



Instituto Peruano de Economía

Nuevas exoneraciones perjudican las arcas públicas

Juan Eduardo Toro

La armonía económica para el Perú

Sociedad Nacional de Industrias

Expectativas de la industria al 2022

José Dueñas

Fijar precios en nuevos productos como un profesional

Perú proyecta crecimiento del 2% del PBI

El crecimiento del PBI se mantiene, pero se redujo debido a la desaceleración económica.

La más alta tecnología al servicio
de la población Peruana.

*Hoy, más personas podrán tener acceso a
un mejor diagnóstico, de la mano de
equipos que brindando al paciente
confort, rapidez y calidad*





TECNOLOGIA ALEMANA AL SERVICIO
DE LOS PACIENTES DEL INEN



Saluda a INEN
por sus 82 años
de gran trayectoria
institucional

+ DE 125,000
PACIENTES
ATENDIDOS

CON LOS SISTEMAS
DE INYECCIÓN DE MEDIOS
DE CONTRASTE ULRICH
PARA TOMOGRAFÍA Y
RESONANCIA MAGNÉTICA

ulrichINJECT
CT *motion*™



Av. Surco 638 Int. 201
Urbanización La Virreyna - Surco - Lima
Tlf. 409 1275 Mail: ventas@salutech.pe



www.salutech.pe

Nueva normalidad

Editorial

En estos momentos, el mundo se reestablece de los conflictos bélicos, la pandemia, las crisis políticas y económicas. Por ello, día a día nuevas medidas se toman en la economía mundial, estas, a su vez, abren paso a nuevas estrategias y alianzas entre potencias mundiales que repercuten a nivel global. Creemos que, si bien es cierto el clima global no es el mejor y por ello las expectativas económicas nacionales se afectaron, lograremos, aun así, salir adelante. El Perú es un país trabajador, el empresariado no se puede permitir parar y construye a diario con esfuerzo, un mejor futuro.

En regiones como Lima, Callao, Ica y Ancash ya se levantó las restricciones

de las mascarillas en espacios abiertos, es un gran paso que nos demuestra que estamos llegando a la nueva normalidad, hacia una nueva etapa. En la presente edición consideramos importante resaltar al avance de la vacunación en el Perú, porque esto repercute directamente en la reactivación económica. Asimismo, las nuevas disposiciones como el uso facultativo de la mascarilla en espacios abiertos. En cuanto a lo económico, Perú no tiene el crecimiento esperado, esto debido a que se agudiza la crisis mundial y a las continuas crisis político sociales que enfrentamos.

De igual manera, consideramos relevante resaltar el crecimiento de la demanda de

cobre y materia que Perú exporta, lo cual a corto plazo reactivaría nuestra economía. El desarrollo sostenible siempre es la mejor opción, informaremos sobre la reforestación, el reciclaje, que son políticas que el planeta exige, por un respiro, por más vida. Un funcionamiento correcto de economía circular contribuiría en ello.

Luego, expondremos información sobre fraude electrónico, un informe muy esclarecedor en estos tiempos de incertidumbre en el que vivimos. También un completo especial sobre la intermediación laboral, una práctica cada vez más común en las grandes empresas peruanas.

Índice

- 5 SNI
Expectativa a la industria el 2022
- 6 INEN
82 años al servicio de la salud
- 8 Mg. Cesar E. Rodríguez
Nutrición en tiempos de cáncer
- 12 INEN
Entrevista a Dra. Silvia Neciosup
- 14 Alfredo Salgado
Intermediación laboral
- 15 Fraude financiero
Comportamiento de fraude bancario
- 16 Redondos
Líder de rubro alimentario está de aniversario
- 18 Uso facultativo de mascarilla
Nuevas medidas en espacios abiertos
- 19 Desarrollo sostenible
Economía circular
- 20 LINDE GAS
Aniversario de exitosa empresa multinacional
- 21 Transber
Entrevista a Antonio Berckemeyer
- 22 ESPECIAL
Digitalización y comercio electrónico
- 24 ECOMSUR
Entrevista a Elías Zafe
- 25 Tecnología
Incrementan compras digitales
- 26 Juan Eduardo Toro Goin
La armonía económica para el Perú
- 28 Orden de inamovilidad
Caída de las actividades económicas
- 29 MEF
Economía habría crecido
- 30 SNI
Fuerzas armadas y Celima promueven ayuda
- 31 SNI
Exportaciones crecieron el primer bimestre
- 32 Ecosostenibilidad
Vehículos eléctricos
- 34 IPE
Nuevas exoneraciones perjudican las arcas públicas
- 36 Banco Central de Reserva del Perú
Recaudación de IR creció en marzo
- 37 PRENSA
Guerra cibernética entre Rusia y Ucrania
- 38 ESPECIAL
Salud, clave para el crecimiento económico
- 40 Cámara de Comercio de Lima
Plan Nacional de Infraestructura avanzó solo 20%

AÑO XVIII N° 93 – 2022

Director: *Elio Huamani*
Coordinador de prensa: *Edy Quiñones*
Redacción y prensa: *Judith C. Ponce*
Gerencia de Gestión de Negocios: *Nelly Barturén*
Relaciones Publicas : *Lucero Auccapure*
Publicidad: *Natalia Aldunate H.*
Diseño gráfico publicitario: *Marco Ramírez A. / marco.m7c@gmail.com*
Dpto. Legal: *Dr. Hernán Rondón C.*

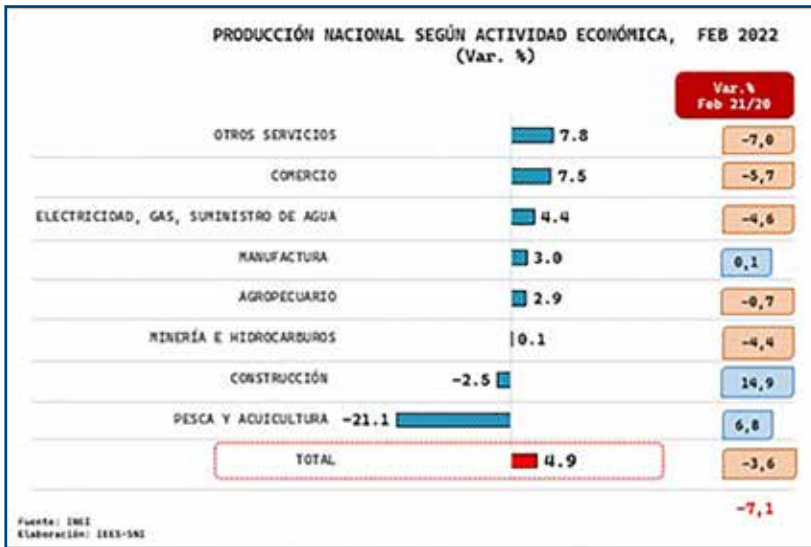
Es una publicación de:

Editora Grupo Conceptos Perú S.A.C.
Mz. B Lte. 50 Urb. Monte los Olivos Lima 38 Perú
Tf. 946107881, 955338669
Dirección en EE.UU: 3022 Warder ST. NW. Washington DC

Prensa: prensa@revistaeconomia.com
Publicidad: marketing@revistaeconomia.com

Los artículos firmados son de responsabilidad de sus autores. Se autoriza la reproducción total o parcial de la información de esta edición, siempre y cuando se cite la fuente.

Hecho el Depósito Legal N° 2008 - 09483



Crecimiento del país se reduce a 2% para el 2022 debido a desaceleración económica

Según el IEES de la SNI, 1,7 millones de peruanos están en pobreza extrema y 9,8 millones subsisten con menos de 360 soles al mes. Más de 5,000 millones de dólares se dejaron de invertir en el sector privado entre agosto del 2021 y este año.

La Sociedad Nacional de Industrias (SNI) ajustó su proyección de crecimiento del país a 2%, estimada a 4% a inicios del año, debido a la desaceleración de la economía, la caída de la inversión pública y el descenso de la inversión privada que podría retroceder 8% este año, perjudicada por el ruido político.

“Más de 5,000 millones de dólares se dejarán de invertir en el sector privado si consideramos el periodo entre agosto del 2021 y el presente año, con lo cual estaríamos dejando de crear 500 mil empleos que se necesitan para este año”, afirmó Antonio Castillo Garay, gerente del Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la SNI, al presentar el “Panorama de la industria para el 2022”.

Precisó que la producción nacional se mantiene por debajo de las cifras de los últimos 11 meses, a pesar de que la cotización del cobre y otros metales están en máximos históricos. Sin embargo, en febrero, la actividad económica creció 4,9% frente a febrero del 2021, influenciada por un componente estadístico, y reflejada en los sectores de comercio, servicios como alojamiento y restaurantes, manufactura y el sector agropecuario.

“Si el Gobierno incentiva la inversión privada y soluciona los conflictos sociales de la minería y a la agroexportación, el Perú podría retomar la senda del crecimiento. Sin embargo, vemos que se están aprobando medidas unilaterales, como la elimina-

ción de la tercerización, que ponen más presión a los pequeños negocios y pueden condenarlos a la informalidad”, señaló Castillo Garay.

Crece la inflación y la pobreza extrema

Con relación a las perspectivas de crecimiento para el 2022, el Perú está por debajo de países como Colombia (5,8%), Argentina (4%), Uruguay (3,9%) y Bolivia (3,8%). Sin embargo, supera a Chile (1,5%), que atraviesa un proceso de reforma política a través de una Asamblea Constituyente, afirmó Antonio Castillo.

En la actualidad, 1,7 millones de peruanos subsisten con 191 soles al mes en pobreza extrema; y 9,8 millones de peruanos subsisten con menos de 360 soles al mes en condiciones de pobreza. Del mismo modo, la inflación ascendió a 6,82% en marzo del 2022, influenciado por el incremento de precios de alimentos, energía y bienes importados, sostuvo el IEES.

Crece el subempleo informal

Para reactivar la economía este año, el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la SNI propone trabajar cuatro ejes centrales: la creación de un “Comando por la alimentación” y la entrega de bonos para alimentos focalizados a familias vulnerables; Promover la producción agrícola a través de una “Autoridad para el Desarrollo Agrícola y Forestal”; Incentivar la reactivación sectorial y productiva, aumentando la participación de las MYPE en las compras estatales; y Unificar los cuatro regímenes tributarios en uno solo escalable, con incentivos para que las empresas declaren a sus trabajadores.

Preocupa crecimiento de informalidad

Entre el 2019 y 2021, la informalidad laboral pasó del 72,7% al 76,8%, alcanzando cifras similares a las del 2010, las cuales son las peores en 11 años”, reportó la SNI.



“Luego cambió de nombre a Instituto Nacional de Radioterapia porque la palabra cáncer (Instituto Nacional del Cáncer) en la fachada del hospital asustaba a la población”

El jefe institucional de INEN, el Dr. Eduardo Payet, habló en exclusiva con REVISTA ECONOMÍA sobre la importancia histórica de la institución oncológica, la Ley nacional del cáncer y la prevención de la enfermedad.

Entrevistado por: Edy Quiñones

INEN cumplió ya 82 años al servicio oncológico y quién más que usted que está al mando desde el año 2018 para hablarnos de la contribución que tiene esta institución a nivel histórico para la lucha oncológica, la lucha contra el cáncer en el Perú.

Sí, claro que sí. Es interesante mirar atrás y ver cómo ha sido el recorrido, porque realmente es histórica esta institución, junto con algunas otras instituciones de cáncer en Latinoamérica que nacieron a fines de los años 30. En 1939, el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas nació en el Centro de Lima, en la avenida Alfonso Ugarte, frente al Hospital Loayza y llevó como nombre Instituto Nacional de Cáncer. Y en esa época justo Argentina y Colombia también hacían su instituto. Fue una época bastante difícil porque los médicos tenían miedo de hablar con sus pacientes sobre esta enfermedad, un mal bastante desconocido, y los pacientes tenían miedo de hablar de esta enfermedad con sus familiares, básicamente el tratamiento era quirúrgico, la gran resección de tumores y la aplicación de tratamientos con radiaciones.

Luego cambió de nombre a Instituto Nacional de Radioterapia porque la palabra cáncer en la fachada del hospital asustaba a la población, y desde 1952 se convirtió en el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas, estamos en nuestro segundo local que es este en la avenida Angamos. A lo largo de los años lo que hemos visto ha sido cambios epidemiológicos que obedecen a una transición demográfica que ha llevado el país y este cambiando los patrones de la enfermedad. Hemos visto cambios en la incidencia en los tipos de cáncer, diferencias marcadas en lo que se ve en el tipo de cáncer que tienen las regiones rurales, como las regiones, como las regiones urbanizadas, por ejemplo, a comienzos de la historia, el cáncer en el Perú, que es una enfermedad que siempre ha existido por supuesto, el cáncer en la mujer era predominantemente el cáncer ginecológico, el cáncer del cuello uterino.

Actualmente esto ha cambiado y el cáncer de la mama hoy representa el cáncer más común en las mujeres. Igualmente, siempre predominó el cáncer del estómago, producto del problema de saneamiento del agua, el tipo de alimentación. Hoy en algunas regiones hemos visto que esto ha cambiado. Por ejemplo, los distritos de Miraflores, San Isidro, el cáncer de estómago es muy pobre. Sin embargo, en Puente Piedra, en San Juan de Lurigancho, el cáncer de estómago es muy común. Entonces los estilos de vida. En los primeros distritos que mencioné, el cáncer de colon es más común ¿Qué cosa quiere decir? Que ha habido una transición demográfica. Las urbes han cambiado, la urbanización y se han mejorado, pero y eso ha llevado a una transición epidemiológica cambiando el tipo de tumores que obedecen a estilos de vida.

Y esto está acompañado de un marco jurídico. Existe la Ley Nacional del Cáncer, qué nos puede comentar algo que con respecto.

Si esto es bastante interesante porque por primera vez en la historia nuestra de la salud peruana aparece una ley que enfoca el concepto del cáncer en forma integral e independientemente que tipo de aseguramiento tenga el paciente, si está en la seguridad social, en el Seguro Integral o tiene un seguro privado, se enfoca el concepto de la universalización del sistema de salud, de tal forma que independientemente que tipo de seguro tengas, puedas tú estar protegido. Si no tienes un sistema que te proteja, el sistema integral de Salud adoptará al paciente y el tratamiento.

El objetivo final es que todos los pacientes tengan la oportunidad de recibir el mejor tratamiento. Pero no solamente estamos hablando de tratamiento, porque la ley lo que trata es aplicar modelos de promoción y prevención de la salud, de tal forma que podamos promover los cambios de estilos de vida. Por ejemplo, si sabemos que el cáncer de cuello uterino es causado por un agente infeccioso como es el papiloma virus humano, y sabemos si ya podemos vacunar a las niñas y a los niños antes que empiecen su práctica sexual podríamos nosotros bajar la incidencia de la enfermedad, son modelos que se han aplicado en otras partes del mundo,

En cuanto a otros estilos de vida, por ejemplo, el cáncer de estómago, el *Helicobacter pylori* o los tumores del hígado que son causados con él por el virus de la hepatitis B. Si aplicamos modelos de vacunación contra la hepatitis B o limpieza de los sistemas de agua, podríamos reducir la gran cantidad de pacientes con cáncer avanzado que se presentan en nuestro Perú.

