

Diciembre 2019

Comentario

- La Filosofía de “Ubuntu” (p. 2)

Noticia del mes

- En Perú, juicio por disputas comerciales toma hasta 478 días y un costo igual al 41% del valor demandado (p. 3)

Artículo

- La confianza en el arbitraje (p. 5)

Artículo

- Conoce el interés del MINCETUR por las franquicias gastronómicas y por qué lo hacen (p. 12)

Espacio Procesal

- Reflexiones generales en torno a la oralidad en el proceso civil (p. 20)



Fuente: Diario Correo/ economía

Grupo de Estudios Sociedades - GES



Contenido

LA FILOSOFÍA DE "UBUNTU"

María Elena GUERRA-CERRÓN

PÁGINA 2

EN PERÚ, JUICIO POR DISPUTAS COMERCIALES TOMA HASTA
478 DÍAS Y UN COSTO IGUAL AL 41% DEL VALOR DEMANDADO

Oscar CONTRERAS TORRES

PÁGINA 3

LA CONFIANZA EN EL ARBITRAJE

José Eduardo ESPINOZA CUADROS

PÁGINA 5

CONOCE EL INTERÉS DEL MINCETUR POR LAS FRANQUICIAS
GASTRONÓMICAS Y POR QUÉ LO HACEN

Noemí GUTIÉRREZ RAMÍREZ

PÁGINA 12

ESPACIO PROCESAL
REFLEXIONES GENERALES EN TORNO A LA ORALIDAD
EN EL PROCESO CIVIL

Jhon GAVILAN CHIHUALA

PÁGINA 20

Comentario

La Filosofía de “Ubuntu”



María Elena Guerra-Cerrón
Docente

Por primera vez escuché hablar del “Ubuntu”, cuando Mariana Apalategui, coordinadora del programa de Justicia Restaurativa en la ciudad de Lomas de Zamora, Buenos Aires lo mencionó como una actitud y filosofía de trabajo.

Mariana contó una historia real que ocurrió en una tribu africana, donde se reunió a un grupo de niños para hacer una carrera y como premio se ofreció una canasta llena de frutas para quien llegara primero a la meta; entonces vieron con sorpresa que los niños se tomaron de la mano y corrieron juntos hacia la canasta de frutas. No hubo un solo ganador, todos ganaron y compartieron el premio. Cuando se les preguntó la razón de haber corrido juntos, respondieron “Ubuntu”, y dijeron ¿cómo uno de nosotros podría estar feliz si todos los demás están tristes?”

El “Ubuntu” es una palabra que describe un sentimiento de solidaridad- que se opone al individualismo- que surgió en Sudáfrica y que, se convirtió en filosofía, y guía de las comunidades para poder vivir en paz después de tantos años de apartheid. “El Ubuntu, vinculado al concepto de la <nación arco iris>, que simboliza a diferentes grupos raciales viviendo juntos en armonía, es un concepto poderoso en la nueva Sudáfrica, y podría enriquecer la idea de una sociedad basada en la cooperación.”¹

La expansión de esta filosofía es atribuida a Nelson Mandela y al Premio Nobel de la Paz sudafricano Desmond Tutu, quien explicó que: “Una persona con ubuntu es abierta y está disponible para los demás, respalda a los demás, no se siente amenazado cuando otros son capaces y buenos en algo, porque está seguro de sí mismo ya que sabe que pertenece a una gran totalidad, que decrece cuando otras personas son humilladas o menospreciadas, cuando otros son torturados u oprimidos.”

No hay un solo significado o contenido para “Ubuntu” y puede ser: “Yo soy porque nosotros somos”, “Una persona es persona en razón de las otras personas” “Si todos ganan, tú ganas”, humildad, lealtad, compartir, empatía, o “El bien común, es el bien propio”, entre otros.

El “Ubuntu” no sólo ha trascendido fronteras, sino que hoy es una filosofía que se sigue en los deportes, en el ámbito empresarial, en las relaciones sociales, en programas como Justicia Restaurativa, e incluso en la informática ya que existe un sistema operativo para ordenadores que se llama Ubuntu (Linux).

Por el gran contenido y significado de “Ubuntu” este puede ser un buen deseo para una Navidad y para el inicio de un nuevo año, especialmente en espacios donde hay división de personas y se anteponen intereses individuales al bienestar común. ¿Por qué no tener un “arco iris”?

¹ Dolan, Simon, and Mario Raich. Más allá: Empresa y sociedad en un mundo en transformación. Barcelona: Profit, 2009, p. 45



Fuente: Diario Gestión

En Perú, juicio por disputas comerciales toma hasta 478 días y un costo igual al 41% del valor demandado



Escribe: Oscar CONTRERAS TORRES
Estudiante de 2do año de Derecho de la UNMSM

En los primeros días de diciembre se dio a conocer algo que para muchos tal vez no resulte una sorpresa. Llevar un proceso por disputas comerciales en el Perú conlleva un tiempo considerable, además, de requerir un costo que también se encuentra a una escala elevada y desproporcional. Esto nos permite percibir una situación que puede encender las alarmas dentro el sistema judicial peruano, pues, es un indicador de los lamentables problemas en nuestro sistema de justicia.

Según el Banco Mundial, acudir al poder judicial por disputas comerciales conlleva 478 días y un costo igual al 41% del valor demandado, además de los procesos de concurso, cuya duración es de 3.1 años e involucra un costo del 7% del patrimonio junto a una tasa de recuperación de 31.3%.¹

Estas cifras lamentablemente nos ubican en los puestos 10 y 11 entre los países latinoamericanos dentro del ranking Doing Business, el cual se encarga de calificar la facilidad para poder realizar negocios en las 190 naciones que integran su lista. Esto sin duda, configura un panorama desalentador, pues, las demandas por temas comerciales se envuelven de desprestigio por los engorrosos temas que se sabe que suelen surgir durante su proceso.

Para entender mejor esta situación debemos tratar de localizar los problemas que originan este lamentable hecho. El comité de comercio exterior (Comex en adelante) sostiene en su informe que la principal debilidad que se hace presente en el Poder Judicial es la automatización, pues, esta involucra situaciones

¹ En Perú, juicio por disputas comerciales toma hasta 478 días y un costo igual al 41% del valor demandado. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/en-peru-juicio-por-disputas-comerciales-toman-hasta-478-dias-y-un-costo-igual-al-41-del-valor-demandado-noticia/?ref=gesr>

que vuelven el proceso una situación confusa e ineficaz.

También se debe tener presente asuntos como la limitada información que se puede brindar sobre el estado de las demandas y la decisión por parte de acreedores y deudores durante el procedimiento concursal, en donde la mayoría prefiere la liquidación que la reestructuración.

El estado debe comenzar a analizar correctamente los problemas que parecen en el sistema judicial a razón de poder brindar soluciones adecuadas. Es por ello que Comex plantea aplicar la tecnología en información y comunicación presentes en el Plan nacional de competitividad y productividad (PNCP). Esta

medida muestra una iniciativa que se debe seguir para no seguir ahogándonos en este problema que tanto daño genera.

Debemos tener claro que nuestro sistema de justicia no funciona de una manera óptima, o al menos no como debería. Esto claramente trae consigo problemas que perjudican a la población peruana en general, y debemos tratar de contribuir en la mejora de diferentes perspectivas, tanto como funcionario público que demanda las malas circunstancias y busca mejoras o también como parte de la población que se queja de no poder obtener una correcta solución de sus conflictos de interés por parte de sus autoridades.



