

# Desarrollo Económico Regional



Revista exclusiva de la  
Cámara de Comercio y  
Producción de Puno

### Entrevistas

Un panorama del actual  
desarrollo económico de la  
región de Puno

### Social

Emprendimientos juveniles en  
Puno (casos exitosos)

### Desarrollo

Los riesgos de los proyectos  
viales en la región Puno



# 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](mailto:arbitraje@camarapuno.org)



Teléfono: 051- 351952  
anexo 23

	<b>FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL</b> Proyecto Al Invest 5.0	<b>05</b>
	<b>ECONOMÍA</b> Desarrollo Económico en Puno -Entrevista	<b>06</b>
	<b>TECNOLOGÍA</b> Redes Sociales en el sector empresarial	<b>08</b>
	<b>DESARROLLO VIAL</b> ¿Qué riesgos existen en los proyectos viales de Asociaciones Público Privadas?	<b>10</b>
	<b>EMPRENDIMIENTO</b> Emprendimiento Juvenil Mujer empresaria	<b>13</b>
	<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b> Apostando por el talento humano	<b>16</b>
	<b>GESTIÓN SOCIAL</b> Promoviendo la participación del empresario	<b>17</b>
	<b>ARBITRAJE</b> Marco Normativo en la Ley de Contrataciones	<b>18</b>

*Trabajando con paso firme al servicio del  
sector 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

Ronnie Adolfo Cuadros Anco

Bryan Josue Castro Huarachi

#### Centro de Arbitraje Puno

Sthefany I. Velasquez Aguilar

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

#### Central de Riesgo

Jeaneth Velasquez Baca

#### Cobranzas

Walter Trelles Quilca

#### Personal de Seguridad

Faustino Parhuayo Bornaz

#### Diseño Gráfico y Diagramación

Wendy M. Pizarro Ramos

Vidalio Cari Calsin

# Al- Invest 5.0 : Promoviendo el desarrollo sostenible

**A**plicado mediante la Cámara de Comercio y la Producción de Puno, Apoya el desarrollo de las capacidades productivas, empresariales y asociativas de las MYPEs de nuestra región de Puno e impulsa procesos de integración, inclusión social y oportunidades de empleo digno, promoviendo así el desarrollo sostenible de las empresas.

El objetivo principal del proyecto Al-Invest 5.0 es fortalecer las capacidades de los empresarios de en temas técnicos, productivos y/o de gestión.

Se atendió a 14 Núcleos Empresariales durante el 2017 recorriendo 7 de las 13 provincias de Puno beneficiando a más de 300 micro y pequeñas empresas en los distintos sectores. En la región de Puno, tuvo incidencia en: Sandia, Melgar, Azángaro, Lampa, San Román, Puno y Yunguyo; con actividades económicas como: lácteos, granos andino, artesanía, acuicultura, jugos, granos de café,

hortalizas, papayas y granadillas, hoteles y restaurantes.



**ENTREVISTA: VALERIA CHURANGO, FUNCIONARIA DEL INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA (IPE), NOS DA UN PANORAMA ACTUAL DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y DESARROLLO DE LA REGIÓN DE PUNO**

**¿Cuáles son los factores que determinan el desarrollo económico?**

El crecimiento económico sostenido es un requisito indispensable para vencer problemas como la pobreza y mejorar la calidad de vida. Esto debe ser acompañado por una mayor productividad y mejor educación. Por otro lado, en el largo plazo las instituciones, entendidas como el cumplimiento de las leyes que rigen la sociedad, son también claves para el desarrollo.

**¿Cuáles cree que son los sectores con mayor potencial para el desarrollo de Puno?**

Los sectores agropecuarios y servicios representan más del 50% de la producción en Puno en los últimos seis años. Por ello, resulta trascendental asegurar las condiciones adecuadas, como de infraestructura apropiada, para el desarrollo agropecuario de productos potenciales como el café orgánico, además de ampliar la disponibilidad de agua para la producción agrícola. En relación a los servicios, la promoción del desarrollo de la actividad turística y artesanal representan oportunidades para la

región. Parte del reto es mejorar la productividad de sectores tradicionales.

Por otro lado, los múltiples proyectos mineros en la región, como el caso de B2 San Rafael, iniciativa de Minsur, que se encuentra en construcción desde principios de año y que en el segundo semestre del 2019 iniciará producción de estaño, representa una inversión aproximada de US\$ 200 millones. Además, la construcción de la mina Corani a mediados del 2019, por la corporación Bear Creek con una inversión de US\$ 585 millones, tiene como objetivo producir concentrados de plata, zinc y plomo.

**¿Cuál es el análisis que tiene sobre los resultados de los principales indicadores según el último Ranking del índice de Competitividad Regional y Competitividad**

**Empresarial de Puno?**

El Índice de Competitividad Regional – INCORE 2018 cuantifica la posición relativa de todas las regiones a través de seis pilares de competitividad. Puno es la segunda región menos competitiva del país por segundo año consecutivo. La región presentó mejoras en el pilar Instituciones debido al menor número de denuncias por cada mil habitantes a nivel nacional, y en el pilar Infraestructura por el incremento de hogares con internet y la mayor cobertura de electricidad. No obstante, este avance se vio contrarrestado por los retrocesos en los pilares Laboral, en 7 posiciones, por la menor creación de empleo formal, y Educación, en cuatro posiciones, por la menor asistencia escolar en los niveles de inicial, primaria y secundaria.