En ese proceso, si actuamos contra esos factores que están vinculados a agentes infecciosos y que por lo tanto nosotros podríamos evitar que estos pacientes desarrollen la enfermedad y por lo tanto disminuir la mortalidad, que es alta en nuestro medio, porque cáncer representa la segunda causa de muerte en nuestro país. Y esto es es un fenómeno global, en los años 30 y 40, el cáncer era la tercera causa de muerte. El primero fueron las enfermedades infecciosas, la tuberculosis y otras enfermedades contagiosas, estas han bajado porque los estilos de vida han cambiado. También hay mejores condiciones de higiene y el cáncer aumentado. Hoy día ocupa la segunda causa de muerte.

Dentro de su gestión le tocó el año 2019, a un año de haber asumido, recibir una distinción por el nivel de atención otorgado por el MINSA a nivel nacional, con la categoría III 2. Actualmente, tras esta complicada pandemia ¿Cómo se encuentran los niveles de atención?

Si el factor de calidad de atención es un factor muy importante en los sistemas de salud, no solamente en el INEM, sino en todos los sistemas. El concepto que aplicamos es un mensaje de humanización de la atención. Es un concepto sumamente difícil hacerlo porque la demanda institucional es sumamente alta. Fíjense ustedes que el 60 % de nues-

tros pacientes vienen de las diferentes regiones del país, 40 % de nuestros pacientes son oriundos de Lima. La gran mayoría de nuestros pacientes vienen de provincia y cada día aumenta más. Y tenemos largas listas de pacientes por atender y no a todos los podemos ayudar. Entonces, el enfoque que hicimos en esa época fue tratar de mejorar los conceptos de calidad.

Claro, vino la pandemia y nos afectó tremendamente. Al comienzo esta institución la habíamos considerado como una institución libre de COVID. Sin embargo, todos los hospitales de Lima, ustedes saben y del país estaban saturados de pacientes con la Covid. Nos vimos en la obligación de tener que aceptar a nuestros pacientes con cáncer que desarrollaban Covid. Y no solamente a ellos, sino a nuestros trabajadores, porque querían que los atendiéramos aquí también, y cumplimos. Así que tuvimos que crear áreas para COVID y áreas para no COVID. Todavía las tenemos. Es cierto, los números son bajos, pero todavía tengo pacientes con covid. Así que la pandemia nos golpeó fuertemente, muchos pacientes no podían venir a atenderse, no podían venir, las fronteras se cerraron. Acá un reconocimiento a médicos, enfermeras, área asistencial, residentes que empujaban la institución a continuar el tratamiento de los pacientes. Si bien en cierto tuvimos muchas restricciones, seguimos hospitalizando.



ROCHEM BIO CARE
DEL PERÚ S.A.C.

**COMPROMETIDOS
CON LA SALUD DEL PERÚ**

Saluda a INEN por sus 82 años
de gran trayectoria protegiendo
promoviendo, previniendo y
garantizando la atención integral
del paciente oncológico.

Contáctanos al (+511 4613300)
www.rochembiocareperu.com

in f t i



Por: César E. Rodríguez F / Medicina Intensiva-
Magister Fisiología

NUTRICIÓN EN TIEMPOS DE CÁNCER

La Unidad de Terapia Metabólico Nutricional Oncológico establece un manejo personalizado a los pacientes con casos complejos de cáncer. La nutrición es elemental en la lucha contra el avance del cáncer.

La Unidad de Terapia Metabólico Nutricional Oncológico desde el año 2007 establece un manejo individual a los pacientes de una complejidad superior con el objetivo de optimizar su estado metabólico nutricional mediante terapias de soporte avanzado

a los pacientes con tumores sólidos y hematológicos en sus distintas etapas de manejo como diagnóstico, terapia, control o paliativo usando nutrientes e inmunomoduladores adecuados con un monitoreo metabólico nutricional brindado por un equipo multidisciplinario de profesionales.

Los pacientes oncológicos normalmente presentan alteración de la ingesta cuando la enfermedad compromete tracto digestivo. Esto altera el estado catabólico condicionando el

tratamiento oncológico. La desnutrición y catabolismo provoca hipoproteïnemia que condiciona disfunción celular que compromete la función de aparatos y sistemas y esto exacerbar las complicaciones infecciosas y metabólicas; además las terapias oncológicas pueden condicionar mayor catabolismo; por tanto, los pacientes que se encuentran con compromiso severo nutricional suelen fracasar en su manejo.

La detección temprana de pacientes con estas condiciones permite evitar la sarcopenia y la caquexia; a mayor desnutrición menor posibilidad de respuesta adecuada al tratamiento oncológico y mayor posibilidad a complicaciones en la vida post tratamiento del paciente.

El soporte nutricional brindado en forma temprana ayuda a tener mejor impacto de respuesta a terapias oncológicas sobre todo si se maneja nutrientes especializados adecuados los cuáles deben ser en lo posible de baja osmolaridad, densidad calórica alta, hiperproteicos y aporte de inmunomoduladores. La Glutamina es uno de los antioxidantes más importantes utilizado para disminuir el riesgo de disfunción celular; otros antioxidantes que puede ayudar a contrarrestar el estado catabólico; son el Omega 3, la arginina, los nucleótidos, las vitaminas y oligoelementos.

Los pacientes oncológicos deben ser manejados tomando en cuenta el estado metabólico nutricional y la mejor manera es abordarlos en forma temprana ideal es brindarle complementos nutricionales adecuados para su manejo, incentivar la actividad física para mantener el estado locomotor funcional y disminuir el catabolismo mediante inmunomoduladores que ayudan a mejorar el estado nutricional.

En la actualidad el objetivo de la Unidad de Soporte está en apoyar en la formación de Unidades de Soporte hermanas en los IREN de las diferentes regiones del Perú para ayudar a brindar un mejor servicio a los pacientes.



**FRESENIUS
KABI**

caring for life

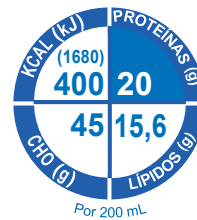
Un nutriente específico para cada patología



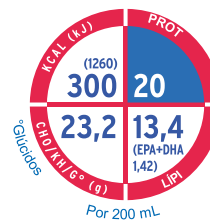
Diben® DRINK
Para un mejor control glicémico



Fresubin®
2 kcal DRINK
La dosis efectiva en una botella



Supportan DRINK
Soporte de calidad de vida
en oncología



Supportan Drink

Contraindicaciones: No es adecuado para niños menores de 3 años. Debe usarse con precaución en niños menores de 6 años.

Diben® Drink

Contraindicaciones: No se permite la nutrición enteral como en el sangrado gastrointestinal agudo, el íleo y el shock. La nutrición enteral también se debe utilizar con precaución en el metabolismo deficiente de insuficiencia orgánica grave y la forma grave de mala asimilación.

Fresubin® 2kcal Drink

Contraindicaciones: No es adecuado para niños <3 años y debe ser tomado con precaución en niños <6 años. No es adecuado donde no se permita la nutrición enteral como en el sangrado gastrointestinal agudo, el íleo y el shock. Utilizar con precaución en insuficiencia orgánica severa con el metabolismo deteriorado y formas graves de mala asimilación.

Mantener el producto fuera del alcance de los niños. Venta sin receta médica en establecimientos farmacéuticos. Supportan Drink R.S DE-3580, R.S DE-3573. Diben Drink R.S DE-3114, DE-3115, R.S DE-3116, R.S DE-3390, R.S DE-3399. Fresubin 2kcal Drink R.S DE-3272, R.S DE-3273, R.S DE-3274, R.S DE-3275, R.S DE-3276, R.S DE-3277. Para reporte de reacciones adversas o casos de farmacovigilancia comunicarse al 01-2021616 anexo 131 o 111



INEN refuerza estrategias de detección, diagnóstico y tratamiento de cáncer de próstata

En el Perú, el cáncer de próstata es la primera causa de muerte por cáncer en varones y la mejor manera de combatirla es a través de un diagnóstico temprano y un tratamiento oportuno de la enfermedad, incrementando así las posibilidades de curación del paciente.

Frente a esta problemática, recientemente el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas (INEN), publicó la “Guía de Práctica Clínica para la detección temprana, diagnóstico, estadificación, tratamiento, rehabilitación y seguimiento de pacientes con cáncer de próstata”, con el objetivo de orientar y reforzar los conocimientos de los profesionales de la salud para el manejo de esta patología y contribuir en la implementación de políticas de salud en este campo de la medicina.

Al respecto, el Dr. Eduardo Payet Meza, jefe institucional del INEN,

destacó la importancia de este documento normativo, orientado a establecer criterios especializados en el manejo de esta enfermedad, resaltando el esfuerzo del equipo multidisciplinario del INEN en la elaboración de esta Guía, que contribuirá de manera significativa en la toma de decisiones para la atención de los pacientes con cáncer de próstata.

Este documento recoge aspectos claves de la enfermedad, como la valoración clínica en sus distintos escenarios; recomendaciones basadas en la evidencia para la prevención, detección, diagnóstico y tratamiento del cáncer de próstata en sus diferentes estadios, situaciones de recurrencia de la enfermedad, seguimiento y rehabilitación, entre otros temas relevantes para los especialistas.

En tanto, el Dr. Víctor Destéfano Urrutia, director ejecutivo del Departamento de Cirugía Urológica del

INEN, expresó que la implementación de esta guía permitirá mejorar los resultados en el control del cáncer de próstata, apoyando la toma de decisiones para la atención de estos pacientes oncológicos en las diversas regiones del país, optimizando los tratamientos, evitando así costos injustificados. Los médicos tendrán disponible información científica actualizada que considere las características propias del paciente para lograr el máximo beneficio con el menor riesgo posible.

Asimismo, la guía aborda información relacionada a las diversas terapias como la vigilancia activa, cirugía, radioterapia, tratamiento hormonal, quimioterapia, rehabilitación y seguimiento, considerando los estadios de la enfermedad y los protocolos recomendados en cada proceso para los pacientes que padecen este cáncer.



Por: Dr. Angelo Storage, MD, MBA. Oncology Ecosystem Manager AstraZeneca

Aliados por una misma ambición: El valor de la innovación en el tratamiento del cáncer de pulmón.

La ambición por curar el cáncer empezó hace muchos años. Hemos sido testigos de una revolución sin precedentes en el diagnóstico y el tratamiento de esta enfermedad, particularmente frente al cáncer de pulmón de células no pequeñas. Si trazáramos una línea de tiempo y miráramos tan solo 15 años atrás, los protocolos y guías clínicas del cáncer de pulmón no sugerían todo lo que hoy sabemos.

Uno de los principales avances ha sido la perfilación de los tumores al momento del diagnóstico. Hoy ya no es suficiente con saber el tipo histológico o “el tipo de tumor”, sino que necesitamos caracterizarlo por mutaciones específicas. Es aquí donde debemos mirar hacia nuestro sistema de salud y preguntarnos si nuestros hospitales cuentan con la tecnología

para poder correr esta prueba a los más de 3000 pacientes que anualmente se diagnostican de cáncer de pulmón. Si la respuesta fuese que no, es importante reflexionar sobre qué estamos haciendo para acelerar la curva de adopción de innovación en términos de diagnóstico molecular.

El tener la posibilidad de detectar oportunamente este perfil molecular puede brindarle al paciente alternativas terapéuticas que han demostrado mejorar su supervivencia y calidad de vida. Así, hace ya más de una década, se contaba con los primeros inhibidores de una proteína llamada la tirosina quinasa. Cuando compararon su eficacia clínica en términos de cuántos meses más los pacientes vivían sin progresión, estos medicamentos demostraron ser más eficaces que la quimioterapia.

Con esos resultados, estos inhibidores se convirtieron en el estándar de tratamiento para los pacientes con cáncer de pulmón de células no pequeñas de tipo adenocarcinoma y que expresaba una mutación EGFR. Con el tiempo, aparecieron inhibidores de segunda y tercera generación. Algunas de estas nuevas alternativas terapéuticas han demostrado mejor supervivencia global, menos progresiones, menos eventos adversos, y además tienen acción en poblaciones especiales como aquellas con metástasis cerebrales o con mutaciones específicas (como las de resistencia).

Los inhibidores de tirosina quinasa cambiaron la historia natural de este tipo de tumores. Ya en los últimos años, una de las principales revoluciones de la medicina han sido los anticuerpos monoclonales. Conocidos como inmunoterapia, son inhibidores del punto de control inmunitario (“Checkpoint”) que se han convertido en el estándar de tratamiento en los tipos de tumores de pulmón que expresan la proteína PD-L1. Algunos de estos medicamentos han sido estudiados no solo en el estadio más avanzado (estadio IV) sino también en tumores más tempranos, como el estadio II, III y el localmente avanzado no resecable.

Luego de este breve repaso de la innovación en cáncer de pulmón, es seguro que el valor que estos medicamentos han generado para los pacientes es la posibilidad de vivir más tiempo y con mejor calidad de vida. En el entretanto, la investigación y el desarrollo de nuevos medicamentos contra el cáncer es una de las estrategias más robustas en esta lucha, en la que el diagnóstico temprano y la tecnología se han convertido en aliados fundamentales.

MATPROM PE-0663 Prep 04-2022

Si requiere mayor información favor comunicarse con:
AstraZeneca Perú SA, Calle Las Orquídeas 675, Interior 802, San Isidro, Lima-Perú, tel.: 6101515

La información que contiene este material es únicamente de carácter informativo, no pretende influenciar la prescripción o consumo de ningún medicamento y no reemplaza la consulta a un profesional de la salud para el diagnóstico o tratamiento de ningún síntoma o enfermedad.



Dra. Silvia Neciosup: "INEN inició el tratamiento oncológico en el Perú."

La presidenta de la Sociedad Peruana de Oncología Médica (SPOM) habló en exclusiva con Revista Economía, se abordaron temas como el tratamiento de cáncer, el impacto de la pandemia en los pacientes oncológicos, el avance de tecnología médica e innovación, en el marco de los 82 años del Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas (INEN).

Entrevista: Edy Quiñones

El INEN cumple un rol muy importante en la lucha contra el cáncer en el Perú, con todo lo que viene haciendo desde hace 82 años, desde el nacimiento

de esta institución. Siendo autoridad de la Sociedad Peruana de Oncología Médica ¿Cuál considera es la importancia de dar continuidad a los tratamientos oncológicos?

Es importante recordar que el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas hace 82 años inició la historia del diagnóstico cáncer en el Perú y por lo tanto del tratamiento oncológico. Esta pregunta es importante porque el paciente no solo necesita un tratamiento, sino que requiere ser insertado en un sistema centrado en el paciente que permita el diagnóstico oportuno y el tratamiento basado en medicina de precisión; por lo tanto la clave del tratamiento es la integralidad en todo el proceso de atención.