MISIÓN

Ofrecer un espacio académico en el cual sus miembros puedan desarrollar habilidades y competencias en el área Comercial/empresarial/corporativa; con un enfoque multidisciplinario e interdisciplinario, a través de investigaciones, sesiones de trabajo, exposiciones, publicaciones y organización de eventos orientados siempre a la excelencia.

Este espacio está abierto a estudiantes y profesionales invitados que tengan interés en el objeto de nuestro estudio.

VISIÓN

Ser reconocidos a nivel nacional e internacional por nuestros valores, investigaciones, actividades, publicaciones y trayectoria, en beneficio de nuestros miembros, de la Facultad de Derecho y Ciencia Política de la UNMSM y de la comunidad jurídica en general.



La confianza en el arbitraje

Escribe: José Eduardo ESPINOZA CUADROS

Director Académico del Instituto Peruano de Arbitraje – IPA
Asociado en Carlos Soto & Asociados – Árbitros
Miembro honorario del Grupo de Estudios Sociedades – GES
Secretario arbitral en procesos arbitrales Ad-Hoc



I. introducción

De manera sencilla podemos señalar que el arbitraje se trata de una vía de resolución de conflictos de naturaleza privada y alternativa al Poder Judicial, que cuenta con una jurisdicción especial que es reconocida por la Constitución Política del Perú de 1993 y por diversas sentencias del Tribunal Constitucional.

Dos partes acuden a un arbitraje debido a que están interesadas en resolver su controversia de naturaleza patrimonial y debido a ello recurren a los árbitros para que, analicen y resuelvan el conflicto de manera imparcialmente.

Lo señalado en los dos primeros párrafos es ampliamente conocido y aceptado tanto nacional como internacionalmente, pero ¿qué ocurre cuando una de las partes del conflicto se colude con el tribunal arbitral para que se emita un laudo a su favor?, ¿qué está sucediendo actualmente en el arbitraje?, ¿existe un mayor

grado de desconfianza por parte de los usuarios del arbitraje?

El arbitraje ha contribuido de manera directa al crecimiento económico y social del país. Me explico, hasta antes de la implementación del arbitraje, todas las controversias se tenían que discutir en el Poder Judicial y debido a la sobrecarga procesal, las partes tenían que esperar años para que su controversia sea resuelta, pero ¿el problema solo es que la controversia tardaba en ser resuelta? pues no, uno de los principales problemas era que el patrimonio económico que se encontraba en disputa no podía ser utilizado y debido a ello se frenaba su finalidad económica.

Otro factor relevante a tener en cuenta es que Perú es el único país donde las contrataciones con el Estado están sujetas a un convenio arbitral obligatorio, lo que genera que en caso surja

alguna controversia esta sea resuelta en vía arbitral. Existen muchos críticos que señalan que el arbitraje no debe ser utilizado en las controversias con el Estado, pero lo cierto es innegable es que el arbitraje, en dicho campo, ha generado que las disputas sean resueltas con mayor celeridad y eficiencia. Por ejemplo, una disputa sobre la correcta elaboración de un expediente técnico para la construcción de un puente podía tardar en ser resuelta en el Poder Judicial aproximadamente cinco años mientras que en la vía arbitral la misma controversia es resuelta en solo un año. Con este ejemplo lo que queremos graficar es que el arbitraje tiene un impacto social pues probablemente el puente que se quiere construir para unir a dos comunidades no puede esperar cinco años.

Entonces, ¿el arbitraje es la panacea?, pues el arbitraje ha tenido, tiene y tendrá un alto impacto social y económico en el país. Sin embargo, en los últimos años se han generado denuncias de corrupción en las controversias derivadas de contratos de obras públicas y que actualmente se encuentran en investigación por el Ministerio Público del Perú.

Las investigaciones demuestran que los ejecutivos privados y los funcionarios públicos habrían actuado para corromper el sistema de arbitraje sin que exista alguna forma de control. Solo en el caso de una obra pública los involucrados habrían sustraído “legalmente” la suma de 240 millones de soles (1). Evidentemente esto genera un impacto en la sociedad sobre el arbitraje pues la pregunta natural que surge es ¿cuántos otros arbitrajes fueron afectados?

Pues bien, el escenario actual del arbitraje en Perú es que este mecanismo ha contribuido y viene contribuyendo al desarrollo del país. Sin embargo, el arbitraje se ha visto afectado a este fenómeno endémico llamado corrupción que no solo afecta al arbitraje pues ha estado presente desde la concepción de la sociedad.

Las investigaciones demuestran que los ejecutivos privados y los funcionarios públicos habrían actuado para corromper el sistema de arbitraje sin que exista alguna forma de control.

Solo en el caso de una obra pública los involucrados habrían sustraído “legalmente” la suma de 240 millones de soles (1). Evidentemente esto genera un impacto en la sociedad sobre el arbitraje pues la pregunta natural que surge es ¿cuántos otros arbitrajes fueron afectados?

Pues bien, el escenario actual del arbitraje en Perú es que este mecanismo ha contribuido y viene contribuyendo al desarrollo del país. Sin embargo, el arbitraje se ha visto afectado a este fenómeno endémico llamado corrupción que no solo afecta al arbitraje pues ha estado presente desde la concepción de la sociedad.

II. La confianza como columna vertebral del arbitraje

La confianza constituye uno de los principales insumos para el crecimiento y la consolidación del arbitraje. Para que los usuarios del arbitraje designen a un árbitro deben tener confianza en él, pues se le designa porque tiene confianza en que será independiente e imparcial al resolver la controversia, aplicando para ello todo su conocimiento y experiencia.

El arbitraje se consolida en un contexto donde el valor de la confianza cobra un especial interés, el árbitro que actúa en forma correcta, respetando a las partes y los derechos que asisten tanto al demandante como al demandado, generará que con el tiempo su imagen y prestigio se consolide y su posición en el mercado del arbitraje crezca. El resultado de un trabajo realizado con solvencia profesional genera como consecuencia una mejor reputación y por ende una mayor confianza. Debido a ello, la mejor inversión que uno puede hacer es hacer bien su trabajo pues ello generará como efecto directo la mejora de su reputación y por ende su mercado crecerá.

¹ <https://idl-reporteros.pe/arbitrajes-cartel-lava-jato/>

En consecuencia, la confianza es un factor indispensable para el éxito del árbitro y del arbitraje.

III. ¿Cómo está afectando el fenómeno de la corrupción en el arbitraje?

Uno de los efectos que genera la corrupción en el arbitraje es la desconfianza del arbitraje y de los árbitros. Debido a ello se deben crear mecanismos de transparencia que generen mayor confianza en el arbitraje y los árbitros.

Los llamados a combatir la corrupción en el arbitraje somos los mismos actores del arbitraje, desde sus distintas posiciones, como árbitros, partes, peritos, centro de arbitraje, jueces, etc.

La manera más eficiente de combatir la corrupción es generando transparencia y confianza, pero ¿cómo lo haremos?, uno de los mecanismos previstos en la Ley de Arbitraje es la revelación donde la “regla de oro” consiste en: “Frente a la duda revela”.

Recordemos que un árbitro revela para las partes y no para él. El deber de revelar es dinámico, no solo se revela al aceptar, sino que se debe revelar a lo largo del proceso arbitral.

