

Una apuesta por el turismo y desarrollo sostenible



Revista exclusiva de la
Cámara de Comercio y
Producción de Puno

Turismo

Turismo rural: desarrollo
sostenible

Social

Emprendimientos exitosos en
la región Puno

Desarrollo

Papayita andina: la fruta
que conquista paladares



Centro de Arbitraje Puno

Cámara de Comercio y la Producción de Puno



CLÁUSULA MODELO

“Todo litigio o controversia, derivados o relacionados con este acto jurídico, será resuelto mediante arbitraje de conformidad con los reglamentos arbitrales del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio y la Producción de Puno CA-CCPP, a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional”

Mayor información
Centro de Arbitraje



Lugar : Jr. Ayacucho N° 736
Parque San Antonio Puno



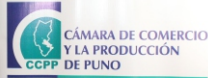
arbitraje@camarapuno.org



Teléfono: 051- 351952
anexo 23

	RESPONSABILIDAD SOCIAL Arapa: en busca de alternativas	05
	TURISMOS REGIONAL Turismo rural: desarrollo sostenible	06
	GESTIÓN EMPRESARIAL	08
	MARKETING DIGITAL Retos del marketing en el sector empresarial	09
	DESARROLLO ECONÓMICO Selva puneña: conquistando paladares	10
	CÁMARA EN ACCIÓN	12
	EMPRENDIMIENTOS Nutrilac, Rocko Tool y Tac Motors	13
	ARBITRAJE Arbitraje en Contrataciones con el Estado	16

*“Fortaleciendo la sinergia institucional
para promover el
desarrollo empresarial”*



EDITORIAL

En la realidad actual de nuestro país y región, se ve de forma no positiva las inversiones de capitales privados, con el pensamiento en que estas inversiones puedan sacar un beneficio exclusivo para determinados grupos empresariales.

Es necesario reconsiderar la importancia de atraer capitales privados que sean nacionales o extranjeros para lograr un crecimiento económico sostenido, el cual este de la mano con una alta responsabilidad social y con

reglas de juegos claras, por ejemplo el pago oportuno de los diferentes impuestos que son exigidos por ley y que las mismas puedan traducirse en la generación de puestos de trabajo, obras de infraestructura que generen desarrollo y de esta forma contribuir a dinamizar la economía del país, y por ende mejorar la calidad de vida y reducir los niveles de pobreza.

La Cámara de Comercio y la Producción de Puno, tiene la convicción de que el sector privado es un aliado del desarrollo económico de la región, si bien no le corresponde resolver todos los problemas que aqueja a nuestra sociedad, históricamente este sector ha comprobado que las acciones que realiza puede generar impactos positivos en la economía nacional.

De esta forma, queremos invocar y comprometer al Gobierno central, regional y local a que apoyen los proyectos e iniciativas que tiene el sector privado, velando de manera estricta las altas normas de responsabilidad social para que podamos trabajar en un desarrollo sostenido y con el firme propósito de dinamizar la economía de nuestras regiones.

NUESTRO EQUIPO

CONSEJO DIRECTIVO

Presidente

Enrique Valdivia Alatrística

Vice presidente

Fernan T. Suca Mamani

Directores

Eva Marina Centeno Zavala

Jesus Marin Taco

Oscar Percy Salas Sevilla

Martha Nelly Condori Carita

PERSONAL ADMINISTRATIVO

Administradora

Ursula P. Zavaleta Vargas

Contabilidad

Héctor Calumani Blanco

José Luis Ávalos Condori

Imagen Institucional

Wendy Miluska Pizarro Ramos

Secretaría y Placas

Magda Cuentas Tito

Centro de Informática

Bryan Josue Castro Huarachi

Centro de Arbitraje Puno

Rosario Pérez Valdez

Breiner H. Catari Mamani

Centro de Capacitaciones

Vidalio Cari Calsin

Veronica Y. Flores Flores

Centro de Comercio Exterior

Grimel Androx Alvarez Flores

Isabel Josefa Condori Garcia

Estudios Económicos

Franz Arturo Alzamora Quiza

Central de Riesgo

Verónica Y. Flores Flores

Cobranzas

Walter Trelles Quilca

Personal de Seguridad

Faustino Parhuayo Bornaz

Diseño Gráfico y Diagramación

Wendy M. Pizarro Ramos

ARAPA: EN BUSCA DE ALTERNATIVAS SOSTENIBLES EN EL TIEMPO

La empresa Truchas Arapa, es reconocida en toda nuestra región, por la calidad de sus productos, que son las truchas orgánicas y convencionales. Lo más importante de este proyecto, es que se ha constituido con la finalidad de generar ingresos económicos a familias que viven en las riberas del Lago Arapa en Puno.