## ¿Qué aspectos necesita mejorar Puno para su mejor desarrollo?

De acuerdo a los resultados del INCORE 2018, la región presenta problemas importantes en los pilares Salud y Entorno Económico, ya que ocupa el último lugar en ambos casos. En

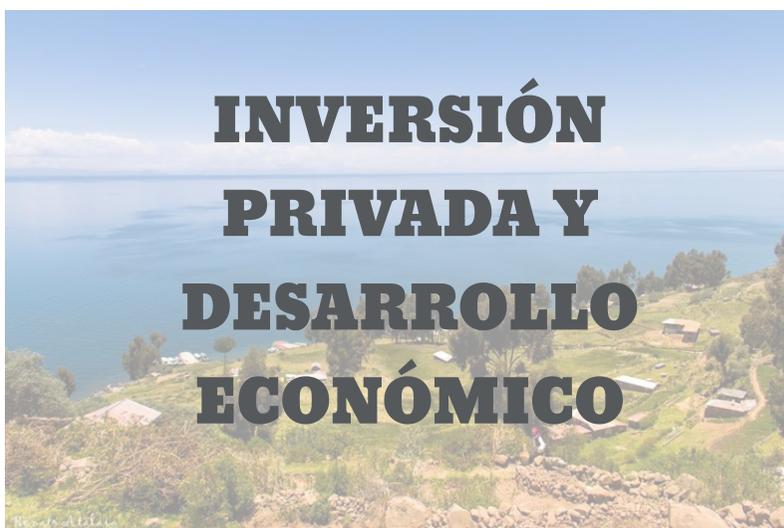
este sentido, en el pilar Salud, posee la tasa de morbilidad más alta en el país. Mientras que en el pilar Entorno Económico, cuenta tanto con el PBI per cápita y el stock de capital por trabajador más bajo a nivel nacional.

Asimismo, una barrera al crecimiento en Puno es la falta de infraestructura vial, como una carretera de penetración que conecte el norte de Puno con las ciudades de la sierra como Juliaca y Puno, de tal modo que facilite el traslado de productos de la zona como café y cacao.

Otra barrera importante para la región son los conflictos sociales. En el 2017 fue la segunda región con mayor número de conflictos activos y latentes (17) y se ubicó solo por detrás de Áncash. No obstante, la intensidad de ellos es un tema aún más delicado, dados los acontecimientos de años anteriores.

## ¿Qué opina de la inversión privada?

La inversión privada está fuertemente ligada al crecimiento económico. Esta tiene un efecto directo en la



# INVERSIÓN PRIVADA Y DESARROLLO ECONÓMICO

capacidad productiva de la economía, mediante la acumulación de stock de capital, ya sea a través de la adquisición de nuevos equipos, maquinarias e instalaciones. A nivel nacional, tras tres años y medio en los que la inversión privada registró tasas negativas, se observa una recuperación de tres trimestres consecutivos que impulsarían la recuperación económica. Eso se traduce en mejores empleos y mejores ingresos para la población.

## ¿Qué proyectos de inversión público y privadas deben ser prioritarios en la región?

Según Proinversión, la cartera de proyectos de OXI y APP en la región asciende aproximadamente a S/ 240 millones. Dentro de ellos, destaca la APP Línea de Transmisión Azángaro - Juliaca - Puno que cuenta con una inversión de US\$ 36.8 millones y tiene como objetivo ayudar a cubrir la demanda creciente de energía en Puno.

Por otro lado, el proyecto del sistema de tratamiento de las aguas residuales de la cuenca del Lago Titicaca demandará una inversión

aproximada de S/ 840 millones y representa beneficios múltiples para la región, tanto en salud por la reducción de enfermedades, crecimiento económico por el fomento de actividades como el turismo y la preservación ambiental.

Como se mencionó anteriormente, la

ejecución de proyectos mineros que representan una inversión mayor a los US\$ 700 millones, son una fuente para generar mayores ingresos fiscales que deberían ser aprovechados en beneficio de la región.

## ¿Cuál es la agenda de desarrollo económico que deben de considerar las futuras gestiones locales y regionales?

Las futuras gestiones deben adoptar una agenda orientada a la mejora de competencias de los gobiernos locales y regionales. Es importante fortalecer un sistema transparente basado en la meritocracia en el sector público, a través de órganos como SERVIR. Además de la rendición de cuentas a los ciudadanos cuando se hace uso de recursos recibidos como las regalías y demás

ingresos fiscales. Finalmente, en este contexto de próximas elecciones de gobiernos locales y regionales, cabe destacar que las políticas que beneficien a la localidad, deben trascender al gobierno de turno.

# Redes Sociales: nueva estrategia de comunicación para empresas

René Alfredo Calderón Vilca  
Esp. Marketing Digital

Para empezar, hay 5 titanes que gobiernan el mundo, ostentan la mayor riqueza de nuestros tiempos y no es precisamente el petróleo, son los datos, administran nuestras huellas y pueden predecir lo que vamos pensar mañana y, por tanto, lo que vamos a necesitar: Facebook, Apple, Amazon, Netflix y Google (FAANG).