Sobre el particular debemos recordar que puede ser árbitro una persona natural que se halle en el pleno ejercicio de sus derechos civiles, siempre que no tenga incompatibilidad para actuar como árbitro y no haya recibido condena penal firme por delito doloso. Salvo acuerdo en contrario de las partes, la nacionalidad de una persona no será obstáculo para que actúe como árbitro. Tienen incompatibilidad para actuar como árbitros los funcionarios y servidores públicos del Estado peruano dentro de los márgenes establecidos por las normas de incompatibilidad respectivas².

José María Alonso Puig señala que: “El deber de revelación del árbitro lo obliga a poner en conocimiento de las partes todas las

circunstancias que puedan dar lugar a dudas justificadas a su imparcialidad o independencia. El deber de revelación del árbitro es continuo. El árbitro no solo debe ser independiente e imparcial ab initio, sino que tiene que permanecer como tal durante todo el arbitraje”³. ¿Existe un mecanismo de control a la obligación del revelar de los árbitros?, recordemos que la sola omisión al deber de revelación no implica per se la descalificación del árbitro; se deberá apreciar en el caso concreto bajo los hechos y circunstancias relevantes.

La recusación es el mecanismo de control sobre la independencia o imparcialidad de un árbitro pues es un cuestionamiento al árbitro, a su independencia o imparcialidad, basada en una duda justificada referida a un conflicto de interés.

Un tema que ha generado opiniones encontradas es que la recusación genera una contraposición de derechos, por un lado, el derecho a la libertad de designación de los árbitros y, de otro, el derecho a la independencia e imparcialidad de los árbitros. Particularmente considero que el tema no debe ser visto como una contraposición de derechos pues en realidad cada parte designa al árbitro que le genere mayor confianza, está en su derecho y la otra parte tiene el derecho de objetar la participación del árbitro siempre y cuando existan dudas justificadas sobre su imparcialidad e independencia, por lo tanto no existe una contraposición de derecho sino por el contrario una garantía para asegurar que los árbitros que resolverán la controversia sean imparciales e independientes.

¿Quién debe resolver una recusación? En el caso de los arbitrajes ad hoc la recusación es resuelta por los coárbitros o por el presidente del tribunal y en el caso de arbitrajes institucionales resuelve la institución arbitral. Particularmente considero que genera mayor confianza que la recusación sea decidida por un tercero ajeno a los miembros del tribunal arbitral, es decir, por la institución arbitral.

² Decreto Legislativo N° 1071.

³ <https://elperuano.pe/suplementosflipping/juridica/713/web/pagina03.html>

¿Pero cómo un árbitro puede evaluar las relaciones que tiene con una de las partes y si ello puede afectar su independencia e imparcialidad?

La obligación de revelar se refiere a hechos que puedan generar duda razonable sobre la independencia y la imparcialidad del árbitro. En consecuencia, el árbitro debe apreciar las circunstancias de manera muy amplia y revelar cualquier sumación que, a criterio de una persona razonable, pueda producir la impresión de parcialidad o dependencia.

En tal sentido no es suficiente que el árbitro sea independiente e imparcial, sino que genere la percepción que tengan las partes del árbitro. Es decir, hablamos de la “apariencia de imparcialidad”. Al respecto, Francisco Gonzáles de Cossio —citando a Nicolás Maquiavelo— señalaba que: “La mujer del príncipe no solo debe ser casta y pura... debe aparentarlo.”

IV. Jurisprudencia

En el presente punto revisaremos decisiones relacionadas con arbitrajes donde se presentaron casos de corrupción y se tomaron decisiones, por parte de instituciones arbitrales, en procesos de investigación por denuncias sobre corrupción en arbitrajes.

4.1. Procesos arbitrales en los que se alegaron casos de corrupción

4.1.1 World Duty Free Company Limited v Kenya, Award, ICSID Case No ARB/00/7, IIC 277 (2006)⁴

Este es un caso donde el presidente de la empresa World Duty Free, quería obtener una concesión en Nairobi y Mombasa. Su socio el Sr. Sajjad, le recomendó plantear una solicitud para obtener la concesión ante el Presidente de Kenia. Según se relatan en los antecedentes los socios de World Duty Free fueron en búsqueda del

Presidente de Kenia llevando consigo una cartera con dos millones de dólares, que entregaron al asistente personal del Presidente.

El Presidente de Kenia ordenó se otorgue la concesión a World Duty Free por lo que se firmó un contrato y la empresa invirtió dinero para ejecutar su proyecto. Años después surgieron problemas en la ejecución del contrato. El estado de Kenia declaró la nulidad del contrato al tomar conocimiento que en la celebración del contrato se habían producido pagos corruptos. Debido a ello, World Duty Free inició un arbitraje contra el dicho estado alegando incumplimiento del contrato, y pidió una indemnización por USD\$500 millones de dólares.

El tribunal arbitral resolvió por desestimar la demanda de World Duty Free debido a que dicho órgano concluyó que la corrupción era contraria al orden público internacional y al orden público doméstico. Debido a ello, concluyó que era válida la anulación del contrato formulada por Kenia, y negó a World Duty Free legitimación activa, por haber cometido una violación del orden público internacional.

4.1.2 EDF (Services) Limited v. Romania, ICSID Case No. ARB/05/13⁵

En este caso el gerente de la empresa EDF, que era propietaria de unas tiendas libres de impuestos en Rumanía, señaló que el Primer Ministro de dicho país lo había convocado a una reunión en el hotel Hilton para pedirle la suma de USD\$ 2,5 millones de dólares como soborno. El referido gerente indicó además que se había negado al pago requerido y que, debido a esta negociación, el Estado de Rumanía le retiró la concesión a EDF. Por dicha razón, EDF recurrió al arbitraje.

En el proceso arbitral, el tribunal concluyó que se estaba violando el principio de trato justo y equitativo. Sin embargo, al valorar las pruebas, dicho órgano concluyó: «There is a general consensus among international tribunals

⁴ <https://www.italaw.com › WDFv.KenyaAward.pdf>

⁵ <https://www.italaw.com › cases>

and commentators regarding the need for a high standard of proof of corruption». Es decir, el tribunal consideró que, a nivel internacional, era aceptado que para demostrar la corrupción tenía que existir un alto nivel de prueba. Debido a ello, el tribunal arbitral decidió que EDF no había probado sobre la presunta corrupción alegada.

4.2. Decisiones de cortes por investigaciones sobre casos de corrupción

4.2.1. Consorcio Cosapi Johesa - Provias Nacional (Exp. N° 312-82-12)⁶

En esta decisión, la corte de arbitraje concluyó que existía una duda razonable en la imparcialidad e independencia del árbitro recusado y declaró fundada la recusación formulada en su contra. A continuación, se transcribe una parte de la referida decisión:

“En conclusión, esta Corte ha encontrado los siguientes elementos a tener en cuenta, para sustentar la razonabilidad de la duda planteada en el presente caso:

- Identidad y/o conexión entre las personas que intervienen en el arbitraje y personas involucradas en la investigación preliminar, determinándose que sí la hay.

- La investigación preliminar del árbitro recusado se centra en su desempeño profesional en esa misma calidad y no en otros ámbitos de su conducta, situación que puede generar, a los ojos de un tercero, razón suficiente para afectar la actuación del referido árbitro.