El éxito del tratamiento está basado en la elección adecuada de la terapia, continuidad de la terapia, en el conocimiento de los potenciales eventos adversos para garantizar la continuidad, en la efectividad (respuesta al tratamiento), impacto en sobrevida, calidad de vida y la adherencia que tenga el paciente al tratamiento.

¿Cuál es el impacto que ha tenido esta pandemia en los pacientes oncológicos?

En el Perú, una de las primeras causas de mortalidad es el cáncer. Un gran porcentaje de pacientes tiene enfermedad avanzada, comorbilidades asociadas e inmunosupresión a causa de la propia enfermedad o secundaria al tratamiento. Estos factores adicionados al riesgo de infección por COVID incrementan la morbilidad y mortalidad.

La pandemia ha tenido un impacto directo en el acceso al diagnóstico oportuno, atención temprana y efectiva, tratamiento en los tiempos requeridos. Esta barrera ha incrementado el porcentaje de pacientes con enfermedad avanzada.

Nuestras instituciones oncológicas atienden un gran porcentaje de pacientes procedentes de provincia, la barrera geográfica en pandemia, en algunos casos no ha permitido administrar tratamientos oportunos y nos hemos visto obligados a generar nuevas formas de tratar garantizando eficacia y sostenibilidad, así como la atención médica mediante la teleconsulta y teleseguimiento.

Esta pandemia nos ha enseñado que el paciente con cáncer es una prioridad en el sistema de salud. Es necesario identificar y optimizar la ruta de atención, así como el tiempo de inicio de tratamiento porque es un factor que impacta en la supervivencia.

A un nivel macro, ¿Qué tipo de iniciativas lidera el país en materia de política pública y la lucha contra el cáncer? ¿Qué se podría mejorar?

Nosotros en el marco de la Ley Nacional del Cáncer y de la Ley de Aseguramiento Universal hemos fortalecido la lucha contra el cáncer.

Por consiguiente, nosotros como SPOM, hemos trabajado en políticas de salud. Elaboramos los lineamientos del tratamiento en los pacientes con cáncer y COVID (Cáncer de mama, tumores genito urinarios, pulmón, tumores gastrointestinales, neoplasias hematológicas y cáncer pediátrico), así mismo con la participación de la Sociedad Peruana de Enfermedades Infecciosas y Tropicales, Sociedad Peruana de Cancerología, Sociedad Peruana de Hematología, Sociedad Peruana de Mastología, Sociedad Peruana de Radioterapia y el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas las recomendaciones para la vacunación en pacientes con cáncer contra la COVID-19. Estas recomendaciones fueron consideradas por el Ministerio de Salud para el plan de vacunación nacional.

¿Qué podríamos mejorar?

Debemos continuar participando en políticas públicas teniendo como centro al paciente, las normativas deben adaptarse a las necesidades del paciente, deben ser ágiles y principalmente reales y aplicables.

Por otro lado, es importante potenciar la investigación, el paciente debe conocer que existen alternativas de diagnóstico y tratamiento innovadores y las instituciones deben facilitar el desarrollo de los mismos. Tenemos instituciones preparadas, equipadas, con gran experiencia en investigación desde estudios moleculares

hasta estudios de calidad de vida. Sin investigación no hay desarrollo oncológico.

Es necesario comprometernos a formar profesionales altamente competentes, el rol del maestro es fundamental, hay mucho que hacer.

La SPOM, tiene como prioridad la lucha contra el cáncer, es nuestra responsabilidad velar por los pacientes, por los oncólogos médicos, por la educación continua y por las políticas públicas en el ámbito oncológico.

“¿Cómo considera que han ido avanzando los tratamientos oncológicos?”

Definitivamente ha cambiado, tenemos más indicaciones y opciones terapéuticas. El desafío es que los tratamientos sean dados en el momento oportuno, el tiempo de inicio de una terapia marca la pauta de la historia de la enfermedad, sea para enfermedad temprana o metastásica.

Por otro lado, ante la problemática de acceso oportuno, el médico tiene que estar disponible a ofrecer todas las opciones incluida la opción de participar en estudios clínicos. Desde hace quince años el Perú ha liderado el primer puesto en la realización de estudios clínicos en cáncer en Latinoamérica y eso nos ha permitido tener experiencia, desarrollar

conocimiento, tener acceso y, sobre todo, que los pacientes puedan acceder a la innovación.

La oncología cambia continuamente, el abordaje no es netamente anatómico, el abordaje está basado en la biología tumoral y las características del paciente dentro de un espectro de manejo multidisciplinario.

Urge fomentar la educación e incrementar innovación. Hemos avanzado, pero necesitamos avanzar a mayor velocidad, los pacientes deben tener la posibilidad de ser tratados, tenemos que acelerar los procesos de diagnóstico molecular, la aprobación de fármacos y facilitar el acceso en todo el país. Incluso este proceso integrado tendría un impacto económico, que haría sostenible el cuidado del paciente.

Hay que seguir trabajando juntos para que la posibilidad de acceso a nuevas tecnologías de diagnóstico, rehabilitación, tratamiento y de innovación estén presentes. Nosotros tenemos la posibilidad de estar a la vanguardia no sólo en diagnóstico, sino también en tratamiento, oportunidades, cooperación inter institucional, apoyo al paciente en todos los aspectos que implica su enfermedad.



Intermediación laboral: ¿cuál es su diferencia con la tercerización?

P. 14

Autor: Alfredo Salgado, Gerente General del Grupo EULEN Perú

Apuertas de cerrar el primer trimestre del año es importante que las empresas empiecen a medir y evaluar los esfuerzos necesarios para alcanzar sus objetivos del 2022. Tras dos años complejos, la reactivación económica, se convierte en un punto de partida relevante para alcanzar objetivos que por razones pandémicas se estropearon.

Es común que en etapa del año y más con la coyuntura actual, las compañías comiencen a visualizar necesidades de diferente índole, las cuales deben ser atendidas según la premura de cada una. Entre las prioridades, surge la de contar con personal calificado en determinados espacios de tiempo que colabore con la continuidad de nuestro negocio o labores vinculados a éste.

Frente a esta necesidad está la intermediación laboral, una opción adecuada y un excelente medio para estos casos. Esta forma de trabajo consiste en que la empresa vincule a perfiles de trabajadores con determinadas ofertas de empleo para cubrir plazas de empleo que existen en el mercado. Es así, como la intermediación laboral busca ser una solución estratégica para las empresas usuarias, poniendo especial énfasis en el cumplimiento de la regulación legal-laboral que rige sobre la materia y en el respeto de los derechos de los colaboradores.

Bien hecho, este modelo, contribuye a reducir el desempleo a corto plazo, disminuir la rotación en el empleo, bajar el costo de las nuevas contrataciones y gastos administrativos, mejorar la productividad y el crecimiento de las empresas. Hasta, facilitar un mejor clima laboral.

Sin embargo, considerar, que es responsabilidad de la empresa usuaria tener toda la información sobre el proveedor a seleccionar, a fin de seguir un proceso seguro y que no genere gastos innecesarios. Lo primordial es no caer en organizaciones informales; tener en cuenta, que la empresa intermediaria está autorizada por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo para realizar actividades de este tipo de servicio.

Dejar en manos de expertos este tipo de servicios contribuirá a que los directivos se concentren en las tareas que solo puede resolver el equipo de trabajo, sin abarcar todas las ramas y perdiendo el foco de lo trazado en un inicio.



Como última idea y para cerrar lo expuesto: “El principal error de las empresas es tomar decisiones tardías. La evaluación e implementación de estrategias debe ser constante y en bien de todo el personal de la organización.”

La tercerización es una realidad de las empresas contemporáneas, es dinamizadora de la economía y claramente una herramienta de formación laboral; sin embargo, ello no significa que pueda utilizarse con fines de intermediación laboral, pues allí empiezan a generarse problemas.

Mediante la figura de la tercerización laboral, en ningún caso se podrá realizar el suministro o vinculación de personal a empresas clientes; allí radica la presunta ilegalidad en la que pueden estar inmersos los outsourcing.

Es decir, son ilegales cuando dichas entidades, en lugar de ser empresas que suministran bienes y/o servicios como entes especializados, empiezan a realizar actividades de intermediación laboral, figura expresamente prohibida para todas las entidades que no sean empresas de servicios temporales.



Un estudio global de FICO sobre fraude financiero revela tendencias y comportamiento del fraude bancario

Según encuesta con más de 12.000 clientes del mundo, lo que más les preocupaban es el fraude de adquisición de cuenta (31%)

Con el impacto de la pandemia no cabe duda de que muchas empresas especialmente startups y bancos han invertido en tecnología de punta para brindar a los consumidores experiencias de compra online más seguras y tranquilas.

Con el objetivo de examinar el estado actual del fraude global, FICO, empresa líder en análisis aplicado, realizó su encuesta de Banca y Fraude de Consumo Digital. La investigación sugiere que los consumidores a nivel mundial pueden ser demasiado complacientes con el riesgo que representan ciertos estafadores.

"No hay duda de que los consumidores han adoptado la primera banca digital desde el comienzo de la pandemia, pero con eso, hemos visto un aumento en el fraude financiero y de pagos digital", afirma Fabricio Ikeda, responsable global de Fraude y Cumplimiento de FICO para Partners and Alliances.

"Incluso si los consumidores no están demasiado preocupados, las instituciones financieras deben estarlo por

los dos. Las organizaciones tendrán que continuar adaptándose y evolucionando para combatir las amenazas de fraude existente y emergente. Al mismo tiempo, deben equilibrar cuidadosamente la gestión del fraude con el mantenimiento de la confianza del cliente y ofrecer experiencias digitales y en persona sin fricciones", concluyó Ikeda.

Estado del fraude en el mundo

A nivel mundial, a 12.028 clientes bancarios de 12 países diferentes se les preguntó qué tipos de fraude les preocupaban más, el 31% dijo que estaba más preocupado por el fraude de adquisición de cuentas; el 24% por el robo de datos de tarjetas de crédito o débito y el 22% por el robo de identidad de apertura de cuentas.

Es de sorprender que aproximadamente el 14% de los consumidores mayores de 55 años no están preocupados por el fraude financiero en absoluto, en comparación con solo el 7% de los consumidores de 18 a 24 años.

La mayoría de los países mencionaron el fraude de adquisición de cuentas como la principal preocupación, mientras que Estados Unidos y Sudáfrica ven el robo de identidad para abrir una cuenta financiera como su mayor intranquilidad.

Sólo el 41% de los encuestados en todo el mundo ha denunciado un fraude real o sospechoso a sus bancos, siendo Alemania el país con la tasa más baja (17%) e India con la más alta (66%). En América del Norte, los índices varían considerablemente: menos de un tercio de los canadienses (32%) declaran sospechas de fraude, el 43,9% en México y los Estados Unidos, con el mayor porcentaje, el 46,3%.

Las filtraciones de datos alimentan el fraude financiero

Si hubiera un tipo de combustible que impulsara la industria del fraude, sería la información. Sin nombres, direcciones de correo electrónico, números de Seguro Social, contraseñas, información sobre tarjetas de crédito u otros datos personales, los estafadores no podrían comunicarse contigo ni hacerse pasar por ti.

Y así ha surgido una enorme economía clandestina ilegal y a escala internacional para satisfacer las necesidades de los estafadores. ¿La mercancía? Más de 15,000 millones de datos personales robados, dicen los expertos en la aplicación de la ley y en ciberseguridad de la empresa Digital Shadows.

Parece que se trate de mucha información, pero no lo es. Una persona promedio se conecta a casi 200 sitios que requieren contraseñas u otros datos, según estimaciones de Digital Shadows. En tu computadora hay un sinfín de datos personales que pueden ser útiles para un estafador. Y por esto existe otra industria ilegal que trabaja constantemente: el robo de datos. El año pasado se reportó la cifra récord de 1,862 filtraciones de bases de datos de clientes de grandes organizaciones, según el Identity Theft Resource Center. La mayoría de esos datos se venden o se compran en el mercado de la web oscura.



Redondos

Productora de alimentos de origen pecuario está de aniversario

Redondos cumple 49 años en el mercado. Empezó como una empresa que vendía pollitos bebé a las empresas de engorde de Perú, hoy distribuye más de 15000 pollos por día a los principales restaurantes, hoteles y supermercados.

Redondos tiene 49 años en el mercado. Empezó como una empresa que vendía pollitos a las empresas de engorde de Perú, pero las cosas cambian. Hacia 1990-91, con la crisis que se desató con el nuevo gobierno, la mayoría de la industria avícola peruana quebró. “Nos quedamos con muchas deudas y la única forma que tuvimos para salir fue cobrarnos con granjas de engorde”, relata Julio Favre, director general de Redondos.

Así, un problema se convirtió en una oportunidad y, a partir de ese momento, comenzaron a engordar pollos, que no había sido su negocio central. “La empresa, que fue fundada por mi padre, está llena de estas historias. Mi padre era una persona que convertía problemas en oportunidades”.

Hoy en día, el engorde de pollos es su principal negocio. Para 2019, producirán cerca de 125 millones de pollos, cuando el año pasado produjeron 112 millones. Redondos está en un sólido segundo lugar en el país.

EMPRESA MULTIPROTEINAS

Además de los 112 millones de pollos, el año pasado Redondos produjo 480,000 pavos y 350,000 cerdos, y se encuentra en planes la acuicultura (camarón y tilapia); toda una empresa multiproteínas.

Con una integración vertical completa —planta de alimentos balanceados, planta de incubación, matadero—, incluso cuentan con granja de abuelas de la empresa Súper Gen SAC, formada con Santa Elena, Molino de la Perla y Yugoslavia, abastecida por Aviagen, solo para consumo interno.

En cuanto a la venta al detalle, cuentan con tres tiendas en la zona donde producen, aunque no en Lima. El 80 por ciento de las granjas están ubicadas a 160 km al norte de Lima y el 20 por ciento, a la misma distancia al sur.

MERCADO PERUANO DE POLLO

El consumo de pollo del peruano es el más alto de Latinoamérica, con 46.66 kg por habitante. Pero no solo eso: existe una amplia diferencia en consumo entre Lima y el resto del país. “Se calcula que el consumo per cápita de pollo en Lima está arriba de los 80 kg”, por lo que se puede apreciar la diferencia con el promedio nacional.

Perú tiene tres regiones bien definidas: la costa que es desértica, la sierra con grandes altitudes y la selva, zona complicada para producir por el calor y la vegetación. “Básicamente, la crianza de pollo se da en la costa y el consumo en el Perú todavía sigue siendo en su mayoría

de pollo vivo”. De esta forma, subir pollo vivo es un problema, por lo que ese es uno de los principales motivos por los que no se consume tanto en la sierra y la selva.

Redondos abastece con el 85 por ciento de su producción solo en Lima. El 15 por ciento restante va a provincia. La empresa vende un aproximado del 70 por ciento de la producción como pollo vivo porque todavía es muy importante este tipo de comercialización. Por la planta de beneficio pasa entre el 25 y el 30 por ciento restante.

El pollo a la brasa o al espiedo (conocido como rosticero en otros países) es el principal plato de Perú. Redondos también atiende a los autoservicios con pollos enteros y trozados para el pollo a la brasa, además de la línea de productos procesados, nuggets, hamburguesas, chicken fingers, entre otros.