Estas compañías son las nuevas superpotencias que están pendientes de nosotros, saben de nosotros más de lo que imaginamos; siempre a la vanguardia ofrecen desde entretenimiento, finanzas, comunicación, comercio y cualquier otro servicio que ni sospechamos que vamos a necesitar en el futuro. De eso se trata ser emprendedores, saber lo que nuestro cliente necesitará mañana antes de preguntárselo.

“Todo lo que haces bien hoy, otro lo hará mejor mañana”, esta es la lógica de las grandes empresas como Amazon, cuyo fundador Jeff Bezos el presente año se ubica en la cúspide del ranking de multimillonarios del mundo.

## ¿QUÉ RED SOCIAL UTILIZAR?

El ecosistema digital está compuesto por infinidad de redes sociales, dependiendo del lugar, de la edad y la actividad que uno realice;

las más conocidas y útiles al mercado sobrepasan las 100 redes sociales, no es importante tener actividad en todas las redes sociales, lo importante es conocer a nuestro cliente: ¿Dónde están? ¿Qué redes utilizan? ¿Cuáles son sus hábitos y patrones de vida digital?, ¿qué deseos y expectativas tienen? ¿Cuáles son sus valores?

Facebook, Youtube, Whatsapp, FB Messenger, Wechat, QQ, Instagram, Tumblr, Qzone, Sina Weibo, Twitter, Baidu Tieba, Skype, LinkedIn, Viber, Snapchat, Reddit, Line, Pinterest, YY, Telegrama, V Kontakte, BBM, Kakaotalk, son las redes sociales y servicios de mensajería más utilizados en el mundo.

Cuál de ellos se adecua mejor a tus clientes dependerá de tus objetivos empresariales, pero en el Perú, la mayoría de las empresas utilizan Facebook, Instagram, Youtube, Twitter, Whatsapp y LinkedIn, con limitado éxito, porque básicamente utilizan como un canal de publicidad y la gente está harta de la información

promocional, todos queremos un medio escape frente a la “infoxicación” o la atomización de información, por ello resulta altamente útil los canales de diversión o entretenimiento temporal.

## VIDA ONLINE

Según el reporte de DIGITAL IN 2018 de We are social y Hootsuite, el 53% de la población mundial está conectada a internet; mientras que en Sudamérica la penetración de internet llega al 68%, la cifra es similar en el Perú. Este es un buen punto de partida: Si 7 de cada 10 ciudadanos tienen internet, los emprendedores tenemos una gran oportunidad.

Según el mismo estudio, el 62% de peruanos tienen al menos una red social activa; es decir, 20 millones tienen vida social digital, entonces estamos obligados a potenciar nuestra empresa adaptándonos a la nueva era. Y no se trata de crear un perfil o un fanpage en Facebook; básicamente es conocer a nuestros clientes para luego interactuar con ellos en la red social que frecuentan.

En el Perú, se tiene la errada idea que tener presencia digital se limita a crear una cuenta en alguna red social y exponer nuestra marca con



algunas ventajas comparativas de nuestros productos. Y eso evidentemente es un grave error y es la razón porque innumerables empresas tienen una baja interacción, es decir, le ponen “me gusta” solo familiares o trabajadores de la misma empresa.

La clave para interactuar con el cliente a través de las redes sociales es el contenido, si no tenemos la capacidad de producir contenido de valor para los clientes, nuestra presencia estará demás. Una red social de una empresa exitosa debe tener un 50% de contenido que le sirva al usuario, es decir, que le resuelva o alivie un problema; un 30% de información promocional (oferta o propuesta de valor), y un 20% de contenido creativo y divertido, solo exclusivamente para generar “engagement”. Esa es la fórmula del éxito.

Cuando el producto es bueno y el contenido en las redes sociales es óptimo, entonces podemos interactuar con los clientes: felicitar sus logros, vivir la euforia colectiva, responder a las interrogantes, disipar las

dudas, anticiparnos a los cuestionamientos y naturalmente ofrecer productos. En la era digital no podemos permitirnos una respuesta al cliente después de una hora, es una falta mayor.

### EL NEGOCIO DE CONVERSAR

La esencia de las redes sociales es comunicarnos con nuestros clientes o futuros clientes, pero conversar también te da la posibilidad de vender el producto o servicio, no todo es visibilidad, la venta es el objetivo final de las relaciones que establecemos. Si solo invertimos tiempo para dialogar y no transformamos nuestra conversación en ventas, también esta demás la estrategia de incursionar en las redes sociales.

En este punto, es necesario diferenciar la información de la comunicación. La información es de una sola vía, es unidireccional, prácticamente son relaciones monólogas; mientras que la comunicación es de doble vía, democrática, requiere la participación de las dos partes, y sobre todo está basada en el intercambio de

ideas. La comunicación es la esencia de las redes sociales y no la información. En las redes sociales interactuamos, acorde al nuevo concepto de “prosumidor”, porque el cliente no solo consume sino también produce conocimiento, del que aprenderemos permanentemente para generar un producto más competitivo.

Otra de las bondades de las redes sociales es la coparticipación, que te da la posibilidad de explorar nuevas oportunidades de negocio, valorar necesidades, nuevas tendencias, definir mejor los segmentos y nichos de mercado. Este proceso es constante.

En resumen, para aprovechar las redes sociales a favor de nuestro negocio, primero es dejar de pensar en las redes sociales cómo lo hemos hecho hasta ahora; y actuar esencialmente pensando cómo generaremos emoción en nuestro público objetivo, quienes terminarán comprando nuestro producto o servicio. ¡Gracias a una buena conversación puedo ganar un amigo, y si tengo un amigo puedo hacerlo mi cliente!.