- La naturaleza del delito de corrupción de funcionarios, por el cual el árbitro recusado es objeto de investigación, así como las circunstancias y hechos que le han sido atribuidos, deberán ser materia de examen por las autoridades jurisdiccionales, a fin de desvirtuarlos o confirmarlos según corresponda, en un proceso previsiblemente dilatado en el

tiempo, por la complejidad de los elementos comprendidos en el mismo. Entre tanto, para efectos del proceso arbitral, ha quedado afectada, por lo menos temporalmente - y sin que pueda determinarse con certeza la prolongación de esta situación- la apariencia de imparcialidad e independencia de la actuación del indicado árbitro.

- La investigación preliminar iniciada por el Ministerio Público coloca a la parte recusante en la posición de agraviado y siendo una entidad estatal, le corresponde el obligatorio ejercicio de la protección de sus intereses, lo cual supone realizar y/o calificar una serie de actividades referidas a las actuaciones del árbitro recusado, las mismas que formaran parte de la investigación preliminar a cargo del Fiscal y de su pronunciamiento una vez que concluya dicha etapa de investigación.

En ese sentido, de acuerdo a los fundamentos desarrollados en los numerales anteriores, este Colegiado considera que la duda de la parte recusante se encuadra dentro lo razonable y, por lo tanto, resulta justificada, debiendo declararse fundada la recusación.

4.2.2. Expediente de Recusación N° R032 -2019⁷

En este caso, la institución arbitral resolvió la recusación formulada contra el árbitro investigado por casos de corrupción, aplicando un criterio de temporalidad y declaró improcedente la recusación. A continuación, se transcribe una parte de la referida decisión:

Siendo ello así, es notori que a partir de tal fecha (13 de febrero de 2019), la Entidad contaba con todos los elementos suficientes para conocer indefectiblemente que el señor (...) tenía recusaciones fundadas ante una Institución Arbitral y que existía una investigación preliminar antes el Ministerio Público por arbitrajes relacionados con la empresa Odebrecht; por tanto, si para la Entidad

⁶ <https://cdje.minjus.gob.pe/recusaciones/>

⁷ https://portal.osce.gob.pe/arbitraje/sites/default/files/Resolucion%20N%C2%B0%20111-2019-OSCE-DAR_0.pdf

recusante tales hechos le generaban dudas justificadas de su independencia e imparcialidad y ameritaba que el citado profesional proceda con su revelación debió haber formulado recusación dentro del plazo de cinco (5) días hábiles.

Sin embargo, la Entidad ha esperado hasta el 29 de mayo de 2019 (subsana el 29 de mayo del mismo año) para iniciar el presente procedimiento, lo cual resulta manifiestamente extemporáneo, por cuya razón la recusación resulta improcedente careciendo de objeto analizar el fondo de los demás aspectos relevantes.

V. Conclusiones

5.1. El escenario actual del arbitraje en Perú es que este mecanismo ha contribuido y viene contribuyendo al desarrollo del país. Sin embargo, el arbitraje se ha visto afectado a este fenómeno endémico llamado corrupción que no solo afecta al arbitraje pues ha estado presente desde la concepción de la sociedad.

5.2. El resultado de un trabajo realizado con

solvencia profesional genera como consecuencia una mejor reputación y por ende una mayor confianza. Debido a ello, la mejor inversión que uno puede hacer es la de hacer bien su trabajo pues ello generará como efecto directo la mejora de su reputación y por ende su mercado crecerá.

5.3. Uno de los efectos que genera la corrupción en el arbitraje es la desconfianza del arbitraje y de los árbitros. Debido a ello se deben crear mecanismos de transparencia que generen mayor confianza en el arbitraje y los árbitros.

5.4. No es suficiente que el árbitro sea independiente e imparcial, sino que genere la percepción que tengan las partes del árbitro. Es decir, hablamos de la "apariencia de imparcialidad".

5.5. Uno de los efectos que genera la corrupción en el arbitraje es la desconfianza del arbitraje y de los árbitros. Debido a ello se deben crear mecanismos de transparencia que generen mayor confianza en el arbitraje y los árbitros.

5.6. Los llamados a combatir la corrupción en el arbitraje somos los mismos actores del arbitraje,



Docente -asesora

Dra. María Elena Guerra Cerrón

Coordinador:

Manuel de Jesús Acosta Delgado

Equipo especial

Nahomy Rojas Hidalgo

Judith Daisy Laurente Bellido

Teléfono: (+51) (01) 376-5192

email: sociedades.perú@gmail.com

Facebook: Boletín sociedades

Blog: www.boletinsociedades.com
Perú -2019

desde sus distintas posiciones, como árbitros, partes, peritos, centro de arbitraje, jueces, etc.

VI. Referencias

- Cantuarias Salaverry, Fernando. 2007. Arbitraje comercial y de las inversiones. Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

- De Martín Muñoz, Alberto; Hierro Anibarro, Santiago; coord. 2006. Comentarios a la Ley de Arbitraje. España: Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales.

- González de Cossío, Francisco. 2004. Arbitraje. México: Editorial Porrúa.

- González-Bueno, Carlos. 2014. Comentarios a la

Ley de Arbitraje. España: Consejo General del Notario.

- Merino Merchán, José F.; Chillón Medina, José M. 2006. Tratado de Derecho Arbitral. España: Thomson Civitas.

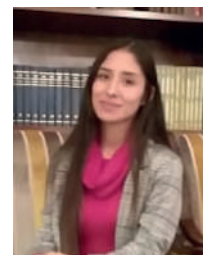
- Soto Coaguila, Carlos A., coord. 2004. Anuario Latinoamericano de Arbitraje. Perú: Instituto Peruano de Arbitraje y JURIVEC.

- Soto Coaguila, Carlos A.; Bullard González, Alfredo; coord. 2011. Comentarios a la Ley Peruana de Arbitraje. Perú: Instituto Peruano de Arbitraje.

- Soto Coaguila, Carlos A.; Revoredo Marsano de Mur, Delia; coord. 2013. Arbitraje Internacional: pasado, presente y futuro. Libro Homenaje a Bernardo Cremades e Yves Derains. Perú: Instituto Peruano de Arbitraje.

Conoce el interés del MINCETUR por las franquicias gastronómicas y por qué lo hacen

12



beneficios que ofrece son muchísimos y se deben aprovechar.

II. ¿Qué es la franquicia?

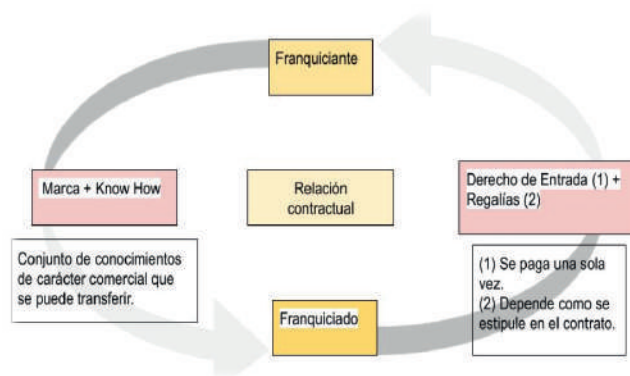
Para Aníbal Sierralta, la franquicia es una operación comercial entre varios sujetos, de los cuales uno es con frecuencia una persona jurídica, a través de la cual esta última, que es propietaria de un nombre, marca o proceso (Know How o savoir faire), coloca a disposición de otra persona el derecho de utilizar, mediante pago u otra remuneración, una colección de productos o servicios, originales o específicos, para explotarlos obligatoria y totalmente, bajo técnicas y procesos comerciales ya probados, a fin de realizar una efectiva penetración sobre un mercado determinado y obtener un desarrollo acelerado de la actividad comercial de las empresas involucradas². Además, Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual – INDECOPI no es ajeno a esto y menciona que la franquicia es un sistema de comercialización que incluye toda la experiencia y conocimiento del franquiciante al franquiciado, así como otorgarle entrenamiento más asesoría para el manejo óptimo de la unidad de negocio, brindando la infraestructura administrativa y operativa³.