El rubro del valor agregado, incluido el beneficio del pollo, es muy bajo. La cadena de frío aún no está muy bien implementada a nivel nacional. El crecimiento de los autoservicios se ha estancado en los últimos 10 años. “Todo esto hace que el peruano prefiera el pollo de mercado porque dice que sabe distinto”, una mentalidad que costaría mucho poder cambiar.

PARTICULARIDADES DEL POLLO VIVO

Vender pollo vivo en Perú, a pesar de las variaciones de precio y demás, sigue siendo más rentable que el beneficiado. Los autoservicios fijan el precio en los mercados tradicionales del pollo vivo. Por eso esperan tener el mismo precio por el beneficiado, a pesar de que no es lo mismo, porque tiene costos diferentes. “Pero ellos no lo ven así”, señala Favre, “entonces todavía sigue siendo más rentable el pollo vivo, lamentablemente”.

El pollo vivo se vende a mayoristas que se encargan de hacer llegar el producto a los mercados tradicionales. Cuentan con sus propios sitios de sacrificio, que no están reglamentados por el gobierno.

Esto es un tema social complicado, pues el día que se reglamente va a ser un problema importante porque ninguna empresa tiene la capacidad hoy en día de procesar todos los pollos. “Tenemos que hacer un plan de mediano plazo”, analiza Favre.

RESTRICCIONES SANITARIAS

Una de las ventajas de producir pollos en la costa desértica es que facilita el control sanitario. Sin embargo, aún persisten dificultades, pues Perú no es libre de Newcastle, lo que representa un problema para exportar.

Los brotes que ha habido de Newcastle han sido principalmente en postura y muy pocos en engorde, pero desde luego el país no puede exportar. “Tenemos que trabajar con Senasa [la entidad sanitaria del Perú llamada Servicio Nacional de Sanidad Agraria], para poder exportar a países como Estados Unidos, México, la Unión Europea, Arabia Saudita o los asiáticos”.

NUEVAS TENDENCIAS

Favre no ha notado aún preocupaciones en el consumidor en cuanto al uso de antibióticos, aunque sí en el productor. Todavía se usan antibióticos promotores de crecimiento en la industria avícola peruana, pues no hay ninguna legislación que los prohíba.

“Son temas que se vienen hablando desde hace algún tiempo. Las grandes empresas peruanas ya están experimentando criar sin antibióticos”. Pero al final, se va a dar igual en Perú. “El mercado peruano de consumidores es bastante ortodoxo, no se preocupan mucho todavía por ese tipo de cosas. Imagínate, ¡si vendemos pollo vivo!”, afirmó.

El sector alto en Lima —que es el que manejaría estas tendencias— es sumamente pequeño, así que no es algo que por el momento afecte.

En cuanto al bienestar animal, en Perú están más preocupados por los toros que por los animales de producción. En la crianza de pollos, la gente todavía tiene el concepto de que se producen en el patio trasero. No se preguntan cómo llegan al supermercado.

47 AÑOS

ALIMENTANDO A LOS PERUANOS CON PRODUCTOS DE LA MEJOR CALIDAD

En Pacífico, queremos felicitar a **REDONDOS** por haber alcanzado su sueño y convertirse en una empresa sólida y moderna, que siempre piensa en ofrecer a su consumidor solo lo mejor.

¡Muchas felicidades!


pacífico



Inicio de una nueva etapa

El uso de la mascarilla no es obligatorio en espacios públicos desde el 1 de mayo en Lima, Callao, Ica y Ancash.

El uso facultativo de la mascarilla en lugares abiertos entra en vigencia el primer día del mes de mayo, luego de salir publicada la norma en el diario oficial El Peruano, informó César Munayco, director ejecutivo de Vigilancia en Salud Pública del Centro Nacional de Epidemiología, Prevención y Control de Enfermedades (CDC) del Ministerio de Salud (Minsa).

"(El uso facultativo de mascarilla en lugares abiertos) será a partir del primer día de mayo, porque hay que recordar que tenemos un decreto vigente que vence este fin de mes (abril) y que será reemplazado por el siguiente decreto. Tiene que terminar (la actual norma) para que se pueda implementar esta nueva medida", explicó.

En esa línea, indicó que, hasta el momento, solo Lima Metropolitana, Lima provincias, Callao, Ica y Án-

cash cumplen con los requisitos de vacunación para que sea opcional el uso de mascarilla en espacios abiertos.

"Son las únicas regiones que cumplen (con los requisitos para el uso opcional de mascarillas en lugares abiertos). Hay otras regiones que están cerca (a llegar al 80% de la población vacunada con tres dosis) pero hay que cumplir los criterios para poder liberar las mascarillas en lugares abiertos", anotó.

Recalcó que el uso facultativo de la mascarilla en lugares abiertos será en aquellas regiones donde el 80% de la población mayor de 60 años tenga las 3 dosis de la vacuna contra el covid-19, y el 80% de la población mayor de 12 años tenga dos dosis.

"Esto se va a ir evaluando cada mes para ir ingresando a más regiones que cumplan con estos dos requisitos", subrayó Munayco.

LUGARES CERRADOS

Aclaró que el uso de las mascarillas seguirá siendo obligatorio en lugares cerrados, como establecimientos comerciales o cines, porque los estudios determinan que la mayor transmisión del virus covid-19 se da en los espacios cerrados.

"Es importante que la población tenga claro que (la disposición del uso opcional de mascarillas) es en lugares abiertos", enfatizó.

En tal sentido, señaló que todas las medidas, como la obligación de presentar el carnet de vacunación con las tres dosis, siguen vigentes, y que solo se ha flexibilizado el uso obligatorio de la mascarilla para lugares abiertos.

"Es importante que la población entienda que la pandemia no ha acabado. Tenemos que seguir manteniendo algunas medidas y se seguirán flexibilizando otras porque lo que se quiere es que se llegue a lo más cercano a la normalidad", aseveró.



Linde Gas, empresa líder en ingeniería y gas industrial está de aniversario

Linde Gas, empresa líder mundial en ingeniería y gases industriales celebra su aniversario superando los 31.000 millones de dólares en ventas el 2021.

La prestigiosa empresa gasífera está de aniversario, y nos recuerda su misión que es hacer el mundo más productivo todos los días brindando soluciones, tecnologías y servicios de alta calidad que hacen que sus clientes sean más exitosos. Asimismo, ayudan a sustentar y proteger nuestro planeta.

La compañía atiende a una variedad de mercados finales, incluidos los de productos químicos y refinación, alimentos y bebidas, electrónica, atención médica, fabricación y metales primarios. Los gases industriales de Linde se utilizan en innumerables

aplicaciones, desde oxígeno que salva vidas para hospitales hasta gases especiales y de alta pureza para la fabricación de productos electrónicos, hidrógeno para combustibles limpios y mucho más. Linde también ofrece soluciones de procesamiento de gas de última generación para respaldar la expansión del cliente, las mejoras de eficiencia y la reducción de emisiones.

Conocimiento es poder

Los especialistas de Linde Gas son ingenieros, operadores de planta y

administradores. Son arquitectos de información, conductores y contadores. Suman 80.000 colaboradores en más de 100 países trabajando juntos por un mismo objetivo: construir un mundo más productivo.

Linde Gas se enorgullece de su gente trabajadora, orientada a los resultados, que siempre se esfuerza por mejorar las habilidades y ampliar los conocimientos. Constantemente están en la búsqueda de proyectos que les presenten un desafío. Les apasiona la calidad, creatividad y el impacto de su trabajo.

Diversidad e inclusión

La inclusión es un valor fundamental de Linde. Su objetivo es atraer, desarrollar y retener los mejores talentos disponibles en un mercado que se diversifica rápidamente y, al mismo tiempo, fomentan un entorno inclusivo donde todos pueden desempeñarse en su máximo potencial. Su imperativo empresarial es claro. Se basa en la diversidad de sus mercados globales, su grupo de talentos y su base de clientes, así como en el imperativo de atraer nuevas ideas y diferentes enfoques para mejorar la innovación.

En Linde, se esfuerzan por hacer operativa la inclusión a fin de crear un entorno de trabajo que trate a todos sus empleados con respeto, respalde nuevos pensamientos e ideas, fomente el crecimiento y el desarrollo y reconozca sus diferencias. Linde también se compromete a asociarse con otros para ayudar a garantizar que sigan siendo un empleador de elección para el grupo cada vez mayor de talento global diverso.

Compromiso con la comunidad

Es solo una de las maneras en que sus colaboradores están haciendo de nuestro mundo más productivo. En Linde alientan a todos a respaldar buenos programas y poner en marcha nuevas actividades para impactar favorablemente en las comunidades donde vivimos y trabajamos.



Nacimiento de The Linde Group

La prestigiosa compañía fundada por Carl Von Linde, líder en la industria química, está de aniversario.

El 21 de junio de 1879, Carl von Linde fundó Gesellschaft für Linde's Eismaschinen Aktiengesellschaft para seguir desarrollando su trabajo en el desarrollo de sistemas de refrigeración mecánica para las industrias cervecera y alimentaria. El proceso de Linde fue patentado en 1902 e inmediatamente explotado por la primera planta de separación de aire a gran escala instalada en la planta de Linde en Höllriegelskreuth, cerca de Munich en 1903. Junto con Cecil Lightfoot, en 1907, abrió Linde Air Products Factory, su primera planta en Estados Unidos en Buffalo, Nueva York. Además de las plantas para la separación de aire, en 1906, los ingenieros de Linde comenzaron a trabajar con otros en procesos para separar los componentes del gas de agua.

Además de sus intereses en refrigeración, Carl von Linde también se asoció con Hugo Güldner y Georg Krauß y otros en 1904 para formar Güldner Motoren-Gesellschaft mbH en Munich, que se trasladó a Aschaffenburg en 1906. Linde tomó la propiedad total de la empresa. Linde también adquirió Aktiengesellschaft für Industriegasverwertung, comúnmente conocida como Heylandt Works. En los años de la Alemania nazi, Linde AG se benefició del intento del país de volverse autosuficiente al abstenerse de importar combustible sintético y caucho.

En 1935, el director general Friedrich Linde recibió el título de Wehrwirtschaftsführer, lo que subrayó la importancia nacional de Linde AG y permitió que la empresa se beneficiara aún más del rearme alemán. Linde Air Products Co., la Corte Suprema de los Estados Unidos estableció la doctrina de los equivalentes que determinó que, si bien no estaba en el alcance literal de la patente, el concepto descubierto por Linde todavía estaba siendo invadido injustamente. En 1958, la empresa probó un sistema de accionamiento hidráulico en el «Hydrocar».

En 1989, la empresa adquirió Lansing Bagnall, un fabricante británico de carretillas elevadoras. En 1996, la empresa adquirió los derechos del nombre Linde de manos de Praxair. En 2000, la empresa completó la adquisición de AGA AB de Suecia por 3710 millones de dólares. A principios de 2000, se inventó la subasta brasileña como un nuevo tipo de subastas para comercializar gas mediante subastas electrónicas para Linde plc en Brasil.

En 2004, la empresa vendió su división de refrigeración a Carrier Corporation por 325 millones de euros. En septiembre de 2006, Linde adquirió The BOC Group por 11.700 millones de euros en efectivo. El negocio de carretillas elevadoras de Linde pasó a llamarse KION Group y

se vendió a Kohlberg Kravis Roberts y Goldman Sachs por 4.000 millones de euros en enero de 2007. En abril de 2007, la empresa vendió el negocio de gas industrial de BOC Gazy a Air Products & Chemicals por 370 millones de euros o unos 503 millones de dólares.

En 2008, la oficina central de Linde AG se trasladó de su sede histórica en Wiesbaden al edificio Angerhof en el centro de Múnich. En 2010, la empresa adquirió más del 95 % de las acciones de Ceylon Oxygen Ltd. En junio de 2011, PT Linde Indonesia, una subsidiaria de Linde, anunció su plan para construir una planta de separación de aire por valor de 1 billón de rupias en Cilegon, Banten, para suministrar gas industrial a la planta siderúrgica de PT Krakatau Steel. En agosto de 2012, la empresa adquirió Lincare Holdings, un proveedor de gas para el cuidado de la salud en los EE.

En diciembre, la empresa adquirió la empresa de atención domiciliaria Calea France SAS. En diciembre de 2016, Linde Korea completó la adquisición de las divisiones de gas de aire líquido a granel y comercial industrial y electrónica de Air Liquide Korea, con sede en Corea del Sur. A principios de junio de 2017, después de casi un año de negociaciones intermitentes, Linde y Praxair acordaron fusionarse. El 1 de marzo de 2019, la empresa completó las desinversiones requeridas por las autoridades antimonopolio de EE.

El 28 de febrero de 2019, Matheson adquirió Linde HyCO, vendida para cumplir con los términos regulatorios de la fusión con Praxair. El 9 de agosto de 2019, Linde se asoció con CarbonCure Technologies. En octubre de 2019, la empresa invirtió 28 millones de libras esterlinas en ITM Power, un fabricante británico de electrolizadores de membrana de electrolito polimérico para la producción de hidrógeno mediante la división electroquímica del agua en hidrógeno y oxígeno. En enero de 2020, la empresa vendió su división LifeGas

Antonio Berckemeyer: “Una motivación compartida con LINDE GAS fue el propósito de salvar vidas”

El gerente general de Transber conversó en exclusiva con Revista Economía sobre las diferentes unidades de negocio de su empresa, la relación comercial con LINDE GAS y la importancia de un trabajo conjunto en la pandemia.

¿Qué unidades de negocio tiene TRANSBER?

Transber es una empresa de logística, tiene 38 años en el mercado. Empezamos en el rubro aeronáutico realizando vuelos cargueros hacia ciudades en zonas remotas, como Iquitos, cuya acceso terrestre - fluvial es largo y complejo. Luego, nuestros clientes empezaron a solicitar servicios adicionales, por ejemplo, el recojo de la carga en origen, la entrega en destino, almacenaje, y así fue como fuimos construyendo diferentes unidades de negocio.

Hoy en día, cada unidad de negocio es un eslabón de la cadena logística y tenemos básicamente toda la cadena, por un lado, tenemos transporte internacional como agente de carga internacional, manejamos exportaciones, importaciones aéreas, marítimas, inclusive terrestres y fluviales, y luego ya vamos a las operaciones locales, empezando por la unidad de negocio de transporte terrestre, que se divide en dos, en flota subcontratada y flota propia. La flota propia generalmente se requiere para proyectos de mediano o largo plazo. Dentro de esa sub unidad está la división de transporte de gases, que es la que tiene relación con LINDE GAS. Luego tenemos la unidad de negocio de almacenes en Lima y provincia, transporte aéreo de carga, vigente desde el 83 y que continúa siendo una unidad muy importante en la empresa. Esa unidad se divide en dos, por un lado, están

los vuelos cargueros, y por otro lado está el transporte de carga en vuelos comerciales.