El padre Marcos Degen, promotor de Truchas Arapa, ha mostrado su aprecio y agradecimiento a estas tierras puneñas que le acogieron con mucho cariño, y donde pudo realizar sus labores pastorales en especial en el distrito de Arapa, ubicado en Azángaro. Y por este afecto indescriptible, en estos años ha seguido promoviendo proyectos sociales, que sean sostenibles en el tiempo, generando ingresos económicos que ayuden a mejorar la calidad de vida de los pobladores de Arapa. Entre ellas, el próximo proyecto que se viene constituyendo, es "Hampy Wasi", lugar donde apuestan por la medicina natural a base de hierbas medicinales y aromáticas. Actualmente, cuentan con

una infraestructura de tres pisos, que será una planta de producción; cabe indicar que, aún se

encuentra en estudios el tipo de presentación que se realizará, para lanzar al mercado sus productos y contar con sus propias tiendas.

Gracias a los conocimientos científicos y ancestrales, pronto se podrá conocer más sobre este nuevo proyecto, y seguir apostando por lo natural y sobretodo generando más puestos de trabajos para las familias de Arapa.

EDUCACIÓN INCLUSIVA

En esta visita, también conocimos la IEBEP Santa María de Guadalupe, que acoge a niños de entre 5 a 17 años, que tienen alguna discapacidad como síndrome de down y retardo mental; en este lugar los niños cuentan



con talleres de manualidades, música, cocina, panadería y de esta manera puedan aprender, desarrollar y potenciar diferentes habilidades, y generar alternativas económicas que ayuden a sus familias que día a día luchan por darles calidad de vida y estabilidad emocional, incluso profesores y auxiliares que forman parte de la institución.

Este centro educativo ha sido fundado por el padre Marcos Degen, en el 1997 estableciéndose como la primera Escuela Especial en la Jurisdicción de Arapa.



TURISMO RURAL: DESARROLLO SOSTENIBLE

.....
Por: Juan Palao Berastain
Empresario Turístico

El Lago Titicaca y su entorno altiplánico son escenarios excelentes para el desarrollo de turismo rural, contando con diversos recursos de tipo ecológico, siendo el Lago el principal de ellos. Teniéndose también los de carácter cultural, como los arqueológicos en Taquile y Amantaní, de época Pukara anteriores a Tiawanaco; en Sillustani y Cutimbo, de los Señoríos Aymaras, Collas y Lupacas, respectivamente. La presencia Inka es evidente en Chucuito, Ccopamaya (Acora) y Vilca Uta (Ilave). Pudiéndose mencionar otros como Molloco (Acora), Tunuhuri (Ichu-Puno) etc.

Los recursos paisajísticos, de flora y fauna silvestre, propios del altiplano a casi cuatro mil metros de altitud, son interesantes y de curiosidad por estar en una latitud tropical. Apreciamos sitios en las penínsulas de Capachica, Chucuito, el espacio ribereño y los cerros circundantes al Lago. La Cultura Viva de características etnográficas y folklóricas constituyen otro recurso de gran interés turístico, que debe

preservarse porque es fundamental para nuestra identidad cultural regional y nacional.

Servicio de calidad

Todos ellos, para ser considerados como atractivos turísticos, deben ofrecer diversos servicios a los potenciales visitantes; tales como: vías, caminos, muelles, vehículos y embarcaciones que sean seguros y con aceptable presentación. Se requiere además que las habitaciones cuenten con baño o servicio higiénico privado, implicando el suministro de agua, y la posible protección del frío nocturno, que generalmente es menor a cero grados centígrados.

La posibilidad de brindar

alimentación sana debe ser real, ya que no se presentan otras alternativas cercanas, generalmente-

La información que tenga que darse ha de ser veraz, según la ley de Derechos de los Turistas, y no versiones antojadizas o fantasiosas.