2.1 Los elementos esenciales del sistema de franquicias

a) Sujetos: el franquiciante y el franquiciado

El franquiciante, dueño de una marca reconocida y respaldada por su popularidad, es aquel que está convencido de permitir al franquiciado el uso de su marca a cambio de una contraprestación económica. El franquiciante provee al franquiciado de asistencia técnica, financiera, selección de locales, entre otros. Además, el franquiciante continúa teniendo el control de varios aspectos del negocio del franquiciado; por ejemplo, respecto del suministro de productos, interviene en los planes de marketing o capacitación del personal.

En el caso del franquiciado, es quien compra un formato de negocio ya constituido y con considerable experiencia en el mercado. Unas de las ventajas para el franquiciado es que dentro de este plan incluye la capacitación de la operación, publicidad central y promoción del negocio. Todo ello es un ahorro para el franquiciado. En el siguiente esquema, se podrá adquirir mayor comprensión:



b) Transferencia del Know How: Está formado por una serie de conocimientos técnicos o comerciales conservados en “régimen de secreto industrial” que mejoran, considerablemente, la producción o distribución de los productos o prestación de los servicios.

c) Licencia de marca: Esta acción consiste en el otorgamiento de la licencia de uso de la marca del franquiciante, así como su nombre comercial, lemas, patentes, diseños industriales y cualquier otro signo distintivo necesario para el desarrollo de la franquicia. Esta traza el camino para que el franquiciado pueda usar todo lo anterior.

d) Asistencia técnica del franquiciante al franquiciado: Es uno de los compromisos que tiene que cumplir el franquiciante, el cual debe ser constante y periódica de acuerdo a lo pactado en el contrato de franquicia. La asistencia técnica y comercial es un elemento complementario a la transferencia del Know How.

Asimismo, la asistencia técnica debe ofrecer programas de capacitación al franquiciado y a su personal. La capacitación puede tomar como

² Sierralta Ríos, Aníbal. 1994. El contrato de franchising. IUS ET VERITAS 8. (Lima): 31-37.

<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/15418>. (consultada en junio de 2019).

³ Venegas Palomino, Godofredo. Conociendo las franquicias y licencias para optimizar las actividades de emprendimiento e innovación. INDECOPI.

<https://www.indecopi.gob.pe/documents/20791/1247941/20.04.17+Conociendo+las+franquicias+y+licencias+para+optimizar+las+actividades+de+emprendimiento+e+innovacion/f5c177ef-3505-f91e-9bf5-1e61dff48ffa>. (consultada en julio de 2019).

lugar de trabajo las oficinas o afuera. Cabe destacar, que todo el respaldo administrativo y técnico en curso también será estipulado en el contrato. Esta asistencia es técnica y comercial, el cual consiste en brindar todo tipo de guías y conocimientos para el pleno desarrollo del negocio.

e) Zona de influencia o territorialidad: El contrato de franquicia va a designar el lugar en el cual va a operar y llegar a más consumidores. Por ende, al franquiciado se le asigna un territorio estratégico que generalmente es solicitado por él mismo.

f) Contraprestaciones económicas: Para pertenecer al sistema, el franquiciado deberá asumir dos importantes contraprestaciones que son las siguientes:

- Derecho de Entrada o Franchise Fee: Es un pago o contraprestación, único e irrepetible, para poder entrar al negocio. Generalmente, el acceso del franquiciado para tener el derecho de usar la marca del franquiciante y el sistema de operación del negocio.

- Regalías o Royalties: Es un pago fijo, constante o variable. Normalmente, este implica un porcentaje del valor de las ventas netas, ya sean mensuales o de otra periodicidad. Inclusive, existe la contraprestación por la publicidad y marketing centralizada, también conocido como "Fondo de Publicidad" que consiste en un pago que realizan todos los franquiciados con el propósito de generar un fondo común que será destinado a campañas publicitarias para la promoción de toda la red. Este fondo satisface el interés común.

Respecto a la lista indicada precedentemente, se debe mencionar que la presencia de estos elementos es un patrón que se repite en la mayoría de los países que alojan a las franquicias en sus economías. El propósito de estos elementos en conjunto es dar a conocer el negocio en otros sitios; el cual se expenderá a través de un tercero.

Para César Ramos, los elementos que integran el contrato de franquicia, ¡todos!, son contratos individuales como el contrato de suministro o el Know How que de forma individual no valen nada. El autor enfatiza en la misma entrevista que la finalidad central es reproducir el negocio en plaza extranjera.

2.2 Modalidad de franquicias utilizadas en el rubro gastronómico

El rubro más exitoso dentro de las franquicias peruanas es la de gastronomía como Pardos Chicken, Astrid & Gastón, Tanta o La Mar entre otras. Esto se debe a que son procedimientos que pueden multiplicarse sin dificultad. Aproximadamente, el 80% de restaurantes de McDonald's alrededor del mundo han sido operados por franquicias. Significa que es una buena señal para que nuestros empresarios de este rubro sigan el mismo camino. A continuación, mencionaremos las franquicias utilizadas en este rubro:

a) Franquicia comercial: Es aquella donde el franquiciante cede a sus franquiciados todos los elementos necesarios que le permitan la venta de productos o servicios al consumidor. Pues se trata de franquicias que se obtienen para explotar un punto de venta o un mercado en específico. Definitivamente, es una de las franquicias mejor desarrolladas, debido a que su estandarización en las operaciones permite la obtención de muchas ventajas, como la internacionalización del negocio o la obtención de una marca probada. Ejemplo: las franquicias de teléfonos celulares, tiendas de regalos, restaurantes, cafés, agencias de viajes, entre otros⁴.

b) Franquicia de servicios: Según Walter Aguirre, el franquiciante ofrece a sus franquiciados una fórmula original, específica y diferenciada de prestación de servicios a cambio de determinadas condiciones de explotación. Se ha desarrollado en sectores como restaurantes, hotelería, alquiler de vehículos, educación, entre otros⁵.

⁴ OYentrepreneur. Los principales tipos de franquicias. <https://www.entrepreneur.com/article/265065> Los principales tipos de franquicias (consultada el 15 de julio de 2019).

⁵ Aguirre Vidaurre, Walter. 2014. El contrato de franquicia: multiplicador de negocios exitosos. Revistas PUCP (2014): 18.

Dependiendo del ámbito en el que se desenvuelve la franquicia, ésta podría ser:

- Franquicia maestra o Master Franchise Agreement: Usada en expansión a nuevos territorios o países, y donde el franquiciado tiene la facultad de subfranquiciar.
- Franquicia individual o unitaria: Manejo de una sola unidad o establecimiento comercial.
- Multifranquicia: Manejo de más de un establecimiento comercial de una misma marca.
- Franquicia multimarca o plurifranquicia: Cuando el franquiciado dirige diferentes marcas, que son complementarias, y no compiten entre sí.
- Franquicia Corner: Desarrollada dentro de otro establecimiento comercial.