**CONGESA S.R.L.**  
CONSULTORES - CONTRATISTAS

CONSULTORÍA, GESTIÓN Y DESARROLLO

SOLUCIONES INTEGRALES, CONFIABILIDAD Y GARANTÍA

- GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE PROYECTOS
- CONSTRUCCIÓN Y REHABILITACIÓN DE CARRETERAS
- INFRAESTRUCTURA URBANA SOSTENIBLE
- MOVIMIENTO DE TIERRAS
- SANEAMIENTO, RECURSOS HÍDRICOS Y MEDIO AMBIENTE.
- GESTIÓN DE RIEGOS.
- VALUACIÓN Y PERITAJE DE OBRAS.

Saluda a la Cámara de Comercio y la Producción de Puno, en su 81° Aniversario.

# Los riesgos en los proyectos viales de la región Puno

.....  
 Gilmer M. Sardón Sanchez  
 .....

.....  
 Ing. Civil  
 .....

**C**omo es conocido, el Estado promueve la participación de la inversión privada mediante Asociaciones Público Privadas (APP) una modalidad son las concesiones, busca la participación de la inversión privada, se incorpore sus experiencias, conocimientos, equipos, tecnología al desarrollo de la infraestructura nacional, del mismo modo se compartan los riesgos y recursos preferentemente privados, con el objeto de crear, desarrollar, mejorar, operar o mantener la infraestructura pública bajo mecanismos contractuales permitidos por el marco legal vigente.

El World Economic Forum, (WEF), señala que el retroceso de la competitividad de la economía en el periodo 2017 – 2018, se encuentra íntimamente relacionada a una inadecuada institucionalidad, marcos normativos y regulatorios que afectan el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios además una deficiente infraestructura. Considera necesario para retomar nuevamente un

ritmo de crecimiento país de manera sostenida, impulsar la competitividad de la economía. Se espera articulación de las iniciativas privadas y los sectores público, con la participación activa de los gobiernos regionales y locales, para impulsar la productividad.

La Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (AFIN), resalta que como parte del planeamiento de la infraestructura nacional resulta importante desarrollar proyectos de infraestructura vial que muestren resiliencia ante los posibles eventos climáticos asociados a nuestra geografía; donde la brecha en transportes alcanza los 57,499 millones de dólares americanos y se debe principalmente a la falta de infraestructura de carreteras a nivel departamental y vecinal, lo que ocasiona elevados costos logísticos.

En el sur para la integración económica el gobierno se viene estimulando los corredores logísticos a través de las carreteras de las regiones Puno, Arequipa y Moquegua, se tiene

concesionada la carretera IIRSA sur tramo 5, que comprende el tramo Matarani – Azángaro – Ilo, de una longitud de 854 kilómetros asfaltados. Por otra parte el presidente de la república en su mensaje a la nación del 28 de julio de 2018, anuncia que culminara el corredor Emp. 34B (Rosario) - Carlos Gutiérrez – Ananea – Cojata – Emp. 12A (Coasia), de 230 kilómetros a nivel de pavimento económico con soluciones básicas, se iniciara la obra la obra de asfaltado Checa – Mazocruz, con proyecto definitivo se tiene la vía de evitamiento de la ciudad de Juliaca de 23.80 kilómetros, con pavimento económico el tramo Tarata – Capazo – Mazocruz de 136.56 kilómetros, Yauri - Héctor Tejada - Emp. PE-3S (Ayaviri) de 79.37 kilómetros.

La segunda calzada de la carretera Puno – Juliaca en actual construcción no están exentas de riesgos relacionados a la coyuntura política, social económica, ambientales y culturales de la región y el país, para este caso particular, los riesgos más frecuentes que se vienen enfrentando son:

### **Riesgos del expediente técnico**

Usualmente con serias deficiencias en los estudios de pre inversión, factibilidad y definitivo las que deben ser manifestadas en su momento. Las mayores deficiencias que no permiten la conclusión de las obras de la segunda calzada de la carretera Puno Juliaca se detalla brevemente.

### **Falta de ordenamiento territorial**

La falta de un ordenamiento territorial y la escasa planificación del territorio para la priorización de proyectos viales es una causa institucional que afecta a los procesos de gestión predial y transferencia y condiciona una próspera funcionalidad de los terrenos entregados en el marco de la ejecución de las obras de infraestructura. En nuestro país, se ha demostrado que no existe decisión que permita la implementación de políticas para la planificación y ordenamiento del territorio en un plazo sostenible.

### **Afectaciones de terceros**

Otro factor no valorado en los procesos de concesión de proyectos, es la potencial afectación que genera sobre los negocios o propiedades colindantes a las carreteras, que se verá reflejada en muchos casos en la oposición a la ejecución de las obras y bloqueo de las áreas entregadas para la ejecución, que se genera en una extensión considerable ante la falta de planificación, escasa coordinación, y comunicación oportuna a la población afectada.

### **Entrega de terrenos sin saneamiento**

Los contratos de concesión, por lo general, disponen la entrega de terrenos debidamente saneados, por el concedente a favor del concesionario, la misma que una vez efectuada, transfiere el riesgo de los bienes recibidos al concesionario. Por otra parte, el Decreto Legislativo 1192, tangencialmente acoge el saneamiento físico legal de los terrenos y la liberación de interferencias. En el caso de la segunda calzada Puno Juliaca, las entregas de terrenos liberados se realizan en forma parcial desde el año 2016 y hasta la fecha no se concluye en su totalidad.