Según estos alcances, el turismo rural en Puno presenta muchas deficiencias a más de cuarenta años de haberse iniciado y promovido desde los organismos oficiales, razón por la que el incremento de arribos extranjeros y el tiempo de estadía no crece de manera análoga a otros destinos cercanos, como son Arequipa y Cusco, siendo fundamentalmente por la baja calidad de dichos servicios.



Se debe reforestar con especies nativas

Retos en las islas de Taquile y Amantani

Tenemos que en Amantani la pernoctación es de una noche y en Taquile las pernoctaciones han bajado muy considerablemente. Siendo necesario y urgente la dotación de agua mediante sistemas de bombeo de agua del Lago, y su conducción a los domicilios. Eliminar las letrinas usadas en la atención a los turistas, empleando sistemas rurales como son el tanque séptico y pozo de percolación, habitaciones modificadas que tengan baño privado, evitando así, además, los trayectos hacia las letrinas en horas de la noche. Implementar sistemas solares de calefacción e iluminación. Realizar un control diario de la basura.

Los atractivos naturales requieren de acciones para superar ciertos deterioros producidos por labores de forestación inadecuada, en la introducción de especies exóticas como el eucalipto, que habría motivado la desaparición de ojos de agua y que además no

posibilita el incremento de especies de avifauna. Por ello es conveniente reforestar con especies nativas: queñua, colli, cantuta y arbustos diversos, a fin de restaurar el paisaje original. Siendo también recomendable la introducción de fauna nativa como alpacas y llamas.

En las islas de Amantani y Taquile existen importantes sitios arqueológicos que requieren delimitación y protección, como labor inicial, además de investigación y restauración posterior. Labores que corresponden al sector Cultura y municipal.

Implementar repositorios o museos de objetos de carácter etnográfico y folclórico, así como de vestimentas de las diversas danzas que se ejecutan en las fiestas durante el año, con proyección de videos

en cabinas personales y grupales.

Estas sugerencias y otras que se puedan dar deberían ser ratificadas y mejoradas luego de respectivos diagnósticos participativos en cada localidad turística. Para la implementación de acciones se ha requerir que las instituciones competentes dispongan de personal capacitado para dar asesoramiento y capacitación a los pobladores que dan los servicios turísticos e implementar acciones para lograr calidad de dichos atractivos y servicios, que es lo único que aseguraría el desarrollo y la sostenibilidad del Turismo Rural.

Cuando no hay calidad, toda promoción es publicidad engañosa.



RETOS DEL MARKETING DIGITAL EN EL SECTOR EMPRESARIAL

Por: *Patricia Mamani Ticona*
Especialista en Marketing...

Los consumidores han cambiado mucho en los últimos años, sus expectativas son mayores, están más conectados a las empresas y entre ellos, una de las primeras cosas que deben hacer las pequeñas y medianas empresas de la región para generar un crecimiento sostenible y rentable, es comprender y asimilar las nuevas formas de interacción de los consumidores con las empresas.

Es aquí donde el Marketing Digital juega un papel importante, brindándonos la oportunidad de ser parte como empresas de esta nueva forma de conectar que tienen los nuevos y exigentes consumidores de hoy. El marketing digital es un término que ha evolucionado rápidamente y ha demostrado ser hoy en día, parte fundamental para el crecimiento de las empresas y que ayuda a dar el tan ansiado impulso en cuanto a reconocimiento de marca, posicionamiento y por supuesto, ventas para las empresas.

El **marketing digital** o marketing online engloba todas aquellas estrategias publicitarias o comerciales

que se ejecutan en los medios y canales de Internet.

¿Cómo implementar estrategias de marketing a su empresa? Desde la experiencia adquirida asesorando a pequeñas y medianas empresas de la región, y viendo de cerca las reales necesidades de



Un punto de venta bien implementado representa el 30% de sus ventas mensuales.

las mismas; definiré los 3 retos más comunes y como solucionarlo:

Primer reto: tener claro los objetivos y estrategias de su empresa; este es el principal reto, no tener un enfoque claro de dónde se encuentra su empresa ahora, y a dónde quiere llegar es el problema más común. Lo que se recomienda es definir

claramente que es lo que su empresa necesita ahora para crecer, ver que todo empieza a tener sentido y hace que el trabajo interno sea más eficaz.

Segundo reto: elegir los medios digitales adecuados para promocionar su empresa; todo depende de la categoría a la que se dedique su empresa, pero los que más se sugiere son: Facebook, chat bot o Messenger, whatsapp business y google my business.