2.3. Función económica

- El sistema de franquicia consiste en una técnica empresarial.
- Frecuenta a pequeños empresarios independientes, estimulados por la asunción del propio riesgo empresarial (normalmente menor que el de un negocio independiente de similar inversión), pero grandemente controlados por la empresa franquiciante en su comportamiento de mercado.
- Tiene el propósito de salvaguardar la uniformidad en la comercialización de los productos o en la prestación de servicios que el público “ya” identifica por la marca que los distingue. Se busca proteger el prestigio.
- Presenta grandes ventajas económicas.

La franquicia elimina los costos que generan el sucursalismo y otros sistemas de acercamiento al consumidor, así decreciendo el riesgo financiero de la empresa franquiciadora para convertirse en una fuente de financiación para ésta. Esto se llama “supresión de intermediarios”.

Desde el punto de vista de Emilio Lázaro, la principal finalidad del contrato de franquicia consiste en la clonación de la empresa franquiciadora para la completa identificación de

la franquiciada en el exterior con la imagen empresarial de aquélla⁶.

2.4 Base legal

Es un contrato atípico, es decir, no regulado. Entre sus principales características, destacan ser un contrato bilateral, principal, oneroso, no paritario, de ejecución sucesiva en el tiempo, de colaboración empresarial, de transferencia de tecnología, entre otras⁷. Se le llama contrato de franquicia al documento legal consensuado entre un franquiciante y un franquiciado para abrir y operar un formato de negocio. En caso, el franquiciado quiera abrir franquicias adicionales se debe firmar contratos separados. Los contratos de franquicia varían mucho, esto depende del franquiciante⁸.

Muchos franquiciados firman un contrato de franquicia creyendo que este va a ser menos riesgoso que abrir un negocio propio. Nada es perfecto; por eso, el franquiciado corre el riesgo de sufrir desilusiones financieras hasta con un negocio muy reconocido y con buenas operaciones. Actualmente, muchos contratos estipulan cláusulas como no vender las franquicias a menos que sea en una distancia considerable. Algo interesante es lo que pasa en algunos estados de Estados Unidos, es que ahí este tipo de ventas son controlados por sus legislaciones.

Por ende, se les recomienda tomar en cuenta la revisión de debida diligencia en la adquisición de franquicias o franchise due diligence. Lo anterior, considerado una herramienta fundamental e indispensable para ser un inversionista responsable. A través de esta revisión se obtendrá el perfil exacto del sistema de franquicia al que pertenecerá el franquiciado, así como información respecto a las características del negocio y potenciales problemas que puedan surgir durante la vigencia del contrato. Calza perfecto la frase de Robert W. Johnson durante este procedimiento, “Nunca adquieras una empresa que no sepas dirigir”⁹.

⁶ Lázaro Sánchez, Emilio. 2000. El contrato de franquicia (aspectos básicos). ANALES DE DERECHO. Universidad de Murcia 18. (2000): 91-116.

⁷ Ibídem.

⁸ INDIAFILINGS. Elements of Franchise Agreement. <https://www.indiafilings.com/learn/elements-franchise-agreement/> (consultada el 21 de julio de 2019).

⁹ Mariano, Alonso. 2010. Manuel del franquiciado. España: Editorial Empresarial 2010.

Definitivamente, la no regulación legislativa actual contribuye a facilitar el proceso de intercambios entre las empresas contratantes. En el Perú, no existe un marco regulatorio específico para el sistema de franquicias. Una curiosidad es respecto a la penalidad en este tipo de acuerdos. Este es regulado en el contrato sin reglas imperativas, ahí se establece la protección que va a tener el franquiciante.

También, se puede mencionar que el Perú cuenta con un registro facultativo de franquicias y que se desarrolla a través del INDECOPI. Las normas vigentes para la regulación de franquicias en el Perú son:

- La Constitución Política del Perú, mediante sus artículos del Régimen Económico.
- El Código Civil en lo que respecta al tema de contratos, obligaciones y acto jurídico.
- La Decisión 291 del Acuerdo de Cartagena, en lo que se refiere al capital extranjero y marcas, patentes y regalías, etc.

Es fácil encontrar elementos comunes dentro de los contratos de franquicias hasta en países lejanos como la India¹⁰. Lo que se preguntan los abogados es ¿Y qué ley aplicamos para regular la franquicia? Pues bien, el profesor César Ramos brinda una respuesta simple “son contratos que se armaron por la costumbre y es regulado por este”, mencionado en una entrevista. Además, el mismo autor comenta que este tipo de contratos hay en todo el mundo.

III. La motivación del MINCETUR para apostar en las franquicias gastronómicas

3.1 ¿Qué hace MINCETUR?

Se encarga de definir, dirigir, ejecutar, coordinar y supervisar la política de comercio exterior y turismo en el país como órgano rector del sector. Tiene como objetivos estratégicos institucionales la promoción de la internacionalización de la empresa y la

diversificación de los mercados de destino; el desarrollo de la diversificación, competitividad y sostenibilidad de la oferta exportable; la optimización de la facilitación del comercio exterior y la eficiencia de la cadena logística internacional y entre otros¹¹.

En España, cada vez hay mayor apoyo de la Administración Pública al sistema de franquicia, es considerado propulsor de la pequeña y mediana empresa, pero también se le sugiere que tenga el mismo interés respecto a la ampliación del control y seguimiento público sobre el mismo.

3.2 El Fondo MIPYME

Es un fondo que fue creado mediante Ley N° 30230, la cual establece medidas tributarias, simplificación de procedimientos y permisos para con la promoción y dinamización de la inversión en el país. La finalidad del mencionado fondo es fortalecer el desarrollo productivo de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), a través de la mejora de las condiciones de acceso al financiamiento y el incremento de sus niveles de productividad. Para alcanzar dicha finalidad, el Fondo MIPYME contempla mecanismos financieros y no financieros¹².

Uno de los instrumentos del Fondo MIPYME utilizado para incentivar la internalización de franquicias es el Programa de Apoyo a la Internacionalización.

3.3 El Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI)

El PAI es un instrumento operativo de cofinanciamiento de actividades orientadas a fortalecer, promover e incentivar el proceso de internacionalización de las MIPYME peruanas, contribuyendo a mejorar su competitividad, minimizando sus riesgos y optimizando sus capacidades y habilidades de gestión en proyectos de comercio exterior¹³.

¹⁰INDIAFILINGS. Elements of Franchise Agreement. <https://www.indiafilings.com/learn/elements-franchise-agreement/> (consultada el 21 de julio de 2019)

¹¹Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. <https://www.mincetur.gob.pe/> (consultada el 29 de julio de 2019)

¹²MIPYME. <https://www.innovateperu.gob.pe/quienes-somos/nuestros-fondos/mipym> (consultada el 29 de julio de 2019)

¹³Reglamento operativo del Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI). https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Financiamiento_CE/Reglamento_Operativo_PAI.pdf (consultada el 17 de julio de 2019)

Dicho programa está enmarcado dentro del Plan Estratégico Nacional Exportador 2025 del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo¹⁴. Este programa brindará financiamiento no reembolsable bajo cuatro modalidades de internacionalización que, a continuación, indicamos:

1. Potenciamiento de exportaciones.
2. Consolidación de la actividad exportadora y licitaciones internacionales.
3. Franquicias.
4. Implantación comercial.