### **Interferencia en el derecho de vía**

En relación a la liberación de interferencias, el Decreto Legislativo 1192, solo se prevé aquellas relacionadas a otros servicios públicos como gas, telefonía y agua y alcantarillado; sin embargo, omiten otras que impactan sobre los predios como la existencia de fibra óptica, antenas, semáforos, cámaras de seguridad, y otros, gestionados por otras empresas y diferentes concesionarios. Al no existir normatividad clara y precisa se presentan prolongadas

demoras para liberar los terrenos de forma eficiente y ágil.

### **Riesgo expropiatorio**

La ampliación y el mejoramiento de las carreteras muchas veces ocupan físicamente una extensión superior que el ancho del derecho de vía. Para la integración administración y explotación para el Estado pueden resultar más conveniente, y menos costoso, imponer servidumbres legales o convencionales que hagan viable y operativa la ejecución de las obras. Existe, incluso, escenarios que implican la ocupación temporal de ciertas áreas por un tiempo determinado, que, generalmente, coincide con el periodo de ejecución de las obras y que debería ser de implementación común en los proyectos viales con la correspondiente compensación en caso de afectación a sus propietarios.

### **Riesgos de la construcción**

Principalmente relacionados al costo, la calidad y el tiempo de ejecución de las obras. Existen algunas actividades en que los costos pueden sobrepasar las estimaciones iniciales debido a cambios en el diseño, demoras en la gestión y aprobación de cambios, calidad de los suelos y otros factores que muchas veces no pueden ser calculados.

### **Riesgos políticos**

Las decisiones y acciones de los gobernantes influyen en el desarrollo del proyecto,<sup>11</sup> algunos de los riesgos que enfrentan las concesiones en el ámbito político son: los cambios en las normas de regulación, las calificaciones crediticias en el nivel internacional, variaciones de tributarias, etc.



Firma del Convenio de Cooperación Interinstitucional entre la Cámara de Comercio de Puno y el Cite Camélidos Sudamericanos Puno- Artesanía



Reconocimiento a las asociaciones Artesanías Pachamama S.A. y Aymara y reconocimiento a la Sra. Vicenta Velasquez por su apoyo al sector empresarial.

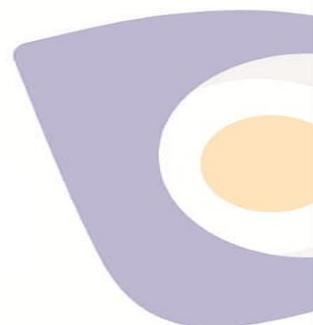


Socios y funcionarios del sector público invitados al 81 aniversario de la Cámara de Comercio de Puno



Socios y staff de árbitros de la Cámara de Comercio de Puno presentes en el aniversario.

**DISTRIBUIDORA**  
**DASUR**  
*Productos de calidad ...!!!*



# La cevichería que conquista paladares

Richard Flores Escobedo

Gerente de Mareas

Quién no probó el exquisito ceviche de trucha del tan conocido “Cevichería Mareas”. Detrás de esta experiencia empresarial hay una historia de frustración, perseverancia y pasión. Richard Flores Escobedo, un joven de 33 años, nos narra su historia de cómo incursionó en el mundo de la gastronomía. La necesidad lo hizo trabajar desde muy pequeño., vendía helados o descargaba frutas, para llevar algunos centavos a su familia.

A los 18 años partió a Machupicchu (Cusco) donde puso su propio bar, esta experiencia fue alentadora, pero el negocio fue cerrado por factores externos; entonces Richard tuvo que regresar a Puno, “me fue bien el negocio, pero no supe aprovecharlo”.

Cocinar es una tradición de familia, fue por ello que aprendió a preparar diversos platos marinos, volviéndose hoy en día su especialidad. Richard, detalla que su primer puesto de venta para ceviches fue en un local muy pequeño ubicado frente al hospital Manuel Núñez Butrón de esta ciudad.

Como todo inicio, no fue fácil, los primeros días solo vendía alrededor de 30 soles, “la venta de hoy lo tenía que convertir en producto del mañana”, comenta. A medida que pasaba el tiempo, llegó a sentir frustración, pues pensaba

que su negocio no iba más.

“Estaba en el local, frustrado y triste, pensando en cerrarlo definitivamente, hasta que alguien tocó la puerta y me preguntó a qué hora estaría el ceviche y me dejó dinero para que tuviera listos sus platos a su regreso; por compromiso a esa persona tuve que preparar y, curiosamente, ese día mi venta fue mayor a 100 soles, siendo una gran alegría para mí”.

Así cuenta Richard, expresa emoción al recordar que un día malo se había convertido en el mejor.

## CRECIMIENTO

Richard Flores, ha sido conocido como el “Señor de las truchas”, pues el ceviche de trucha ha sido uno de sus platos predilectos probados en ciudades como Lima, Arequipa, Tacna, Cusco.