Las 3 últimas herramientas son gratuitas, y le ayudan a ofrecer un servicio idóneo a sus consumidores, le permiten dar respuestas rápidas y sobre todo tener una base de datos, todas estas herramientas deben estar integradas y automatizadas.

Tercero: estrategias en el punto de venta y branding; sin duda este término es el que más desconocen los emprendedores; y que según el último evento de Marketing Trends realizado en ESAN, Lima. Menciona que el punto de venta es y seguirá siendo una de las estrategias más eficaces y que los pequeños, medianos y grandes empresarios deben aplicar ya.

PAPAYITA ANDINA: LA FRUTA QUE CONQUISTA PALADARES

Sandia, caracterizada por sus hermosos parajes y variedad en su flora y fauna, se encuentra ubicada al norte de la región Puno. Dividido políticamente en 10 distritos: Sandia, Alto Inambari, Cuyocuyo, Limbani, Patambuco, Phara, Quiaca, San Juan del Oro, San Pedro de Putina Punco y Yanahuaya. Su capital Sandia fundada el 25 de octubre de 1889, se encuentra a una altitud de 2,178 m.s.n.m. Integrado por las familias de habla quechua cuyos orígenes corresponde a épocas pre

hispanicas.

Sandia, es conocida, por ser la tierra del mejor café del mundo, la misma que ha llenado de orgullo a sus habitantes. El 60% de su Población Económicamente Activa (PEA), se dedica a la agricultura, siendo su actividad principal. Teniendo una diversificación de productos orgánicos entre ellos la papayita andina, piña, rocoto, cacao, granadilla.

PAPAYITA

Otro de sus productos banderas es la “papayita andina”, siendo la principal actividad productiva en la provincia, la misma que

v i e n e conquistando el mundo por su rico sabor, además de los beneficios para la salud pues contiene vitamina C, fibra, potasio, vitamina D, ayudando a proteger el sistema digestivo, además cumple la función antioxidante. En el lugar se cosecha un promedio de

20 toneladas semanales de papayita andina, la que es vendida a través de intermediarios a diversas ciudades del país.

COMERCIALIZACIÓN

La comercialización de la papayita andina data de muchos años atrás a los mercados de Arequipa, que son llevados para mezclados con la papayita producida en los jardines de dicha ciudad, por ello, histórica y actualmente en Arequipa es conocido como papayita Arequipeña, a pesar de que el mayor volumen procede de Sandia que abastece los diferentes mercados.

No obstante, desde 2005 la comercialización de papayita andina en el mercado de Arequipa ha venido incrementado sostenidamente para ser usada en diferentes platos, pero con mayor frecuencia consumida en refrescos y cócteles por su agradable sabor, posteriormente la industria alimentaria Arequipeña también ha desarrollado productos como el néctar, almíbar y otros, productos que fueron imitados por DANPER Arequipa para ser ofertados incluso a sus clientes de Chile y en el mercado interno, ello ha demandado a



campaña 2009 – 2010 sus pretensiones de abastecerse con materia prima ha llevado hacer las negociaciones con la ASPPAO, requiriendo cantidades regulares al inicio de la operación, pero que esta demanda progresivamente ha ido mejorando.

CARRETERA

La revista Economía & Empresa, sostuvo una entrevista con el actual alcalde de Sandia, Adán Málaga Carcasi, donde detalló la importancia de tener una adecuada infraestructura vial para la provincia, la que ayudaría a generar desarrollo y crecimiento, y llegar a mas mercados con sus productos como es la papayita.

“Las carreteras, son un eje estratégico, que ayudan a satisfacer necesidades básicas de educación, salud, trabajo, producción y



comercio, y por ende mejorar el desarrollo de las ciudades y la calidad de vida de sus habitantes”, afirma Málaga.

Actualmente, hay una desventaja competitiva, pues no contar con carreteras adecuadas, genera mayores costos en traslado de productos, siendo esto la causa de que muchas familias opten por el cultivo de coca, por su alta rentabilidad y retorno.

En el mes de junio, se declaró viable el proyecto de “Mejoramiento de la carretera Putina – desvió Ananea – Cuyocuyo – Sandia – frontera Bolivia”, y se formulara el expediente técnico el 2020 y su ejecución física está programada en el año 2021 -2022.