Pero el presente artículo se enfoca en las franquicias de rubro gastronómico por su trascendencia en los últimos años. Según INDECOPI, dentro de la canasta exportadora de servicios, destacan las franquicias, cuyo dinamismo fluye en armonía con el comportamiento de la economía peruana. Es respetable rescatar tal opinión.

Los principales puntos de llegada de las franquicias gastronómicas peruanas son los mercados principalmente de Latinoamérica, seguidos de Europa, además de una fuerte presencia en países como Estados Unidos y España.

3.3.1 Las bases del PAI 2019

Los números máximos de iniciativas de internacionalización respecto a las franquicias son siete, a diferencia de otras modalidades como consolidación de la actividad exportadora que resultan ser 30, demostrándose así el poco interés respecto a las franquicias, pese a que éstas son el camino para una exportación segura de insumos requeridos en esos negocios.

Los requisitos para participar en el programa son los siguientes:

- Tener como mínimo cinco años de inicio de actividades.
- Contar con un manual de franquicias, circular de oferta de franquicias y contrato de franquicias.

- Contar, por lo menos, con una franquicia y/o con una sucursal de un año de funcionamiento.
- Contar con una marca propia registrada ante el INDECOPI.

Dependiendo de la modalidad de internacionalización, el PAI podrá financiar entre 65% y 80% de los gastos elegibles para completar el proceso de internacionalización de las MIPYMES. Entre los gastos elegibles del programa se encuentran el financiamiento de estudios de potencialidad de mercados, planes de internacionalización, contratación de tutores exportadores, participación en actividades de promoción comercial, asesoramiento contable y financiero, etc.¹⁵.

3.4 El interés de MINCETUR

Se puede ver la voluntad y el entusiasmo que está poniendo MINCETUR para ayudar a las pequeñas y micro empresas a través de herramientas como PAI para que ellos puedan ofrecer sus formatos de negocio a inversionistas extranjeros. Este proyecto beneficiará a todos.

Un gestor y un referente importante en el sector gastronómico internacional es Gastón Acurio. Durante estos años, Acurio Restaurantes ha logrado llegar a diversos países por medio de las franquicias. Para el chef, “el auge de la gastronomía peruana impulsó exportaciones y turismo” y no se equivocó en afirmar eso, tiene mucha razón. Cabe destacar que, en el año 2018 las exportaciones pesqueras y agroindustriales lograron ventas récord convirtiéndose en los sectores más dinámicos con crecimientos del 26% y 15% respectivamente¹⁶.

MINCETUR apuesta por las franquicias porque a través de este proyecto de internacionalización se adquiere beneficios y ventajas para la mejora de la economía del país. En esta ocasión, se está apostando por las franquicias gastronómicas que son una genialidad en el exterior, cotizado por conocidos y extraños, y que tiene como incentivo

¹⁴ El Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI). <https://pai.org.pe/es/> (consultada el 17 de julio de 2019)

¹⁵ MINCETUR. 2016. Mincetur crea programa de apoyo a la internacionalización para financiar la presencia de empresas peruanas en el exterior. <https://www.mincetur.gob.pe/mincetur-crea-programa-de-apoyo-a-la-internacionalizacion-para-financiar-la-presencia-de-empresas-peruanas-en-el-exterior/> (consultada el 10 de julio de 2019)

¹⁶ Gestión. 2019. Gastón Acurio destaca que el auge de la gastronomía peruana impulsó exportaciones y turismo. Redacción Gestión, 07 de junio de 2019, sección economía. <https://gestion.pe/peru/auge-gastronomia-peruana-impulso-exportaciones-turismo-destaca-gaston-acurio-269516-noticia/> (consultada el 1 de agosto de 2019)

los precios accesibles para su consumo con la única intención que pueda masificarse más rápido.

Además, las franquicias buscan protagonismo en el mundo empresarial peruano e internacional, dinamizar la economía porque son un modelo de expansión de negocios más solicitados y favoritos alrededor del mundo por los empresarios. Destaca Acuario en una entrevista, los sabores del Perú han penetrado en el corazón de la gente, lo que ha ayudado a promover nuestra cultura y a promocionar los productos nacionales, que hoy son universales. Finalmente, MINCETUR menciona: “el sector de franquicias del Perú ha iniciado así una etapa de fortalecimiento con grandes oportunidades de internacionalizarse”¹⁷.

Las franquicias otorgan muchas oportunidades para constituir nuevos negocios y seguir creciendo, puestos de trabajo, transferencia de tecnología, estandarización de procesos, autoempleo, entre otros beneficios. Por eso, es tentador para el franquiciante peruano arriesgarse y salir de su zona de confort, así tejer en torno a sí una rápida malla comercial que pueda controlar y expandir territorialmente a cambio de una inversión limitada.

IV. Conclusiones

4.1 Con las franquicias peruanas se fomentaría y difundiría la cultura del país; como resultado, se daría la posibilidad de generar mayores exportaciones de bienes y servicios en el exterior. Inclusive, habría mayor entrada de remesas, divisas e ingresos a nuestro país. En pocas palabras, es un modelo de negocio para la expansión y desarrollo de empresas nacionales.

4.2 La promoción de las franquicias peruanas es una buena iniciativa para impulsar el crecimiento de las pequeñas y micro empresas peruanas en el exterior; además, si ellos logran que los inversionistas extranjeros inviertan en su formato de negocio serán ellos quienes correrán el riesgo en el mercado. No se puede negar que

los restaurantes peruanos son una genialidad y como son utilizados actualmente en el mercado internacional. El franquiciante no invierte la plata, es otro quien lo hace y arriesga por el proyecto. Lo que deben hacer los empresarios es hacerse conocer a través de ferias de franquicias realizadas en el Perú o en el extranjero.

4.3 Se debería dar más importancia a las franquicias peruanas del rubro gastronómico porque es una vía estratégica para incentivar e incrementar las exportaciones de las especies usados en los restaurantes. Recordar que, tal exportación se encuentra dentro del contrato de suministro.

4.4 Para el sector turístico, las franquicias peruanas son embajadores de Perú en el extranjero.

4.5 Finalmente, las franquicias gastronómicas no son las únicas con éxito. Por eso, MINCETUR lo que busca es aumentar y diversificar las exportaciones de bienes y servicios en diferentes rubros; la demanda de estos productos contribuirá a lograr que el país obtenga un mejor posicionamiento en el mercado exterior.

V. Referencias

- Aguirre Vidaurre, Walter. 2014. El contrato de franquicia: multiplicador de negocios exitosos. Revistas PUCP, Lima.
- Altamirano Fernández, Joel y Núñez Horna, Jhean. 2017. Plan estratégico para la exportación de la franquicia gastronómica a Florida - Estados Unidos - del restaurant turístico El Rincón del Pato E.I.R.L Lambayeque 2016. Pimentel: USS.
- Dávila, Wendy. 2015. Franquicias base legal del Perú. Resultado Legal. <http://resultadolegal.com/franquicias-base-legal-del-peru/>
- Gallo, Javier. 2014. El contrato de franquicia en la doctrina y jurisprudencia. Foro jurídico.
- Gestión. 2016. El 2017 debe ser para Acurio

¹⁷ MINCETUR. 2016. Mincetur crea programa de apoyo a la internacionalización para financiar la presencia de empresas peruanas en el exterior. <https://www.mincetur.gob.pe/mincetur-crea-programa-de-apoyo-a-la-internacionalizacion-para-financiar-la-presencia-de-empresas-peruanas-en-el-exterior/> (consultada el 10 de julio de 2019).