Nuestros almacenes son certificados por la Dirección General de Aeronáutica Civil en diferentes destinos, ciudades. Luego tenemos la unidad de negocio de proyectos, que se dedica principalmente a participar en proyectos de gas, minería, petróleo. Entonces, tenemos transporte internacional, importaciones, exportaciones, transporte terrestre, aéreo, almacenes, proyectos, y finalmente maquinaria pesada. Tenemos un área de maquinaria pesada que da el servicio completo, es decir, no solo alquilamos las maquinas, sino que damos el servicio con operador, supervisión, calidad, mantenimiento, etc, de tal manera que nuestros clientes se pueden dedicar a su rubro principal y no tener que preocuparse con lo relacionado a maquinaria pesada. Esto generalmente es para proyectos de gas, petróleo y minería.

¿Qué hacen con LINDE GAS?

¿Cuál es su relación comercial?

Nosotros, desde el año 2017, estamos encargados de la distribución de los gases de LINDE, tanto gases medicinales como industriales. Para eso tenemos una flota dedicada exclusivamente a su operación, que transporta desde diferentes plantas del cliente hacia sus clientes a nivel nacional. Tenemos vehículos de diferentes características y capacidades, dependiendo de qué se requiera. Hemos aprendido y aportado mucho, hemos podido desarrollar una cadena de transporte eficiente, segura, de los estándares que requiere una empresa como lo es LINDE.



¿Cómo fue su apoyo a LINDE GAS en esta pandemia?

Cuando empezó la pandemia, una motivación compartida con LINDE GAS fue el propósito de salvar vidas. Como sabes, el oxígeno ha sido fundamental durante la temporada de pandemia. Nuestro rol ahí fue entregar los balones de oxígeno a los hospitales a nivel nacional. Por más que la coyuntura fue muy delicada, estando expuestos al virus, a situaciones impactantes, por la cantidad de fallecidos que hubo, y a la dificultad para poder operar adecuadamente en la carga y descarga en diferentes hospitales. Obviamente era importante que nuestros equipos de trabajo mantengan los niveles de motivación adecuados y estén dispuestos a tomar los riesgos que se requerían para salir adelante en esa situación. Todos esos fueron retos, pero creo que, como dije al inicio, cuando un equipo tiene un propósito, está dispuesto a asumir estos retos y trabajar en conjunto para cumplir el objetivo. Nuestro horario de trabajo cambió de 12 a 24 horas, lo que requirió de mucho trabajo y completar el equipo con el estándar que se necesitaba. Trabajar en esas condiciones fue un reto y más con las normas y restricciones que aparecían. En cuanto a la flota, reforzamos el mantenimiento para asegurar la sostenibilidad del transporte.



Digitalización y comercio electrónico atraen más inversión al sector de pagos

La aceleración del comercio electrónico y el avance de la inclusión financiera a través de aplicaciones y plataformas digitales están atrayendo a cada vez más inversores al segmento latinoamericano de pagos electrónicos.

Según la asociación regional de capital privado y capital de riesgo Lavca, la inversión en capital de riesgo alcanzó un récord de US\$15.700 millones en 2021, más de lo que atrajeron las startups de la región en los 10 años anteriores, y las fintechs y el comercio electrónico han captado el 64% de ese total.

En Brasil, el mayor mercado de la región, los segmentos de finanzas y comercio electrónico/marketplace comprenden el mayor número de empresas emergentes a las que da seguimiento la asociación brasileña Abstartups, lo que representa el 12,9% de más de 21.000 startups.

Además de los inversionistas actuales, el análisis de BNamericas mues-

tra que, a nivel regional, nuevos actores nacionales e internacionales, entre ellos inversionistas ángeles, están participando en diferentes rondas de inversión (semilla, series A, B o C) en compañías de servicios financieros y pagos en etapas iniciales.

En marzo, la startup colombiana de pagos Yuno, creada por el cofundador de Rappi Juan Pablo Ortega y el ejecutivo de Rappi Julián Núñez recaudó US\$10 millones en su primera ronda después de solo unos meses de operaciones.

La ronda estuvo encabezada por Andreessen Horowitz, firma de capital de riesgo con sede en Silicon Valley; Kaszek, uno de los principales fondos latinoamericanos de capital de riesgo para etapa temprana, y liderada por Monashees con la participación de Nazca, Latitud, OneVC, Opera Ventures, Saurabh Gupta (socio de DST Global) e inversionistas ángeles.

Yuno asegura prestar servicio a grandes empresas de comercio electrónico en América Latina y dice estar apostando ahora por Brasil, Colombia y México.

El mercado de pagos tiene gran potencial, considerando el tamaño y demografía de la región. También tiene un ecosistema diversificado que incluye comercios, procesadores, integradores y proveedores de software.

"En Latinoamérica, estimamos el volumen del mercado de pagos en US\$1,5 billones y Brasil es un país clave en nuestra estrategia de expansión regional", dijo a BNamericas Yuval Ziv, presidente de la empresa israelí de procesamiento de pagos Nuvei.

Nuvei, cuyas soluciones permiten a los comercios internacionales aceptar diferentes métodos de pago, está prestando especial atención a la región, según Ziv.

La compañía afirma haber crecido 112% en América Latina y reportó un volumen total de pagos procesados para clientes de más de US\$2.000 millones en 2021. Aun así, es menos del 3 % del total que supuestamente procesó en todo el mundo el año pasado.

Los ingresos globales de Nuvei alcanzaron US\$725 millones en 2021. Entre sus cerca de 4.000 clientes en América Latina se encuentran Rappi, DirecTV y General Motors.

"A principios de este año, aumentamos nuestra capacidad para permitir que los operadores de comercio electrónico internacionales con presencia en Brasil y otros siete países de la región [México, Ecuador, Colombia, Perú, Argentina, Uruguay y Chile] acepten métodos de pago, además sistemas de tarjetas internacionales y métodos de pago alternativos [APM], como [el servicio de pago instantáneo de Brasil] PIX".

Según Ziv, Nuvei admite más de 150 divisas y 530 APM, incluidas criptomonedas, a través de una plataforma única.

Pero Nuvei no está sola. Tesorería y Soluciones Comerciales (TTS) de Citi anunció un acuerdo con el procesador de pagos Ebanx, líder de este segmento, el cual beneficiará a clientes institucionales de Citi en América Latina.

Según el acuerdo, los comercios institucionales de Citi podrán utilizar diferentes métodos de pago, como tarjetas de crédito, billeteras electrónicas y métodos de pago locales e instantáneos.

Con la alianza, los clientes de Citi podrán aceptar más de 100 tipos de métodos de pago en línea en Argentina, Colombia, Costa Rica, Ecuador, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay, según las empresas.

Y Spring by CitiSM, solución de pago de consumo digital TTS del banco para clientes corporativos e institucionales, está disponible desde 2020 en México y desde 2021 en Brasil.

"A medida que nos enfocamos en expandir nuestra huella de comercio digital en un panorama de pagos que se hace cada vez más complejo en la actualidad, nuestra misión es ofrecer soluciones habilitadas digitalmente que aborden las cambiantes necesidades de nuestra diversa base de clientes institucionales, especialmente nuestros clientes D2C [venta directa al consumidor]", señaló Steve Donovan, jefe de tesorería y

soluciones comerciales de Citi para América Latina, en un comunicado.

Ebanx anunció recientemente un acuerdo similar con Vtex, plataforma de comercio electrónico brasileña multinacional. El acuerdo se enfoca en pagos transfronterizos para empresas brasileñas de comercio electrónico en América Latina.

Mientras tanto, PayU, con sede en Holanda, anunció la adquisición de la paytech colombiana Ding, junto con una inversión en la colombiana Treinta, para duplicar su participación en el mercado regional de pagos.

Lanzada el año pasado, Treinta se enfoca en apoyar a las pymes latinoamericanas para que digitalicen sus procesos a través de servicios en línea, incluidas soluciones de contabilidad, gestión de inventario y comercio. Asegura tener alianzas con más de 4 millones de pymes en más de 18 países latinoamericanos.

PayU está controlada por el inversionista tecnológico Prosus, que a la fecha registra inversiones en fintech por un total superior a US\$1.000 millones.

El segmento de pagos integrados, es decir, los servicios proporcionados por empresas como Ebanx o Nuvei, debiera crecer 46,3% en términos interanuales y alcanzar los US\$3.800 millones este año y los US\$14.500 millones para 2029, según Research&Markets.





ELIAS ZAFE: “Creemos que en Perú hay una industria cada vez más desarrollada.”

El gerente de negocios de ECOMSUR, a su llegada a Perú, resalta los desafíos que existen y miran con optimismo el desarrollo y crecimiento de la industria del comercio electrónico en el país.

1. En el Perú el crecimiento del comercio electrónico ha sido exponencial, un 55% el 2021 con respecto al 2020. Ustedes ya tienen presencia internacional y engloban el concepto de Fullcommerce, ¿Podrías comentarnos sobre este nuevo concepto?

Perfecto, mira te cuento, y déjame que te de un contexto lo que nosotros hacemos, ya llevamos diez años dedicado a lo que es fullcommerce, básicamente entregando un servicio integral de punta a punta apoyando a nuestros clientes para poder vender online. ¿Qué es full commerce? Es un servicio de punta a punta donde nos encargamos de implementar el ca-

nal y todo lo que significa la operación del día a día, desde atender a los clientes, entregar los pedidos, performance, marketing digital y toda la tecnología necesaria para poder desarrollar y escalar un canal acompañando a nuestros clientes siempre con el foco de entregar la mejor experiencia posible. Hoy día contamos con más de 80 operaciones en latam y bastante experiencia lo que son eventos de alta demanda lo que hoy día nos lleva a pensar el más próximo que hay en acá para Perú acompañando a los clientes.

2. ¿Qué les deja estos 10 años de ECOMSUR?

A ver, mucho aprendizaje, hemos visto madurar una industria donde los indicadores tanto de penetración como de

participación de lo que es el comercio on versus el off sobre todo los últimos dos años nos han sorprendido a todos desafiados por supuesto, pero que nos entrega perspectivas muy positivas para el futuro. Así que en este tiempo de estos diez años que llevamos hemos podido tener la suerte de acompañar a clientes de distintas industrias y distintos negocios y por supuesto de distintos países lo cual nos va entregando esta experiencia para poder seguir mejorando el servicio seguir aportando a todo lo que es el ecosistema de del ecommerce desde el comercio electrónico y por supuesto siempre pensando en qué es lo que viene hacia adelante una industria que está madurando todos los días pero aun así tiene muchísimos pasos para seguir creciendo creemos que cada año estamos en un nuevo piso pero el techo es muchísimo más alto de lo que hemos visto hasta ahora así que bien muy contento.

3. A su llegada a Perú cuál es la expectativa en este nuevo mercado

A ver lo que podemos entender nosotros con el conocimiento que vamos adquiriendo en el país es que hay grandes desafíos de bancarización, grandes desafíos de lograr mayor confianza con el consumidor grandes desafíos logísticos pero que sin duda se han ido desarrollando a una velocidad distinta estos últimos años por lo tanto creemos que va muy bien encaminados, creemos que la industria que está cada vez más desarrollada y nosotros desde nuestro lado vamos aportando nuestro granito de arena como dicen que para que esto ocurra para que se desenvuelva dentro un entorno seguro dentro de un ecosistema que permita cada vez más llegar a más hogares a más consumidores así que creemos que hay muy buenas perspectivas para Perú, cuando tenemos para comprar nosotros estamos en Chile, en Brasil, en Perú, en México, en Colombia, cada país con su particularidad y Perú es una de las grandes apuestas que tenemos nosotros hoy y los números nos vienen acompañando con muy buenas expectativas no sólo desde nuestro lado, sino que los estudios los expertos y los indicadores lo dicen.



Toque de queda paraliza a la ciudad de Lima y Callao

Actividad de cambio de dólares se reduce en 50% por orden de inamovilidad

La orden de inamovilidad dispuesta por el presidente Pedro Castillo, vigente desde las 2:00 am hasta las 11:59 pm el día 5 de abril, trae consigo claras consecuencias económicas.

Después de diversas manifestaciones en varias ciudades del país el mandatario decretó inamovilidad social que inició la madrugada del 5 de abril. Se sabe que los gatilladores principales del movimiento social fueron son el alza de precios de alimentos y combustibles. Sin embargo, a nivel económico, ¿Qué implica económicamente un día completo de toque de queda?

Javier Pineda, CEO de Billex, detalló algunas consecuencias de esta paralización: “Lamentablemente la orden de inmovilización social dictada por el gobierno para hoy en Lima y Callao es una medida que afecta la economía del país y la de los peruanos. Según Phase Consultores el impacto podría bordear los US\$100 millones hoy, considerando que el PBI es de un poco más de US\$600 millones diarios, que esta medida se da solo en Lima y que igual hay actividades esenciales que no pueden

parar. Por otro lado, las operaciones de cambios en las empresas también se reducen de forma importante, sobre todo las que operan en Lima, al verse obligadas a cerrar sus actividades. Se estima una reducción del 50% de actividades cambiarias”

El sector real de la economía se ve afectado con este tipo de medidas y ello se siente en los bolsillos de miles de peruanos que viven de su trabajo diario. “El país se encuentra en una etapa de recuperación de lo que fue la crisis sanitaria y una reciente crisis política, por lo que tomar una medida de esta naturaleza genera entre otros, la paralización de los ingresos de la economía familiar y por tanto el rechazo de la mayor parte de la población” precisó Pineda.

Habrá que analizar cuál es el mejor camino para no seguir afectando el PBI del país. Dada la alta dolarización que existe en nuestra economía, el cambio

de divisas es parte de una necesidad diaria de la población y de las empresas, por lo que este tipo de medidas también afecta su actividad en un porcentaje importante.

Sobre BILLEX

Billex es una fintech peruana con operaciones desde el 2017. Pioneros en establecer un modelo de negocio en el Perú respaldado por un fideicomiso que permite a las personas y empresas realizar operaciones de cambio de divisas de la forma más segura, eliminando cualquier tipo de riesgo. Además, su servicio garantiza ahorros en cada transacción, rapidez y un servicio de atención exclusiva para sus clientes. Asimismo, la plataforma permite vincular a las empresas para que comparen y vendan divisas entre sí ofreciendo un tipo de cambio muy cercano al interbancario.

LA ARMONÍA ECONÓMICA PARA EL PERÚ

Por: Juan Eduardo Toro Goin

P. 26

Lo que voy a redactar está presente en todos los políticos del mundo. Este tema es muy central y se refiere a la manía del igualitarismo, ojo no el concepto de la igualdad como enseñaba el premio Nobel en economía Hayek, donde sostiene que el único que puede sostenerse sin que se derrumbe la sociedad abierta que es la única igualdad es ante la ley, atado necesariamente al concepto de la propiedad, en el sentido de dar a cada uno lo suyo, si no la igualdad en el sentido de establecer una especie de guillotina horizontal en los ingresos y a los patrimonios.