La carretera permitirá la integración de la selva puneña, acortar los viajes, facilitan el acceso a servicios y sobretodo beneficiar a agricultores y productores. Promoviendo el **dinamismo económico**. Vicentina Phocco al lado de su inseparable Pablo Mamani Apaza fueron catalogados como los mejores productores de café orgánico del mundo; pese a las dificultades, no han parado de trabajar. La apertura de una carretera mejoraría su producción, la cual llega a los 80 quintales por año.





Wilfredo Rodríguez, Juan Fredes, Víctor Shiguiyama, Laura Fantozzi, Diego Macera y Alcides Huamani, en el V Foro de Desarrollo Económico Regional Puno 2019



La Cámara de Comercio de Puno, recibió la visita de los estudiantes de la Academia Diplomática del Perú, delegación integrada por estudiantes nacionales y extranjeros.



Visita del ex gobernador regional de Ica, Fernando Cilloniz, con la finalidad de conocer la situación económica y el desarrollo de la región Puno.



El viceministro de Trabajo, Augusto Eguiguren, sostuvo una reunión con empresarios, sobre la labor que viene realizando SUNAFIL.

YOGURT: NATURAL, SANO Y ECONÓMICO

.....
Maritza Luna Fernandez
 Gerente de Nutrilac

El yogurt, es el producto lácteo infaltable en la mesa de muchas familias puneñas, y más aún donde grandes y chicos deleitan sus paladares con Nutrilac, siendo un producto natural con sabores de fresa, lúcuma, durazno, mango, plátano, natural con y sin azúcar.

Nutrilac nació en el 2007 en el distrito de Mañazo- Puno, gracias a la iniciativa y unión de dos hermanos. Maritza Luna Fernández, actual gerente general y dueña de Nutrilac, es docente de profesión y madre de dos hijos. "Cuando terminas una carrera profesional, es complicado insertarse en el ámbito laboral, estuve ejerciendo la profesión pero aventurarme en el mundo

empresarial al principio me pareció algo muy difícil y una locura, pero no hay duda que todo esfuerzo tiene su recompensa". Nos dice que en el camino ha ido aprendiendo, que

"Lo mejor de hacer empresa, es que puedo pasar mayor tiempo con mi familia, creo que eso es la base y fortaleza para seguir adelante".



hacer y que no, así también mejorar estrategias de marketing, aún sin conocerlas. Empezaron produciendo 30 litros diarios de yogurt, acopiando leche de la zona, siendo a un principio difícil de estandarizar la calidad del producto y el acceso al mercado fue lo más difícil, compitiendo con marcas ya

reconocidas. Es así que desde ese año, con mucho esfuerzo, dedicación y perseverancia, continuaron con su emprendimiento familiar. En el 2010, trabajaron la presentación del yogurt, obtuvieron el registro sanitario entrando con más fuerza los mercados de Puno y Juliaca, además iniciaron con la venta de queso tipo paria. Después, adquirieron un terreno en el mismo distrito de Mañazo, donde actualmente funciona la planta de fabricación de Yogurt, queso y otros derivados lácteos. Y al año siguiente, empezaron a trabajar con el Programa Qali Warma, siendo una gran oportunidad para el fortalecimiento de la empresa, llegando a producir 6 mil litros diarios. Así, Maritza Luna, nos cuenta su experiencia como emprendedora de una negocio familiar. .



ROCKO TOOL: DIVERSIÓN E INNOVACIÓN

*Daniel Macedo Vilca
Gerente de Rocko Tools*

Rocko Tools Lab, es una iniciativa de emprendimiento tecnológico en la región. Desde sus comienzos buscó democratizar conocimientos técnicos basados en un fuerte componente tecnológico, despertando la curiosidad de niños y mayores.

¿Cómo surgió tu interés por la robótica?

Mi interés nace debido a que la robótica tiene la ventaja de mostrar de manera más visual sus cualidades. Esta característica hace que la robótica tenga la ventaja de poder educar en tecnología y ciencias, ya que, debido a movimientos de motores, funcionamiento de sensores, Etc. Logra atrapar la atención de pequeños y adultos. Cautivada la atención de nuestros alumnos es más fácil incentivar y mejorar su aprendizaje.

¿Cuáles son las dificultades

que se le ha presentado en el trayecto empresarial?