Incluso cruzó fronteras como Brasil, EEUU, Chile siendo reconocida como Marca Perú. Además, viene participando desde 2014 en eventos importantes como *M i s t u r a*, *F e r i a* *G a s t r o n ó m i c a* *I n t e r n a c i o n a l* de Lima, donde el chef Gastón Acurio quedó impresionado por su sabor. También participó en Perú Fresh. Actualmente, cuenta con una franquicia en el centro comercial Real Plaza de la ciudad de Juliaca.

“El buen servicio y la calidad han sido factores muy importantes para crecer como empresa, además del buen trato y capacitación a nuestro personal”, agrega



Richard.

## AL FUTURO

Entre sus planes más cercanos tiene la construcción del restaurante flotante de 40 mil metros ubicado en el lago Titicaca, este proyecto le demandará una inversión de 8 millones de soles y será la nueva atracción de turistas nacionales e internacionales.

## EDUCACIÓN

Para finalizar esta amena entrevista, recomienda que en la currícula nacional de educación debería tenerse en cuenta la educación financiera para que desde pequeños conozcan sobre finanzas y aprendan administrar el dinero.

“Los niños no deben ser juzgados por los talentos que no tienen, muchos padres cometemos el error de quererlos convertir en jóvenes brillantes, optando conductas equivocadas, lo que sí debemos hacer es hacer que todo sea más divertido reforzando de esta manera los talentos que tienen”, puntualiza.

# El negocio de la diversión

..... Jerol Parra Chinchilla  
..... Gerente de el Positive Rock .....

**P**uno es una de las ciudades turísticas más visitadas en el Perú, aunque los bares no son atractivos turísticos, es indudable que los cócteles son una buena razón para deleitar muchos palares de los extranjeros.

El Positive Rock Reggae Bar, ubicado en el famoso pasaje Lima, es uno de los bares más conocidos en Puno y favorito de muchos turistas extranjeros y nacionales, pues ofrece una temática informal y relajada.

En sus paredes se puede dejar recuerdos, muchos visitantes hicieron desde escritos, fotografías y hasta en un tono gracioso se puede apreciar algunas prendas. La música es variada y está decorado con banderas de diferentes países, además de imágenes de artistas como Bob Dylab, The Beatles, Bob Dylan, Jimmy Hendrix, entre otros.

Jerol Leytton Parra Chinchilla, dueño del bar Positive incluido de los bares-karaokes Ibiza y Canto bar, relata que gracias a su perseverancia y a la innovación ha logrado éxito

en sus bares. Positive, viene funcionando desde el año 2000; además de la variedad de tragos, ofrecen desayunos, almuerzos y cafés, abriendo sus puertas desde las 6 de la mañana.

Una de las bebidas más pedidas es el emblemático Pisco Sour.

En la final del Mundial 2018, entre Francia y Croacia, miles de



La temporada más alta de visitantes extranjeros es desde julio hasta noviembre y en febrero donde llegan turistas nacionales por la Festividad Virgen de la Candelaria.

Positive y ovacionaron a sus jugadores, pero además continuaron su celebración con cánticos y arengas en las calles de la ciudad. Jerol fue parte de esta algarabía, según nos relata.

El Positive Rock, desde 2015 hasta 2017 obtuvo el Certificado de Excelencia por TripAdvisor, que es una red

social líder en el mundo asociada al sector turismo y es útil para que a la hora de contactar empresas o conocer los lugares que uno quiera concurrir, esta aplicación ofrece un abanico de servicios que son calificados por los mismos consumidores, volviéndola una herramienta de

consumo más eficaz e interactiva.



franceses que iban de paso por Puno “enloquecieron” de emoción, ellos abarrotaron El

# Empoderamiento de la mujer en el sector productivo

.....  
Reyna Callata Chaco  
...Truchas Arapa Perú S.A.C....



¿Cuál o cuáles han sido sus motivaciones para emprender en el sector productivo?

Generar oportunidades para la población a través de la actividad empresarial, desarrollando las capacidades y habilidades de todos los involucrados, incluida la mía.

¿Cuáles son las dificultades que se le ha presentado en el trayecto empresarial y cómo las ha resuelto?

Encontrar el capital de trabajo fue uno de los desafíos más grandes, gracias al apoyo de amigos y familiares pude conseguirlo.

Las tasas de interés de las entidades bancarias para el sector productivo son elevadas, entendemos que el riesgo es alto, pero las tasas propuestas nos

hacen aún más vulnerables... inclusive al cierre de la empresa.

Encontrar un buen equipo de trabajo sobre todo Ético, poco a poco y con el compromiso de cada uno se fue complementando, nos capacitamos y aprendemos cada vez más.

¿Qué valores resalta de usted que le condujeron al éxito?

La pasión y el sueño de lograr una empresa estructurada y productos en base a la honestidad, responsabilidad. Responsabilidad pensando en la salud del consumidor y en la salud del medio ambiente, Honestidad en ofrecer aquello que tú dices hacer y producir. Las ganas de que nuestra Región progrese y que es posible lograr empresas y productos de alta calidad.

¿Creé que el aprovechamiento del talento femenino representa beneficios diversos para las empresas?

¡Definitivamente! Tengo

una admiración muy grande por la mujer trabajadora y generadora de empresas, que son hijas, madres y esposas, que terminan cumpliendo estos roles. Hoy... se debe destacar, valorar y visibilizar con mayor intensidad las capacidades y habilidades de la mujer, las mujeres estamos preparadas por que sabemos hacer las cosas sin la necesidad de competir.