Ejemplo: si estuviéramos en una isla y hubiera de todo para todos todo el tiempo, no habría la necesidad de aludir a la institución de la SUNARP. Entendido que la institución de la propiedad se da porque los recursos son escasos en relación con las necesidades, entonces hay que asignar derechos de propiedad. Este concepto bajo el enfoque del crecimiento y fortalecimiento económico por una empresa en una sociedad abierta es porque está acertando en lo que está deseando su prójimo (cliente) y el que no tienen menores ganancias entrando en la zona roja y quiebra con quebrantos.

Las posiciones patrimoniales no son irrevocables (que no se puede revocar o anular), porque son cambiantes en media los gustos y preferencias de las personas van evolucionado en un mercado. Si se aplica un concepto de sociedades colectivas, aparece lo que se denomina en economía la tragedia de los comunes porque es raro concebir sembrar con tanto esfuerzo y voluntad algo para que coseche otro y no tu.

El uso de la propiedad es distinto cuando se establece privadamente. Dicha tragedia sucedió en Estados Unidos en 1620 cuando llegaron los primeros colonos estableciendo un sistema comunista y colectivista dicho efecto causó que, al año, el pueblo estaba falleciendo de hambre literalmente.

Por ello una empresa, un emprendimiento o negocio y el mismo País no puede desarrollarse bajo el mismo error de los primeros colonos en 1620. Aclarando que, el análisis de liquidez no es el indicador apropiado para ver su éxito porque puede estar quebrada lo que importa es su patrimonio neto. Por eso el concepto de la riqueza es un concepto dinámico en todas las transacciones libres y voluntarias entre las dos partes.

Por lo tanto, las ganancias que se obtienen son por las preferencias del prójimo la cual establece posiciones patrimoniales. Pero sucede que después de las ventas aparece el aparato Estatal o los políticos en campaña diciendo vamos a redistribuir ingresos haciéndolo de forma coactiva lo que se hizo de forma pacífica y se dio dentro de tu negocio y equivalentes. Y al redistribuir quiere decir reasignar es un sentido distinto lo que asigno previamente el prójimo (cliente).

Por lo tanto, hay consumo de capital y si hemos comprendido que los salarios e ingresos en términos reales en todas partes y en todos los lugares solo depende de las tasas de capitalización (la tasa de retorno que se espera en una inversión, permitiendo tener mayores ingresos por unidad de tiempo). Pero cuando se derrocha, despilfarrando o mal asignado recursos, estamos simultáneamente diciendo que los salarios e ingresos en términos reales se reducen.

El economista Tomas Sowell nos advierte y también para los verdaderos economistas que no se debería hablar más de redistribuir ingresos, porque los ingresos no se distribuyen, si no se ¡GANAN! Por lo tanto, el concepto del igualitarismo que también se lleva a ideas que suenan muy armoniosas, simpáticas por no decir demagógicas y que son muy atractivas pero que son falas en todo el sentido del castellano, como la igualdad de oportunidades.



La igualdad de oportunidades estimado lector, es total y absolutamente incompatible ante la ley, porque no se puede tener las dos cosas, son mutuamente excluyentes. Se tiene una o se tiene otra. Ejemplo: supongamos que un jugador de futbol mediocre juegue con un profesional y se le quiere dar igual de oportunidad. Para ello hay que ponerle al profesional unas zapatillas de plomo o sea lesionar su derecho, por lo tanto, la igualdad de oportunidades implica necesariamente lesión de derechos.

Esto quiere decir que en una sociedad abierta se pretende la idea de que todos deben tener más oportunidades, pero nunca iguales, si somos diferentes. Es más, si se instalara esa manía del igualitarismo seria un horror la sociedad. Gracias a Dios somos diferentes, desiguales desde el punto de vista anatómico hasta el punto de vista psicológico. Y al ser desiguales, también desiguales son los resultados, según nos compren las personas.

Advirtiendo que esto no ocurre en sociedades donde existen empresarios que juegan con los favores políticos porque están aliados con el poder para robar o para obtener privilegios de tanta naturaleza o en mercados cautivos y similares. En ese sentido y en ese contexto puede decirse con corrección, que las desigualdades son una injusticia brutal porque no son las consecuencias de las elecciones de los demás si no de la acción política, que necesariamente es indistinta en precio, en calidad si hubiera funcionado el mercado.

Por otra parte, se habla mucho del “Darwinismo social” siendo una extrapolación ilegítima desde el campo biológico al campo social. En realidad, Darwin tomó y se copió su idea original de Bernard Mandeville quien estaba trabajando sobre el evolucionismo cultural la cual Darwin lo separa. Pero lamentablemente en nuestra sociedad actual se usa este término como el Darwinismo social.

Entiendo que en el caso cultural no se está seleccionando especies, si no normas, por una parte, y por otra la más importante con una consecuencia no buscada y eventualmente no querida..., los que produce mayor tasa de capitalización está transmitiendo su fortaleza a lo más débiles. Solo que de esa y única forma se puede incrementar salarios en términos reales.

Si uno compara y analiza niveles de vida de Uganda y los compara con Canadá o el Salvador, no es un tema de recursos naturales, es más África son uno de los continentes que mayor recurso natural tiene. Tampoco no es un tema de climas o etnias o lo que eso puede significar. Es un tema marcos institucionales que permitan optimizar tasas de capitalización.

Además, el sistema de la guillotina horizontal requieres necesariamente un gobierno autoritario, puesto que la empresa o la persona (existencia física) que se sale de la marca establecida hay que utilizar la violencia para meterlo a dentro de la franja del igualitarismo.

Cuando estamos hablando de distintos problemas en la sociedad de gente que no se pueden mantenerse a si misma por razones físicas o de otra índole y de tanto otro problemas y desgracias que hay y siempre van a existir en este mundo que es imperfecto. Tenemos que acostumbrando a usar la primera persona del singular ¿qué estoy haciendo yo? Y no la tercera del plural, del “tenemos que hacer” el que habla en esos términos es el que le va a arrancar recursos a su prójimo para hacer a lo que se denomina “caridad” o “solidaridad” la cual degrada mucho a dichas palabras. La verdadera caridad o solidaridad se basa en los recursos propios voluntariamente y de forma anónima.

Hay que entender que las oportunidades disminuyen considerablemente en medida por las retribuciones de por las razones descritas líneas arriba, además alteran los únicos indicadores que tienen los mercados que son los sistemas de precios. No puede haber precio sin propiedad, ni propiedad sin precios. El precio es una manifestación de reflejar las estructuras valorativas como consecuencia de las valorizaciones de propiedades reciprocas.

Si no hay derecho a la propiedad privada y se establece el ideario comunista, todo lo redactado se puede resumir en lo siguiente: **ABOLICIÓN DE LA PROPIEDAD PRIVADA**. Si no hay propiedad privada no hay precios, no hay evaluación de proyectos, no hay contabilidad ni cálculo económico. Porque no son precios quienes dictan los “gobernantes” la cual es una pérdida de tiempo porque no son una manifestación de estructuras valorativas cruzada en las distintas en las transacciones.

Por eso se dice: en un sistema donde no existe la propiedad privada no se sabe si conviene hacer los “camino de oro o de asfalto”. Por ello en la medida en que intervenga el sistema de control de precio las contabilidades están falseadas. Si hubiera un impuesto proporcional (todos pagan en la proporción de su renta, de su patrimonio, de sus gastos) cuando pase la aspiradora fiscal todas las posiciones patrimonios quedarían en intactas.

Sin embargo, cuando se impone un sistema de impuesto progresivo todos los patrimonios relativos se alteraron. Por ello Ludwig von Mises sostiene en su tratado en economía “hay un rol fundamental en la desigualdad de ingresos y patrimonios, siempre y cuando los procesos de los mercados sean abiertos”.

Por otra parte, hay un concepto muy equivocado sobre el derecho. A todo derecho le corresponde una obligación, ejemplo: Carlos gana 1000 soles la cual se tiene que respetar dicha ganancia. Pero si Carlos gana 2000 soles y tiene ese derecho y aunque el mercado no le pague, pero el gobierno le otorga semejante derecho quiere decir otro le va a apagar la diferencia. Por lo tanto, es un pseudoderecho. La cual es una plaga en los idearios Orwellianos pseudo-

políticos (es un adjetivo que describe toda situación, idea, o condición social que George Orwell identifica como destructiva para una sociedad libre y abierta).

Por consecuencia se genera muchas metulillas que se repiten en este contexto de la falsificación del derecho como las llamadas justicia social, pero ¿qué es eso de la justicia social? Significa que se debe sacarle algo que te pertenece para dárselo a otro que no le pertenece. Por eso el adjetivo social unido a cualquier sustantivo, lo convierte automáticamente en su antónimo, por ejemplo: democracia social, derechos sociales, constituyente social.

En lo personal los políticos son cazadores de votos, y si saben de economía -y me refiero si verdaderamente estudiaron analizando todo una biblioteca física u online con una mirada al presente siglo XXI y sus proyecciones- las ideas morales de fomentar un mensaje de creatividad, estabilidad y crecimiento a través del tiempo serán enmudecidas por la demagogia torpe falsas y atractivas en la consciencia por el pago de favores y sobre todo para no perder votos.

En conclusión, el tema no es estar quejándose de las estructuras políticas / pseudopolíticas, el tema está en trabajar en la opinión pública a través de la educación. Acentuando en el debate de ideas tratar y discutir la presente redacción que les estoy dejando, por ejemplo. Por ello hay que ser valiente por parte del sector empresarial para financiar, fundaciones, ateneos, cátedras para discutir temas de esta dirección ya sea en pequeños grupos, conferencias y de ahí surgirá el efecto multiplicador con los amigos con la familia entre otros.

Preguntándonos siempre ¿Qué hiciémos hoy para que nos respeten? Si la respuesta es nada, las consecuencias son lo que está viviendo el Perú actualmente. Por eso tenemos que cada uno tomar la responsabilidad, y en este sentido, podremos zafar de lo que decía William: “nuestros políticos son incompetentes y corruptos y a veces las dos cosas en el mismo día”.

Te mando un fuerte abrazo querido lector y saludos por casa.

Muchas gracias.

Por: José Dueñas

Fijar precios en nuevos productos como un profesional

Uno de los puntos a considerar para darle el valor a un producto o servicio es fijar el precio del mismo, existen varios factores, variables, y largo etc. para fijar el precio y más cuando son productos nuevos. Para todo tipo de negocio el precio resulta super importante por lo que debes conocer las técnicas o estrategias para descubrir la fijación de los precios. Para la empresa fijar los precios afecta la demanda y el margen de ganancia por unidad, a continuación, conoceremos diversas estrategias de precios.

Y seguro que partiremos este tema en varias entregas para su mejor comprensión.

A que llamamos ESTRATEGIAS de fijación de precios de nuevos productos.

En primer lugar, debemos tener un plan de gestión donde plasmemos objetivos, metas que es lo queremos en el corto plazo, colocando todos los datos posibles, sector que estamos inmersos, competencias, posicionamiento, demanda, oferta entre otros puntos.

Las estrategias de precios para productos nuevos como deben operarse

Hace mucho tiempo escuche una frase “el cliente es el activo más preciado de una empresa” y a pesar de los años sigue teniendo el peso su importancia de esa reflexión, valorar los clientes, conocer el buyer persona es super importante para conocer que aprecian de sus productos, que es lo que disgustan de los productos, como eligen consumirlos, como enmendar estos puntos, con todo ello definido podemos armar los resultados y de allí las metas para los ingresos dado que una mala maniobra o técnica, para fijar los precios a productos nuevos ahuyentará a los

potenciales clientes y porque no a los existentes.

Nos preguntamos y cuáles serán estas ESTRATEGIAS de fijación de precios por productos

No tengamos dolores de cabeza por armar el precio de los productos, siempre estamos entre (ingreso con precios altos...pocos me compran o nadie me compraría, o talvez precios muy bajos pierdo rentabilidad, ganancia, ahora claro, si vas a ingresar a un nuevo mercado me lo pensaría tres veces para analizar bien la fijación de precios.

Conozcamos las técnicas para el precio de un producto nuevo

Precio establecido por el valor del producto

Muchos focus group nos dan la respuesta a ello dado que los clientes, valor el precio que los clientes le colocan en base en maximizar los márgenes, el enfoque es cuanto podemos ganar según el valor que otorgan los clientes.

Técnica diferencial

Esta facilidad se basa en ampliar tu público objetivo y con ello tener más consumidores, muchas empresas colocan diversos precios, en base a paquetes, ofertas, combos, lanzando el producto a un precio bajo como consecuencia altas ganancias por tener componentes altos del producto.

Cost-plus pricing

Esta técnica es la más utilizada en el mundo de los negocios tanto en físico o en línea considerando el costo de adquisición para a partir de allí establecer o fijar una margen de ganancia para tener el precio final. Conociendo los tres factores (costo de producción, gasto estructural y margen de beneficio)



Precio psicológico

Acá vemos el camino de la percepción del producto, trabajando mucho la calidad del producto para que tus potenciales clientes piensen “es un producto costoso, entonces debe ser bueno” Se acuerdan en los precios que terminan en 0.99 para el consumidor está mas cerca del digito menor que al mayor, ejemplo 39.99 que 40.00 es netamente psicología del consumidor.

Precio competitivo

Revisar los precios de la competencia es una técnica que muchas empresas realizan basadas en benchmarking, investigar periódicamente los precios de tus competidores y en base a ello colocar los precios alineando tus costos. Esta técnica es la más utilizada, precios altos debemos demostrar a tus compradores porque el precio es alto, pero si tus precios son bajos debes satisfacer a tus clientes para que sus productos tengan salida.

Precio dinámico

Los precios se modifican en función de la oferta y demanda, siendo cambiantes día a día, lo que llamamos precio elástico – flexible, es una estrategia muy valiosa porque puede disminuir el número de ventas dado la elasticidad del precio de la demanda.

Por ahora lo dejaré en este punto, continuaré con ESTRATEGIAS de precios para productos nuevos en el siguiente artículo.



MEF: economía peruana habría crecido alrededor de 4 % en primer trimestre del 2022

Viceministro Alex Contreras dice que se continuará con la propuesta de reforma tributaria

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) proyectó hoy que la actividad económica peruana habría crecido alrededor de 4 % durante el primer trimestre (enero-febrero-marzo) del presente año.

“Hay una recuperación en curso. Estimamos que en el primer trimestre la economía peruana habría crecido alrededor de 4 %, siendo uno de los crecimientos más altos de la región”, indicó el viceministro de Economía, Alex Contreras.

“Necesitamos que continúe la reactivación económica y seguir con una senda de reducción de brechas sociales. Este es un gobierno que tiene como objetivo mantener aquello que ha funcionado, pero cambiar aquello que no”, agregó.

Durante el VI Consejo de Ministros Descentralizado que se realiza en la ciudad de Cusco, Alex Contreras

anunció que se aprobó el presupuesto para el mantenimiento rutinario de las vías vecinales, el cual debería publicarse en la siguiente semana.

“Somos uno de los países con la brecha de infraestructura más grande de la región. La brecha estimada es de alrededor de 300,000 millones de soles y siempre habrá una demanda que va sobrepasar la oferta, pero estamos absolutamente comprometidos en dar lo máximo posible para atender esas necesidades”, dijo.