Creo que establecer un modelo de negocio que funcione continuamente es lo que realmente se nos ha presentado como dificultad. Mantener continuamente las capacitaciones y conseguir los materiales para las mismas se tuvo que resolver importando directamente los componentes que usábamos en nuestros cursos, ya que nuestros talleres son 100% prácticos.

¿Cuál es la tendencia de nuestro país respecto a la robótica?

La robótica en nuestro país ya se encuentra difundida en el entorno industrial. Se encuentra con más frecuencia en industrias de fabricación masiva de productos. Un caso son los brazos robóticos industriales que realizan gran cantidad de tareas repetitivas. Por tanto, se espera que a medida que el Perú crezca a nivel industrial, se usarán cada vez más equipos robóticos.

Todos los alumnos de un aula no orientarán su futuro hacia una ingeniería. ¿Cómo puede beneficiar la

robótica a los estudiantes que no vayan a ser ingenieros?

No solo la robótica, sino que los temas que dictamos, lo impartimos de tal manera que tienen que tener una aplicación en la vida real. Tiene que quedar absolutamente claro que son herramientas de pensamiento crítico, y que hacen que nuestros procesos de aprendizaje sean mejores en cualquier rama, no solo la ingeniería. Ya que la lógica de las cosas en el universo es prácticamente única y esto la transforma en una herramienta aplicable a cualquier materia.

¿Cuáles son los planes para futuro que tiene?

Esperamos lanzar módulos semestrales de capacitación en Robótica para niños. Con esto queremos dar seguimiento a sus logros en cuanto a electrónica y robótica. Creemos que si dosificamos adecuadamente la información dictada en los módulos semestrales y los acompañamos con proyectos mensuales que mejoren sus competencias, podremos al final del módulo generar en ellos independencia en cuanto a aprendizaje. Lo que significaría que comenzará a usar el autoaprendizaje como medio para realizar más y mejores proyectos en electrónica y robótica..



PERSEVERANCIA, LA CLAVE DEL ÉXITO

.....
Matías Tacusi Herrera
 Gerente de Tac Motors

Ser emprendedor no es un camino sencillo, y las personas que la llevan a cabo necesitan escuchar historias que les animen a continuar con sus proyectos, como la que narraremos ahora. Esta es la historia de Matías Tacusi Herrera, a quien conocimos en uno de sus locales, un hombre muy sencillo y de buen corazón, con mucha emoción y alegría nos cuenta su historia de éxito, impulsado y motivado por su esposa Natividad Suaña Turpo, desde hace 20 años iniciaron la venta de vehículos motorizados en la ciudad de Juliaca. Llegando a posicionar su empresa en un mercado donde se alberga la informalidad, convirtiéndose en los principales distribuidores de moto lineales y mototaxis conocidos como "mototoritos".

Matías Tacusi, inició trabajando como mecánico en la ciudad de Lima, donde aprendió mucho; años

después, en la misma ciudad, junto a su esposa se animaron a poner una tienda de repuestos y servicios de



reparación donde les fue bien. Luego, deciden instalarse en la ciudad de Juliaca, para iniciar su negocio como distribuidor de mototaxis y motos lineales.

"Como todo inicio fue difícil, y en Juliaca se usaba las Motocadenas, que eran más las más comerciales y económicas, siendo arduo el trabajo de convencer para que compren las mototaxis que yo traía, pero con perseverancia y esfuerzo

logramos posicionarnos", nos cuenta emocionado.

Para promocionar sus productos y posicionarse en el mercado, aplico diversas estrategias como apadrinando a eventos deportivos y asociaciones. Asimismo, ha realizado capacitaciones en temas de seguridad vial, normas de tránsito dirigido a los mototaxistas.

Por el esfuerzo y sacrificio, la empresa, hoy denominada TAC MOTORS, distribuidor oficial de la marca Bajaj, logró colocar hasta 40 mototaxis en la

semana. Y actualmente cuenta con tres locales en la ciudad de Juliaca, ubicadas en el jirón Calixto Arestegui, avenida Manuel Nuñez Butron y en la avenida Circunvalación, donde trabajan un promedio de 23 trabajadores entre jóvenes y

adultos. Difícil o no, lo cierto es que siempre habrá gente como Matías Tacusi, gerente de Tac Motors, capaz de imponerse a las dificultades y lograr sus propósitos.