70% de nuestros colaboradores son mujeres, en los cargos de dirección somos todas mujeres, cuando nuestras metas y objetivos son claros, la mujer avanza sin miedos y con perseverancia.

¿Cómo se debería fortalecer la participación de las mujeres en el sector productivo?

Generando oportunidades de conocimientos, oportunidad de liderazgo, oportunidad de dirección, posibilitar la toma de decisiones, ofreciendo espacios de igualdad, donde la mujer no necesita competir, es solo darle la oportunidad de ver relucir lo que ella es capaz de hacer.

# ¿Por qué apostar por el talento humano?

.....  
 Denis R. Aquise Borda

Lic. Administración, Coach y Conferencista  
 .....



“Apostemos por el talento humano”, con esta frase inicia a contar Denis Robinson Aquise, su experiencia como coach profesional que inició desde sus 16 años, dando conferencias en muchos lugares del Perú, incluso en otros países, como México. Él es licenciado en Administración, especialista en inteligencia emocional, y desde su experiencia nos expone el reto que tiene el sector empresarial.

Describe que ser competitivo a nivel internacional es un reto para los empresarios, pero ¿qué le hace exitosa a una empresa de clase mundial?, pues es la forma cómo administran sus recursos financieros, logísticos, etc. De esta manera, participan rentablemente en los mercados mundiales y perduran por largas generaciones.

Uno de los aspectos más importantes es potenciar el talento humano, porque las empresas están dirigidas por personas, comprar un equipo nuevo o una

maquinaria moderna es una inversión que se puede perder si no consideramos al operador y su talento para sacar máximo provecho de la inversión en equipos; “somos las personas quienes agregamos valor a los bienes de la empresa o quienes se lo quitamos”, detalla.

Poniendo como ejemplo, Facebook, Lego, Google, Zara, Nokia, BCP, BACKUS, entre otras son catalogadas como las mejores compañías para trabajar, pues ellas ofrecen excelentes beneficios económicos y no económicos, fomentan la formación

continúa desarrollando en sus trabajadores diversas habilidades, el clima laboral y la motivación son los más adecuados.

En este tiempo de modernidad y competitividad, las personas que laboran dentro de las empresas deben de estar motivadas y comprometidas, para ello se debe aplicar estrategias de talento,

trabajar con información de valor, reconocer y captar el talento y, sobretodo, generar un clima organizacional apropiado, finaliza.

*El ÉXITO es la suma  
 del TALENTO y la  
 PROFESIONALIZACIÓN*



Denis, es un joven de 33 años, de la ciudad de Juliaca, autor del libro “Manual del orador poderoso”, miembro de la Red Mundial de Conferencistas y director ejecutivo de la Cámara Internacional de Conferencistas.

# Participación del empresario puneño en Qali Warma

**E**l Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social cuenta con 13 empresas puneñas que participan como proveedores, de las cuales 12 proveen a instituciones educativas de la región y 1 a las II.EE. de Arequipa.

MIDIS - Qali Warma promueve la participación de los empresarios locales de diferentes maneras. Por ejemplo, en las Bases del Proceso de Contratación de Proveedores de ambas modalidades de atención (productos y raciones) se establece, como parte de los factores de evaluación de las propuestas técnicas, que los postores presenten una promesa de entrega de productos locales y por cada entrega pueden obtener de 15 a 100 puntos.

El cumplimiento de dicho compromiso es verificado por el Programa antes de cada distribución de alimentos.

Asimismo, para incentivar la participación de los productores locales, se han realizado mesas técnicas las cuales han sido promovidas por el Ministerio de la Producción en coordinación con la Unidad Territorial de Puno, con el objetivo de socializar la intervención del programa e identificar productos locales (productos de procesamiento primario y productos industrializados) que podrían ser incorporados

en la canasta de alimentos del programa para el Proceso de Compras 2019.

Para integrar a los productores locales en el mercado local se debe articular con el Gobierno Regional y las entidades competentes en el desarrollo empresarial y productivo

los usuarios.

Con el objetivo de incentivar y promover la compra de productos locales, el Programa, a través de los Procesos de Compra otorga un mayor puntaje a los postores que entreguen productos locales.



como el Ministerio de Producción y el Ministerio de Agricultura. Asimismo, con las autoridades sanitarias como SENASA, DIGESA y SANIPES, y la empresa privada a fin de proponer intervenciones que permitan cerrar la brecha de calidad e inocuidad que requiera la producción local identificada y de esta manera poder insertarse al mercado local, regional y nacional. Debemos recordar que los alimentos de Midis - Qali Warma se brindan a población sensible como lo son los escolares de inicial, primaria y JEC; es por ello que debemos priorizar la minimización de los riesgos para la salud de

Los logros que se quiere obtener al trabajar temas como inocuidad, disponibilidad, diversidad y aceptabilidad de los alimentos que se entrega en la región para el servicio alimentario se quiere lograr que los fabricantes, procesadores, distribuidores y proveedores se encuentren comprometidos, en

elaborar y/o comercializar alimentos seguros y sanos, así también autoridades locales y autoridades sanitarias competentes vigilen, controlen y auditen a los establecimientos de alimentos industrializados, hidrobiológicos y agropecuarios de procesamiento primario y piensos para garantizar su inocuidad, supervisando los productos para el consumo humano, y de identificar irregularidades aplicar sanciones drásticas.