Alex Contreras comentó que el Gobierno trabaja en dos estrategias para reducir la brecha de infraestructura: una es la estrategia de gestión para reasignar mejor los presupuestos, y la segunda pasa por trabajar en medidas estructurales que permitan aumentar la recaudación tributaria.

“Perú es uno de los países que menos recauda en la región, con la mi-

tad de lo que recaudan los países de la OCDE. Por eso vivimos en una situación de recursos limitados, casi persistentemente, y por eso esta segunda mitad del año vamos a continuar con la propuesta de reforma tributaria”, afirmó.

El viceministro señaló que, de todas las medidas y propuestas de decretos legislativos presentadas por el Poder Ejecutivo, el Congreso de la República aprobó solamente el 10 %.

“Lo que aspiramos en lo que queda del año es poder consensuar una propuesta técnica que sea sostenible y aceptada por todas las partes para que de una vez el Perú empiece a remontar en materia de recaudación tributaria”, sostuvo.

“En estos primeros tres meses se han aprobado 29 decretos legislativos que serán claves para el país, los cuales están orientados a aumentar los recursos, continuar con la reactivación y promover la inversión pública y privada”, añadió.

Obras paralizadas y alza de precios

Por otro lado, Alex Contreras destacó que el Gobierno envió un proyecto de ley para reactivar obras públicas paralizadas, con el objetivo de que no exista infraestructura sin utilizar.

“Son casi 12,000 millones de soles en obras que están paradas, y solamente en el Cusco hay 1,500 millones de soles, lo cual no se puede aceptar en un país que tiene una enorme brecha de infraestructura”, enfatizó.

Asimismo, el viceministro reiteró que se está enfrentando una crisis internacional, una guerra que ha generado un incremento histórico del precio de los alimentos y frente a eso el Gobierno ha tomado una serie de medidas.

“Lo que estamos tratando de hacer es moderar el impacto en las economías familiares y por eso se han asignado mayores presupuestos a los programas sociales, comedores populares y ollas comunes”, manifestó.



SNI, Fuerzas Armadas y Celima promueven capacitación a miembros castrenses y ayuda a comedores populares

Esta alianza permitirá que los subalternos de las FFAA. reciban capacitación técnica en instalación de mayólicas, grifería y sanitarios, y colocarán mayólicas en tres comedores populares: Callao, San Juan de Lurigancho y Surco.

Con el objetivo de promover el desarrollo profesional del personal subalterno de nuestras Fuerzas Armadas, la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) junto a la Marina de Guerra, la Fuerza Aérea, el Ejército y la empresa Celima, realizarán una alianza para llevar a cabo un programa de capacitación en beneficio de los miembros de las instituciones castrenses. Esta capacitación les permitirá aprender habilidades en torno a la instalación de mayólicas, grifería y sanitarios de la mano de la empresa privada.

El programa de capacitación tiene una duración de 3 semanas y permitirá que tanto mujeres como hombres, tras terminar su servicio militar, cuenten con nuevas habilidades aprendidas de la mano de Celima, que les dará un certificado tras su participación.

Por otro lado, la empresa de acabados donará a nuestras Fuerzas Armadas una dotación de mayólicas que serán instaladas en 3 comedores populares ubicados en el Callao, Surco y San Juan de Lurigancho, con el fin de

generar espacios adecuados para la alimentación de los más necesitados.

Este esfuerzo entre la empresa privada y las Fuerzas Armadas marca un nuevo hito en el trabajo conjunto que realizan en diversos frentes y que busca de manera práctica activar un círculo virtuoso en el desarrollo de capacidades y contribución social a la comunidad de parte de las industrias nacionales.



Exportaciones industriales alcanzaron valores históricos en el primer bimestre

En el primer bimestre del 2022, las exportaciones no tradicionales industriales alcanzaron los US\$ 1 481 millones, marcando un hito histórico en ventas al exterior comparado con similar periodo de años anteriores, registró el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

Las exportaciones registradas en los dos primeros meses del año (US\$ 1 481 millones) significaron un incremento de 29% respecto al mismo periodo del año anterior y se ubicó 30,1% por encima de lo alcanzado diez años atrás.

Este hito histórico estuvo sustentado en las mayores ventas al exterior de todos sus sectores, destacando las exportaciones de químicos (US\$ 331

millones), sidero-metalúrgicos y joyería (US\$ 294 millones), pesqueros (US\$ 293 millones), textiles (US\$ 265 millones) y minerales no metálicos (US\$ 133 millones) que alcanzaron valores FOB sin precedentes. Cabe precisar que las ventas al exterior de textiles solo fueron superadas en el primer bimestre del 2012 (US\$ 315 millones) y 2014 (US\$ 277 millones).

Entre los sectores más dinámicos, resaltaron las exportaciones sidero-metalúrgicas y joyerías, cuyas ventas al exterior crecieron 35,6% respecto al primer bimestre 2021. Este comportamiento favorable estuvo sustentado en el incremento de las ventas al exterior de los productos más representativos (participan con el 67% del valor exportado), como: productos de cinc sin alear (70,7%),

alambre de cobre refinado y de aleaciones de cobre (20,0%), barra de hierro o acero sin alear con muescas, cordones, surcos o relieves (34,4%) y las demás chapas y tiras de cobre refinado (100,9%), entre los principales.

Además, destacan las ventas al exterior del sector textil, las cuales crecieron 22,5% en los primeros dos meses del 2022 en comparación a similar periodo del año anterior. Este incremento se explica por el aumento de las ventas al extranjero de: polos de algodón para hombres y mujeres (34,2%), pelo fino cardado o peinado de alpaca (46,1%), polos y camisetas interiores de punto de las demás materias textiles (21,6%) y camisas de punto de fibras sintéticas o artificiales (44,0%), entre otros.

Las exportaciones manufactureras estuvieron dirigidas a más de 120 países en los dos primeros meses del año, destacando como mercado de destino: Estados Unidos (26,5%), Chile (8,8%), Colombia (7,2%), Ecuador (6,5%) y Bolivia (4,9%).



Economía circular: ¿debemos pensar en residuos sólidos o en productos?

La semántica de economía circular denota un concepto económico que se correlaciona con la sostenibilidad, una sinergia de los aspectos económicos, ambientales y sociales, señaló hoy Alberto Huiman Cruz, profesor de la carrera de Ingeniería en Gestión Ambiental de la Universidad ESAN.

Manifestó que, sin embargo, la idea que se tiene sobre la economía circular enfrenta diferentes definiciones, muchas veces erradas.

La economía circular, como la define la fundación Ellen MacArthur, es una alternativa atractiva que busca redefinir qué es el crecimiento, con énfasis en los beneficios para toda la sociedad, mencionó.

“Esto implica disociar la actividad económica del consumo de recursos finitos y eliminar los residuos sólidos del sistema desde el diseño. Por lo tanto, la economía circular es un modelo de producción y consumo, que genera oportunidades económicas y de negocios, proporcionando beneficios sociales y ambientales”, comentó Huiman.

Asimismo precisó que la gestión integral de los residuos sólidos busca ser compatible con las preocupacio-

nes ambientales y la salud pública, y con la conciencia ciudadana respecto a la generación, minimización, separación, reutilización, valorización y disposición final de residuos sólidos.

Es decir, mientras que la economía circular pone el foco en el producto desde su diseño, la gestión integral de residuos sólidos lo tiene en el producto post consumo o uso (residuo generado), afirmó.

En ese sentido, agregó que la crisis climática hace que muchos países repiensen su forma de producir y las de consumir, y relacionarse con la naturaleza.

Sostuvo que los países de Europa tienen el Pacto Verde, una respuesta de la Unión Europea a la crisis climática actual, cuyo elemento principal es el nuevo Plan de Acción para la economía circular, que busca una transición hacia este nuevo modelo económico, que brinde oportunidades para todos, sin dejar a nadie atrás. Ello permitirá reforzar la competitividad, proteger el ambiente y otorgar derechos y empoderamiento a los consumidores, incrementando el PIB de la Unión Europea.

El especialista, explicó que en nuestra región existe la Coalición de Eco-

nomía Circular de América Latina y el Caribe, formada en el 2021 para servir de plataforma de intercambio de las mejores prácticas de economía circular y promover la cooperación entre los gobiernos, las empresas y la sociedad.

Esta coalición es coordinada por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y cuenta con una publicación: "Economía circular en América Latina y el Caribe: una visión compartida", que busca alinear y fortalecer la cooperación para guiar proyectos futuros de los países miembros, añadió.

La publicación refiere que la transición hacia una economía circular requiere del diseño específico a nuestras condiciones, fomentando una recuperación continua, con oportunidades de desarrollo económico para una transformación inclusiva y sostenible, y reconociendo que todos tienen un papel que desempeñar para dar vida a la transición.

Huiman indicó que si bien la economía circular como modelo económico alternativo nace como respuesta al inminente agotamiento de recursos naturales y la gran generación de residuos, esta no es lo mismo que gestión integral de residuos sólidos.

Estas semánticas, muy distintas pero complementarias entre sí, muchas veces son adoptadas erróneamente por funcionarios, empresarios, activistas y profesionales al disfrazar de economía circular las actuaciones avocadas netamente a residuos sólidos. Es muy común toparse con iniciativas de reciclaje que son promocionadas como modelos de negocio de economía circular, pero ello es un verdadero error, consideró.

Por último, el experto manifestó que en vista de que estudios científicos prevén que en el 2050 estaremos consumiendo como si tuviéramos tres planetas, urge virar hacia un modelo de producción y consumo sostenible que contraste al modelo económico lineal de extraer, fabricar, usar y eliminar; limitando así el agotamiento de recursos naturales y la generación de residuos sólidos.



El boom de las motos eléctricas: Parte 1

“Las motos eléctricas no son el futuro, son el presente” Juan Mendieta, gerente general de VOLTA MOTORS.

La moto eléctrica se ha convertido en una alternativa muy a tener en cuenta a la hora de elegir un vehículo para tus desplazamientos urbanos diarios debido a sus múltiples ventajas. Seguramente te habrás dado cuenta, ya que poco a poco vemos cómo nuestras ciudades se van inundando de motos eléctricas de empresas de VOLTA MOTORS, de que puede resultar una forma bastante económica de moverte, siempre y cuando hagas un uso esporádico de ellas.

¿Por qué las motos eléctricas están consiguiendo triunfar entre los conductores? Son vehículos que destacan especialmente en la movilidad

urbana (no en vano los servicios de delivery usan sobre todo este tipo de scooters electrificadas). Las ventajas de las motos eléctricas frente a las tradicionales o, incluso, frente a los deportivos son varias y se centran, sobre todo, en la practicidad y la capacidad de ahorro.

¿Cuáles son las ventajas de tener una moto eléctrica?

1. Ahorro en combustible

Esta es, probablemente, la ventaja más obvia para comprarte una moto eléctrica. Con una moto de combustión necesitarías, aproximadamente, 20soles para hacer 100 kms, mientras que con una eléctrica esta mis-

ma distancia la cubres con apenas 30 céntimos de electricidad. Es decir, que es 17 veces más barato desplazarte con una moto eléctrica.

2. Limpio y silencioso

Todos hemos visto los titulares de cómo grandes ciudades europeas han limitado la circulación de vehículos de combustión por el centro de sus ciudades los días en los que hay más contaminación. En algunos casos, estas limitaciones se anuncian con tan poca antelación que es imposible organizarte para poder llegar al trabajo a tiempo al día siguiente.

Los vehículos eléctricos, al no emitir ningún tipo de gas contaminante y ni ruido, no están sujetos a estas restricciones y te permite seguir con tu vida diaria. De esta manera, contribuyes a mejorar la calidad del aire de tu ciudad y cuidas del medio ambiente.

3. Ahorro en mantenimiento

Al no tener ni filtros ni aceites que cambiar periódicamente, el mantenimiento de una moto eléctrica es mucho más sencillo que una moto convencional. Además, un motor eléctrico es mecánicamente más sencillo que uno de combustión, por lo que al tener menos piezas móviles, es menos probable que se produzcan averías.

4. Recarga en cualquier enchufe

Una de las principales barreras para la implantación del coche eléctrico es la falta de infraestructura para la recarga. En el caso de las motos eléctricas, la mayoría de modelos del mercado se pueden recargar en un enchufe convencional, por lo que se pueden recargar en cualquier lugar sin necesidad de una un enchufe especial. Además, muchos modelos disponen de baterías extraíbles e intercambiables para que puedas subir la batería a casa o a la oficina y recargarla cómodamente mientras duermes o trabajas.



Nuevas exoneraciones costarían S/ 400 millones mensuales

Tanto el Gobierno como el Congreso buscan mitigar el alza de los precios de los combustibles y alimentos a través de exoneraciones tributarias. Sin embargo, estas medidas no se traducirán por completo en menores precios ni beneficiarán principalmente a quienes más los necesitan. Por el contrario, imponen serios costos a las finanzas públicas y generan un mal precedente.

Subsidios ciegos

El Ejecutivo aprobó la incorporación temporal de nuevos productos al Fondo de Estabilización de los Precios de los Combustibles (FEPC) y la exoneración por tres meses del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) a las gasolinas de 84 y 90 octanos y el diésel. El objetivo central de este impuesto es reducir el uso de combustibles fósiles contaminantes.

En tanto, el Legislativo aprobó el jueves la exoneración por nueve meses del Impuesto General a las Ventas (IGV) a los productos alimenticios de la canasta básica como el pollo, huevos, harinas, entre otros, así como la

devolución del crédito fiscal del IGV acumulado a las empresas pertenecientes a la cadena de producción de estos alimentos.

Dado que estas medidas se aplican sobre las ventas mayoristas, no se traducen por completo en menores precios para los consumidores finales. En el caso de los combustibles, Arturo Vásquez, exviceministro de Energía, señala que los consumidores solo percibirían un 40% de esa reducción. Según el especialista, esto se debe a la presencia de múltiples intermediarios dentro de la cadena de producción —especialmente en el caso del GLP— y a la baja sensibilidad de la demanda ante el cambio en los precios.

Sin embargo, incluso la disminución parcial de los precios no beneficiaría principalmente a los más vulnerables, indica Gonzalo Tamayo, exministro de Energía y Minas. De acuerdo con el experto, estos mecanismos son transversales para todos los consumidores, por lo que las familias de mayores recursos resultan proporcionalmente más beneficiadas al destinar una mayor proporción de su gasto al consumo de combustibles. Según datos de la Encuesta Nacional de Hogares 2020, estas familias también asignan un mayor porcentaje de su gasto total en alimentos a los productos recientemente exonerados del pago de IGV.

Alto costo

Se prevé que la tendencia creciente del precio internacional del petróleo y los productos agropecuarios se mantenga en los próximos meses, por lo que el FEPC pasaría de funcionar como un mecanismo para evitar fluctuaciones abruptas del precio internacional del petróleo a un subsidio que asumiríamos todos los peruanos. Al respecto, el monto transferido al FEPC, que incluía en el 2021 principalmente diésel y GLP envasado, ascendió a S/550 millones. Este año, con los precios internacionales más altos y con la incorporación del GLP a granel, la gasolina de 84 y 90 octanos, y el gasohol de 84 octanos, el monto de las transferencias sería mucho mayor.