ARBITRAJE EN CONTRATACIONES CON EL ESTADO

Por: Roxana Jiménez Vargas-
Machuca / Árbitro Independiente



DEBIDO PROCESO JUDICIAL

El proceso es un mecanismo heterocompositivo de solución de conflictos, que se encuentra a cargo de un órgano del Estado, que emite una sentencia que pone fin al conflicto y que adquiere la calidad de cosa juzgada.

El proceso no puede ser llevado de cualquier manera o de forma arbitraria, pues sino no garantizaría una auténtica solución a la controversia: requiere de pautas o condiciones claras e iguales para los sujetos intervinientes: solo así se tendrá un debido proceso o proceso justo. De ahí que se ha colocado al debido proceso a nivel de derecho fundamental (subjetivo y objetivo) y, también, como garantía por cuanto permite garantizar la existencia efectiva y el ejercicio de otros derechos fundamentales. El debido

proceso es así una actividad ordenada en la equidad y dirigida hacia la justicia. La actividad judicial trasciende el caso concreto y apunta a colaborar en la edificación y mantenimiento de la paz social, resolviendo conflictos a través del derecho.

Tan importante es el derecho y la garantía del debido proceso, que se considera que su vulneración, en cualquiera de sus manifestaciones, afecta la dignidad de la persona.

DEBIDO PROCESO EN EL ARBITRAJE

La autonomía de la voluntad se encuentra reconocida como derecho fundamental. El arbitraje nace de la autonomía de la voluntad, lo que en adición a su propia naturaleza -como parte de esa autonomía-, también se encuentra reconocido en la Constitución Política del Perú (artículo 62), así como en el artículo 63, que habilita al Estado a someter controversias derivadas de la relación contractual a arbitraje.

Lo que pudo ser una simple y evidente derivación de la autonomía privada, en el Perú se ha cargado con un adicional carácter (¿perturbador?) con la incorporación, en el artículo 139.1 de la Constitución, de la función jurisdiccional del

arbitraje (se reconoce al arbitraje como excepción a la jurisdicción común). Siendo el arbitraje un MARC o ADR que se diferencia del proceso judicial y que tiene características propias, las personas se decantan cada vez más por él en uso de su autonomía privada, apartándose del proceso judicial como solucionador de sus conflictos, al buscar especialización, eficiencia, celeridad.

Existen diferencias en los componentes del debido proceso judicial y arbitral, como la predeterminación en el ámbito judicial, la doble instancia, la publicidad de los procesos y de las decisiones, la motivación (que en sede arbitral es disponible), la posibilidad de emitir lados parciales (lo que no ocurre en sede judicial). En tanto, el núcleo irreductible del debido proceso es compartido: el derecho de acceso, el derecho a un juez o árbitro independiente e imparcial, el derecho a la igualdad entre las partes, el derecho de contradicción y audiencia, el derecho a probar, el derecho a la motivación de las decisiones, el derecho a obtener una resolución con el valor de la cosa juzgada, y el derecho a la ejecución.

DEBIDO PROCESO EN EL ARBITRAJE EN MATERIA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

En el Perú se da una situación especial con el arbitraje en materia de contratación pública, porque se partió de la consideración de que para el Estado peruano el propio Estado no resultaba ser el más indicado para administrar justicia en sus propios conflictos; por ello, se decidió no solo implantar el arbitraje, sino que dicho arbitraje sea obligatorio (es decir, no se puede optar por la jurisdicción estatal). Para ello, se tomó en cuenta la excesiva duración de los procesos judiciales relativos a contratación pública (por ejemplo, los conflictos que se van generando en cada tramo de una obra de largo

alcance) y la falta de especialización de los jueces en estas materias. Siendo este un arbitraje “obligatorio”, ya de suyo se tiene una sustancial distinción entre este arbitraje y el comercial. Y más aún, la sumatoria de diferencias cualitativas es de consideración: la materia (de interés público), los fondos (fondos públicos), y la imposibilidad de acudir al sistema de justicia estatal, son las características de este arbitraje, lo que lo diferencia sustancialmente del arbitraje en materia comercial, que esencialmente versa sobre intereses privados, de derechos disponibles, y es voluntario (convenio arbitral), que es la esencia del arbitraje, pues parte de una manifestación de confianza y de un reconocimiento de la

capacidad y pericia del árbitro.