Los alimentos deben cumplir con los siguientes parámetros: inocuo, nutritivo, oportuno y aceptable.

# Arbitraje en el nuevo marco normativo de la Ley de Contrataciones

.....  
 José Luis Aspilcueta Rojas  
 Arbitro especializado  
 .....

## CONVENIO DE ARBITRAJE Y CONVENIO ARBITRAL

El arbitraje es un procedimiento por el cual las partes someten una controversia a un árbitro o a un tribunal de varios árbitros quienes dictan una decisión sobre la controversia mediante un laudo arbitral y que resulta de cumplimiento obligatorio para las partes.

El soporte de todo arbitraje es el convenio arbitral que a decir del artículo 13 acápite 1 del D. Leg. N°. 1071, es el acuerdo por el cual las partes deciden someter a arbitraje todas las controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas.

## ARBITRAJE AD HOC E INSTITUCIONAL

De conformidad con el artículo 7 del D. Leg. N° 1071 (D.L. que norma el Arbitraje) el arbitraje puede ser Ad hoc cuando es conducido por el tribunal arbitral directamente, o institucional cuando es organizado y administrado por una institución arbitral, la misma que debe ser una persona jurídica con o sin fines de lucro y cuando se trate de instituciones públicas con funciones arbitrales deben encontrarse inscritas ante el Ministerio de Justicia.

## ARBITRAJE AD HOC E INSTITUCIONAL EN LAS CONTRATACIONES DEL ESTADO

Las normas derogadas que corresponden al artículo 52 del D.L. N° 1017 y artículo 216 D.S. 184-2008-EF señalaban que las controversias que surjan entre las partes se resuelven mediante conciliación o arbitraje y que en si en el convenio arbitral las partes no señalaban que encomendaban el arbitraje a una institución arbitral, la controversia se resolverá mediante arbitraje ad hoc.

La Ley Nro. 30225 (actual Ley de Contrataciones del Estado) señala en su artículo 45 inciso 1, que las controversias que surjan entre las partes se resuelven mediante conciliación o arbitraje institucional, considerando como única excepción para recurrir al arbitraje ad hoc cuando las controversias se deriven de contratos de bienes, servicios y consultoría en general cuyo monto contractual sea menor o igual a 25 UIT. La norma detallada entiendo que en un afán de buscar más transparencia y confiabilidad de las partes respecto del arbitraje institucional, añade al texto anterior que el arbitraje será

institucional dejando de lado la posibilidad de recurrir al arbitraje ad hoc, salvo la excepción detallada precedentemente.

El artículo 45.5 de la Ley N° 30225 señala que el arbitraje institucional se realiza en una institución arbitral acreditada por el OSCE, conforme a la Directiva expedida que se aprueba para tal efecto.

## CONCLUSIONES

1. El soporte de todo arbitraje es el convenio arbitral que es el acuerdo por el cual las partes deciden someter a arbitraje todas sus controversias, renunciando a la jurisdicción natural que les proporciona el Estado.
2. El arbitraje puede ser Ad hoc cuando es conducido por el tribunal arbitral directamente, o institucional según cuando es organizado y administrado por una institución arbitral.
3. La Ley de Contrataciones del Estado considera que las controversias que surjan entre las partes se resuelven mediante conciliación o arbitraje institucional, el que se realiza en una institución arbitral acreditada por el OSCE.



CÁMARA DE COMERCIO  
Y LA PRODUCCIÓN  
DE PUNO



Centro de  
Comercio  
Exterior

Cámara de Comercio y la Producción de Puno

# BUSCA Y CONOCE A TU CLIENTE EN EL EXTERIOR

**Costo: S/30.00**

\*Descuento a nuestros asociados

Mayor información



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



c.exterior@camarapuno.org  
cce.camarapuno.org



Teléfono: 051- 351952



CÁMARA DE COMERCIO  
Y LA PRODUCCIÓN  
DE PUNO



Centro de  
Comercio  
Exterior

Cámara de Comercio y la Producción de Puno

# INTELIGENCIA COMERCIAL

Importe con *seguridad y confianza* de  
China, Vietnam e India a través de los reportes  
de validación

MAYOR INFORMACIÓN



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



c.exterior@camarapuno.org  
cce.camarapuno.org



Teléfono: 051- 351952

# Negolatina

*Siempre contigo*

**Nuestros locales en Puno:**

**Jr. Tacna N°147**

**Av Floral N°940**

**Teléfono : 051-363697**

**Celular : 995360070**

**Correo :**

**ventas@negolatina.com**

\*Punto de venta de productos alimenticios de la región: yogurt, queso, cereales andino, entre otros



**alicorp**



**Ventas al por mayor y menor**

**Carnes, pollos, embutidos**

**Panetones, conservas, licores**

**Abarrotes en general**



**CENTRO DE @capacitación**

Cámara de Comercio y la Producción de Puno

Ejecutamos y diseñamos programas académicos de gestión empresarial, de acuerdo a la demanda del mercado laboral, que permiten preparar y capacitar a los profesionales, emprendedores, empresarios y público interesado.

## **BENEFICIO**

La ventaja de los asociados a la CCPP es que pueden acceder a capacitaciones de manera gratuita o con tarifas especiales (hasta 50 % de descuento).



051 600754 / 051 351952



capacitaciones@camarapuno.org



051 950 550 075



www.camarapuno.org