Restaurantes el de mayor crecimiento. Redacción Gestión de 2016, sección economía.

-Gestión. 2019. Gastón Acurio destaca que el auge de la gastronomía peruana impulsó exportaciones y turismo. Redacción Gestión, 07 de junio de 2019, sección economía. <https://gestion.pe/peru/auge-gastronomia-peruana-impulso-exportaciones-turismo-destaca-gaston-acurio-269516-noticia/> (consultada el 1 de agosto de 2019)

- INDECOPI. Conociendo las franquicias y licencias para optimizar las actividades de emprendimiento e innovación. <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20791/1247941/20.04.17+Conociendo+las+franquicias+y+licencias+para+optimizar+las+actividades+de+emprendimiento+e+innovacion/f5c177ef-3505-f91e-9bf5-1e61dff48ffa>

-INDIAFILINGS. Elements of Franchise Agreement. <https://www.indiafilings.com/learn/elements-franchise-agreement/>

-Lázaro Sánchez, Emilio. 2000. El contrato de franquicia (aspectos básicos). Anales de Derecho. Universidad de Murcia 18. (2000): 91-116.

-Mariano, Alonso. 2010. Manuel del franquiciado. España: Editorial Empresarial 2010.

-Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. <https://www.mincetur.gob.pe/> (consultada el 29 de julio de 2019).

-MINCETUR. 2016. Mincetur crea programa de apoyo a la internacionalización para financiar la presencia de empresas peruanas en el exterior. <https://www.mincetur.gob.pe/mincetur-crea-programa-de-apoyo-a-la-internacionalizacion-para-financiar-la-presencia-de-empresas-peruanas-en-el-exterior/> (consultada el 10 de julio de 2019).

-MIPYME. <https://www.innovateperu.gob.pe/qui>

enes-somos/nuestros-fondos/mipym (consultada el 29 de julio de 2019).

- PAI. 2019. Franquicias: fases del concurso. <https://pai.org.pe/es/modalidades/franquicias/>

- PAI2. 2019. Bases integradas del concurso. MINCETUR, Lima.

-Pipes, Kerry. The Franchise Agreement. https://www.franchising.com/guides/the_franchise_agreement.html

-Reglamento operativo del Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI). https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Financiamiento_CE/Reglamento_Operativo_PAI.pdf (consultada el 17 de julio de 2019).

-Santisteban Díaz, Alfredo Silva. 2014. Reflexiones sobre el contrato de franquicia: contrato de colaboración empresarial y diferencias con figuras jurídicas similares. Revista de Economía y Derecho, 41.

-Sierralta Ríos, Aníbal. 1994. El contrato de franchising. IUS ET VERITAS 8. (Lima):31-37. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/15418>. (consultada en junio de 2019)

-SOYentrepreneur. Los principales tipos de franquicias. <https://www.entrepreneur.com/article/265065> Los principales tipos de franquicias (consultada el 15 de julio de 2019)

-Venegas Palomino, Godofredo. Conociendo las franquicias y licencias para optimizar las actividades de emprendimiento e innovación. INDECOPI. <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20791/1247941/20.04.17+Conociendo+las+franquicias+y+licencias+para+optimizar+las+actividades+de+emprendimiento+e+innovacion/f5c177ef-3505-f91e-9bf5-1e61dff48ffa>. (consultada en julio de 2019).

Reflexiones generales en torno a la oralidad en el proceso civil

Escribe: Guillermo Jhon GAVILAN CHIHUALA

Estudiante de 4to año de Derecho de la UNMSM

Miembro Principal del Taller de Derecho Procesal "Mario Alzamora Valdez"

Asistente de Cátedra del Curso "Derecho Procesal Civil I"



¿En qué consiste la oralidad? aquella que actualmente ocupa nuestra atención, y que se ofrece como una opción para la tutela jurisdiccional efectiva. El autor comparte sus interesantes reflexiones acerca de la oralidad y señala cuál es la tarea pendiente de realizar.

La demora y la carga procesal en los procesos civiles son las principales causas para que hoy en día se apueste nuevamente por la oralidad. En ese sentido, se vienen ejecutando acciones por parte de la Comisión Nacional de Supervisión y Monitoreo de la Oralidad Civil con la finalidad de implementar la oralidad en las Cortes Superiores del país. De la misma manera, el proyecto de reforma del CPC acoge a la oralidad como el modelo procedimental¹.

Cuando se habla de oralidad, a veces se piensa que esta se reduce al uso del lenguaje verbal; sin embargo, su contenido es mucho más amplio. Se sostiene que la oralidad en, sentido amplio, significa la necesidad de interacción entre los partícipes, en las audiencias, para actualizar las pretensiones, las defensas y los medios probatorios a fin de permitir, al juez, a su conclusión, la construcción de sustento fáctico-jurídico de su decisión². Es decir, con la oralidad se busca que los partícipes desarrollen capacidades como: Proactividad del juez, capacidad de gestión del despacho judicial, razonamiento probatorio, epistemología jurídica, entre otros.

A través, de la oralidad se efectivizan las reglas procesales de inmediación, concentración, economía procesal y publicidad del proceso. Es evidente que, la oralidad tiene ventajas-como el antiformalismo-y posibilita las reglas procesales antes mencionadas. Sin embargo, la materialización de tales reglas no es exclusiva de la oralidad, siendo posible su realización con la escritura. Es lógico pensar que, no existe un



proceso puramente oral o escrito, ello significa que no es posible eliminar la escritura del proceso. Como bien afirma, Mauro Cappelletti, "el problema de la oralidad y de la escritura se indica con frecuencia como un problema de predominio o de coordinación, no de total exclusión³".

En fin, no negamos las bondades de la oralidad, pero somos conscientes que su implementación en la reforma del proceso civil debe ir aparejado de reformas en el sistema de justicia con políticas públicas, a fin de garantizar la capacitación adecuada a los sujetos procesales y a toda la comunidad jurídica, además de contar con la tecnología pertinente en el proceso y la aplicación de la actividad oral en las etapas que sea necesaria y eficiente. De lo contrario, pasará a ser un mero ritualismo. Está claro que, las modificaciones normativas por sí solas no hacen el cambio, es responsabilidad de todos los involucrados el éxito o el fracaso de un sistema procesal.

¹ Resolución Ministerial No. 070-2018-Jus. Del 5 de marzo de 2018. Proyecto de Reforma del Código Procesal Civil. Cfr. Artículo V Título preliminar.

² PAREDES PALACIOS, Paúl. (2011) "La oralidad en el nuevo procesal laboral peruano". En: Proceso y Constitución. Actas del II Seminario Internacional de Derecho Procesal Proceso y Constitución. Lima, mayo, p. 259.

³ CAPPELLETTI, Mauro: "La oralidad y las pruebas en el proceso civil". Buenos Aires: Ediciones Jurídicas, 1972. Traducción del italiano de Santiago Sentis Melendo. p. 5.