Se puede apreciar que, debido a la particular naturaleza del arbitraje en materia de contratación pública (que vive en perpetua revisión por haber fondos públicos en juego, y al ser el arbitraje en esta materia una auténtica novedad solo peruana), la Ley de Contrataciones del Estado sufre continuas modificaciones sobre todo en el rubro de solución de controversias.

En tal razón, el arbitraje en materia de contratación pública ha ido adquiriendo aspectos que se acercan a las salvaguardas del proceso judicial. Con ello se ha procurado preservar sus ventajas frente al sistema judicial, pero a la vez comprender sus diferencias con el arbitraje privado, regulado en el DL 1071.

Es así que el arbitraje en materia de contratación con el Estado tiene, además de los componentes esenciales del debido proceso del arbitraje, los siguientes que son propios del sistema de Justicia estatal: el arbitraje es de derecho, la motivación es obligatoria (más aún, se ha establecido una pirámide normativa calificada de orden público), la elección de los árbitros también reviste de requisitos, los laudos deben ser publicados.



Arbitraje

El arbitraje en materia de contratación pública ha ido adquiriendo aspectos que se acercan a las salvaguardas del proceso judicial

Automotriz
ANDINA S.A.

AUTRISA

📍 Urb. Taparachi Km
2.5- Juliaca

El establecimiento Autrisa Automotriz Andina S.A. que se encuentra en Juliaca, Perú, es especialista en el ámbito de automóviles.

Maquinarias
Innova.



📍 Av. Ayar Cachi 700
La Capilla- Juliaca

Dedicada a fabricar equipos y maquinarias Agroindustriales de la mas alta calidad; para el procesamiento de la quinua, cereales, lácteos, para elaboración de alimento balanceado.

Automotriz
INCAMOTORS S.A.C.



📍 Av. Parra 122-
Arequipa

Concesionario Automotriz del Perú, comercializando principalmente las marcas de Hyundai y Ford en Arequipa, Cusco, Ica, Juliaca y Puno.

Gases Industriales
TÉCNICA Y DESARROLLO.

📍 Calle Misti 305-
Yanahura- Arequipa

Es una empresa con años de trayectoria, dedicada a la producción y comercialización de gases industriales y medicinales: Oxígeno, nitrógeno, CO2, argón, aire sintético

Corredor de bolsa
Corporación
Central Fenix S.R.L.

📍 Jr. Puno 1001-
piso 6

☎️ 051-352336



Proyecto
Electro Puno S.A.A.



📍 Jr. Mariano H.
Cornejo N°160

es una Empresa Concesionaria de Distribución de Energía Eléctrica en el Departamento de Puno.

Financiera
Coopac Wiñay
Macusani Ltda.



📍 Jr. Parque de la
Unión S/N

Servicios financieros y no financieros que promueven el desarrollo socio económico, fomentando una educación cooperativa, social y ambientalmente responsable.

Restaurante
MAREAS
CEVICHE & MAS SCRL



📍 Jr. Cajamarca
N°448- Puno

Cuenta con una variedad de platos a base de pescados, mariscos

Financiera
Coopac Credicoop
Arequipa



📍 Av. Laykakota
N°282- Puno

Somos una alternativa altamente competitiva para Prestamos y Ahorros con diferentes sistemas de créditos para emprendedores como tú.

Truchícola
TRUCHAS ARAPA

📍 Jr. Lizandro Luna
S/N Arapa

Cría de trucha orgánica, filete de trucha y ahumado de trucha en el lago Arapa, Los Andes, Perú.

Truchícola
PESQUERA CANAHUA

📍 C.P. Cihuagro-
Juli

**BIENVENIDOS A NUESTROS
NUEVOS ASOCIADOS**



SE ALQUILA AMBIENTES
IDEAL PARA REUNIONES,
CAPACITACIONES Y/O EVENTOS.

El alquiler incluye

- ✓ Ecran
- ✓ Pódium
- ✓ Pizarra acrílica
- ✓ Sillas
- ✓ Mesas
- ✓ Servicios Higiénicos

Para mayor información puede comunicarse
al: 051-351952 anexo 27 o
escribimos a caa@camarapuno.org

¿Quieres exportar?

Obtén tu

Certificado de origen

Requisitos

- * Solicitar calificación de Declaración Jurada
- * Factura de exportación
- * Fotos referenciales del producto a exportar
- * Otros de acuerdo al producto a exportar

Pago por derecho de trámite

S/.62.50