En conjunto, se estima que la exoneración del ISC a los combustibles e IGV a los alimentos supondría un costo fiscal de alrededor de S/400 millones mensuales. Asumiendo que estas medidas se mantendrán hasta fin de año, el costo sería de S/3.600 millones, equivalente al gasto total de los programas sociales Qali Warma, Juntos y Pensión 65 en el 2021. Lamentablemente, se estima que más de la mitad de las exoneraciones terminarían beneficiando a los hogares de los dos quintiles más altos de ingresos.

Además, existe un gran riesgo de que las medidas implementadas por el Gobierno no sean temporales, debido al costo político de retirarlas una vez implementadas. Un ejemplo de ello son las numerosas prórrogas al programa de sustitución de beneficios en el IGV e ISC a la Amazonía promulgada en el 2007 y que debió culminar en el 2009, pero sigue vigente hasta hoy. Ese escenario supondría un daño fiscal mucho más significativo, desequilibrando las cuentas fiscales en el mediano plazo.

¿A qué apuntar?

En este contexto, resulta relevante repensar las medidas para aliviar la pérdida de poder adquisitivo de las familias. Diego Winkelried, profesor principal de la Universidad del Pacífico,

señala que las políticas de transferencias focalizadas resultarían más efectivas y menos costosas para el Estado. En este sentido, considera que el reciente incremento del bono del Fondo de Inclusión Social Energético (FISE) de S/20 a S/25 a la compra de balones de GLP para las familias de menores recursos y el aumento de las transferencias a los programas sociales como Juntos y Pensión 65 cumplen un rol clave.

No obstante, advierte que, en la medida que los padrones no se encuentren actualizados, los beneficios no llegarán completamente a la población objetivo.

Víctor Shiguiyama, exsuperintendente de la Sunat, propone avanzar hacia focalizaciones mucho más precisas mediante la masificación de los comprobantes de pago electrónicos (CPE) y las billeteras móviles (BM). Para Shiguiyama, a partir de los CPE y el pago de las transacciones mediante BM se podría construir el perfil de gasto de los hogares. Para

aquellos con menores gastos, se podrían establecer diversas políticas de devoluciones directas de impuestos, garantizando que los beneficios lleguen completos a quienes más lo necesitan. Según señala, tanto la Sunat como los bancos comerciales cuentan con la tecnología necesaria para implementar un mecanismo como este.

Por último, Vásquez y Tamayo coinciden en que hacia el mediano plazo se debe orientar la matriz energética hacia una mayor utilización del gas natural, que es más barato y menos contaminante que los combustibles tradicionales. Actualmente, las importantes reservas gasíferas con las que cuenta el país no se aprovechan en su totalidad, ya que cerca de un quinto de la extracción de gas en el Perú se reinyecta (devuelve al pozo) por la falta de demanda e infraestructura. La masificación del gas natural requiere destrabar proyectos paralizados y una reforma integral de la política energética.

EXONERACIÓN DE IMPUESTOS A PRODUCTOS BÁSICOS

Crédito fiscal

De acuerdo con la iniciativa, se plantea crear un mecanismo de uso y devolución del crédito fiscal del IGV acumulado, el cual hubiera gravado la adquisición de las materias primas e insumos y otros servicios usados en el proceso productivo de los alimentos exonerados.

Se incorpora, además, el apéndice I-A en el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por el Decreto Supremo N° 055-99-EF.

De igual modo, establece que la solitud de devolución del crédito fiscal acumulado y no usado, podrá presentarse cada tres meses y por un monto mínimo de una unidad impositiva tributaria (UIT). La forma, plazos y otras condiciones son reglamentadas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat).

Como disposición complementaria final se dispone que mediante decreto supremo refrendado por el ministro de

Economía y Finanzas se establezcan las normas reglamentarias necesarias para aplicar la ley.

Vigencia

Precisa asimismo que la norma aprobada rige a partir del primer día calendario del mes siguiente a la fecha de su publicación y hasta el 31 de diciembre del 2022.

Mientras que la disposición complementaria transitoria refiere que se encarga al Ejecutivo la formación de una comisión multisectorial integrada por un representante de los ministerios de Economía y Finanzas, de Desarrollo Agrario y Riego, y de Energía y Minas para evaluar la reducción de costos de productos alimenticios y los mecanismos para beneficiar a la Amazonía.

Se establece también que la Sunat y el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) se encargarán del monitoreo de los precios de venta al consumidor final de los productos alimenticios que forman parte de la canasta básica familiar.



BCRP: Recaudación por impuesto a la renta creció 86% en marzo

Las mayores utilidades del ejercicio 2021 propiciaron a que los ingresos por regularización del impuesto a la renta aumenten en 19,8%.

De acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la recaudación del impuesto a la renta (IR) creció en 85,8% en marzo de 2022 respecto al mismo mes de 2021. El resultado se debe principalmente por los mayores pagos por regularización del IR de las personas jurídicas correspondientes al ejercicio gravable 2021, los que alcanzaron un nivel máximo para el mes en los últimos 20 años.

Así, en el tercer mes del presente año, los pagos a cuenta de las personas jurídicas domiciliadas, que aumentaron en 34,5% respecto a marzo de 2021, llevaron a un incremento en 31,1% del impuesto a la renta de personas jurídicas.

En tanto, la recaudación del impuesto a la renta de personas naturales aumentó en 16,0% entre marzo de 2021 y marzo de 2022, en todas las

categorías de renta, principalmente segunda categoría (dividendos) y quinta categoría (ingresos por trabajo asalariado).

Asimismo, las mayores utilidades del ejercicio 2021 propiciaron a que los ingresos por regularización del impuesto a la renta aumenten en 19,8%.

Mientras que en el primer trimestre de 2022, el crecimiento de la recaudación del impuesto a la renta ascendió a 46,7 puntos porcentuales. La recaudación del impuesto a personas jurídicas subió a 26,2 por ciento, personas naturales lo hizo en 28,8%, y regularización en 12,9%.

En marzo de este año, la recaudación del impuesto a la renta creció en 85,8% respecto al mismo mes del 2021, principalmente por los mayores pagos por regularización del impuesto a la renta de las personas

jurídicas por el ejercicio 2021, que alcanzaron un nivel máximo para el mes en los últimos 20 años.

Además, la recaudación del impuesto a la renta de personas jurídicas se incrementó en 31,1% interanual, principalmente por los pagos a cuenta de las personas jurídicas domiciliadas, que aumentaron en 34,5% respecto a marzo del 2021.

La recaudación del impuesto a las personas naturales aumentó en 16% entre marzo del 2021 y marzo del 2022, en todas las categorías de renta, principalmente por segunda categoría (dividendos) y quinta categoría (ingresos por trabajo asalariado).

Por otra parte, los ingresos por regularización del impuesto a la renta aumentaron en 198% interanual, un incremento explicado principalmente por las mayores utilidades del ejercicio 2021, concluyó el BCR.



Guerra cibernética entre Rusia y Ucrania puede impactar a nivel mundial

Malwares, actúan como un virus biológico y pueden ocasionar contagios en redes de otros países

“El conflicto entre Rusia y Ucrania ha permitido confirmar el modus operandi de las potencias frente a la ciberseguridad. Tan igual como un fusil o un tanque, pero en este caso utilizan una arma de alta tecnología que opera en el ciberespacio, la misma que posee características especiales diseñada para desconectar centrales eléctricas, redes de semáforos y de cajeros, irrumpir en los sistemas bancarios, borrar información de los archivos de los servidores (en este caso del gobierno) y dejarlos inutilizados para causar el máximo caos y daño, la diferencia es que no disparan un solo proyectil”, afirmó Frano Capeta, profesor de la carrera de Ingeniería de Tecnologías de Información y Sistemas de la Universidad ESAN.

El especialista, indicó que antes del ataque de un ejército, precede el asalto cibernético, desconectando sistemas vitales, borrando información, pero se debe tener en cuenta que para que un asalto de este tipo sea efectivo las fuerzas invasoras (ciberatacantes) deben haber penetrado la red del enemigo con bastante antelación, así como haber estudiado a detalle sus debilidades para

preparar el arma. En este caso, uno o varios malwares que son desplegados, es algo muy planificado. El ciberatacante sabe como entrar a la red del país enemigo y solo espera una señal.

“Es conocido por todos que Rusia tiene una poderosa fuerza armada, pero también posee formidables fuerzas cibernéticas, perfeccionadas desde hace años para desatar una ola de ataques de este tipo contra la infraestructura energética, financiera y de comunicaciones de Ucrania y Occidente en general, afirmó Capeta.

Agregó que desde años atrás Occidente y los Estados Unidos venían quejándose en todos los foros sobre estas acciones del gobierno ruso, es mas en la lista de las 10 personas más buscadas por FBI por delitos cibernéticos se encuentran varios oficiales del ejército ruso.

Semanas atrás, expertos en seguridad cibernética de Estados Unidos informaron que habían registrado un ataque a los sistemas informáticos, para el que habían utilizado un sofisticado malware "wiper" que destruye la MBR (Master Boot Record)

del disco. Esto hace que el equipo no pueda encender, dejándolo inutilizado por completo. Dejar el servidor inservible de un banco o una central eléctrica es un daño cuantioso para un país.

Al respecto, Capeta manifestó que el riesgo no menor es que estos malwares se salgan de control, terminando en redes de otros países. Además puede suceder un contagio, tan igual como con virus biológicos. Esta situación, también deja enseñanzas para los países, que es la de tener mucha atención a como protegen y aseguran las redes que son consideradas de vital importancia, pues con toda seguridad serán el objetivo.

Asimismo, comentó que los medios de comunicación también son centro de este tipo de ataques y el objetivo es sacarlos, ya sea del aire o de Internet, para dejar a la población sin información. Estas empresas en la mayoría de los casos son privadas, pero son actores fundamentales en este tipo de conflictos y deben tener sus propias medidas de protección.

Para Capeta, un ataque de las características de Kiev puede tener un impacto en el resto del planeta, teniendo en cuenta el caso en 2017 cuando un programa maligno llamado NotPetya se distribuyó en Ucrania y causó semanas de interrupción a unas 7.000 empresas en 65 países de todo el mundo, entre ellos el Perú, siendo la empresa APM terminal que tuvo que paralizar las operaciones en el puerto del Callo con pérdidas económicas estimadas en 10.000 millones de dólares.

Finalmente, en cuanto a las medidas de protección que deben emplear tanto los países como las empresas, Capeta aseguró que estas son relativas, ya que existen diversas tecnologías de protección de ciberseguridad, pero se debe de tener en cuenta que este tipo de ataques burlan las defensas pues son muy sofisticados y desconocidos hasta el momento mismo en el que se da, motivo por el cual se debe preparar un plan de gestión del incidente.



Acceso a la salud: clave para el bienestar y el crecimiento económico de los países de Latinoamérica

- *En el marco del Día Mundial de la Salud y a dos años del inicio de la emergencia sanitaria, expertos de Pfizer coinciden en la necesidad de impulsar la salud, así como el acceso a terapias que mejoren la calidad de vida de las personas.*
- *En 2022 se prevé un crecimiento económico de 2.4% de la región, el cual está ligado a la salud y bienestar de la población.*
- *Pfizer Latinoamérica, a través de su presidente Carlos Murillo, hace un llamado a todos los actores de la sociedad, para unir fuerzas y seguir priorizando la salud como un motor de recuperación y crecimiento para la región.*

Cerca de un 30% de las personas que habitan en los países de las Américas reportaron no buscar atención en salud cuando lo necesitaron debido a múltiples factores relacionados con el acceso. De acuerdo con la Organización Panamericana de la Salud (OPS) para facilitar dicho acceso se requiere la implementación de acciones con un enfoque multisectorial y así fomentar el compromiso de toda la sociedad para promover la salud y el bienestar de sus habitantes.

En este sentido y en el marco del Día Mundial de la Salud, expertos de Pfizer coinciden en el impulso a la salud como motor de recuperación y bienestar, particularmente en Latinoamérica.

“Los avances e innovaciones médicas que surgen de compañías como Pfizer pierden sentido si no llegan a manos de los pacientes que las necesitan. Por eso, es indispensable que todos los actores de la sociedad trabajemos en conjunto para crear modelos de acceso innovadores y que la calidad de vida de las personas se vea positivamente impactada” señala Carlos Murillo, Presidente de Pfizer Latinoamérica.

“En Pfizer sabemos que el bienestar y el crecimiento económico están íntimamente ligados a la salud de la población y que entre más personas tengan acceso a una cobertura de salud apropiada, será mucho más sencillo apuntalar la recuperación, sobre todo en naciones de Latinoamérica”, enfatizó el directivo.

Salud en tiempos de pandemia

A dos años del inicio de la emergencia sanitaria provocada por el COVID-19, la Organización de las Naciones Unidas señala que los sistemas de salud pública robustos y la preparación para emergencias son fundamentales para las comunidades y sus economías. Cabe señalar que a finales de 2020 se registraban pérdidas de hasta 375 mil millones de dólares al mes a nivel global debido a la pandemia, sin embargo, tras este panorama hoy la región enfrenta

otro panorama ya que en su conjunto apunta a un crecimiento de 2.4% en 2022 .

Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) hace hincapié en que la recuperación económica estará en función de que los países puedan garantizar los recursos para seguir desplegando vacunas para su población , por lo que los esfuerzos requieren una acción multilateral efectiva para compartir conocimientos, recursos médicos y financieros.

La propia OCDE señala que la pandemia del COVID-19 ha transformado nuestra forma de pensar sobre nuestras economías y nuestras sociedades.

Salud a través de la ciencia

Para Luiz Arantes, Líder Médico para Pfizer Latinoamérica, el acceso a la salud no solo es determinante para el crecimiento de las economías, sino para el avance de la ciencia en sí. “Nos encontramos en un momento histórico en el que, a la par de desarrollar una vacuna y un tratamiento oral en tiempo récord, también trabajamos en la investigación de fármacos de moléculas pequeñas, bioterapias de moléculas grandes, terapias celulares y génicas, además de vacunas basadas en ARN mensajero”, menciona el médico y directivo de Pfizer.

En este sentido y en particular sobre la tecnología de ARN mensajero, misma utilizada para el desarrollo de la Vacuna de Covid-19, Pfizer está dando múltiples pasos y realizando inversiones para aprovechar el poder del ARNm y sacar todo el potencial de esta plataforma para ofrecer avances que cambian la vida de los pacientes.

Por otra parte, Arantes vislumbra un panorama de adelantos médicos para la región: “Nuestras innovaciones médicas, de las cuales están planeadas que lleguen 25 hacia el año 2025 a Latinoamérica, pueden marcar un antes y un después en la vida de las personas y, por ende, ser un factor positivo en su bienestar y en la productividad de la región en general”



concluye el Líder Médico de Pfizer LatAm.

Salud al alcance de las personas

Para acelerar el acceso a la salud y, por ende, contribuir a la recuperación económica, Pfizer está trabajando activamente con gobiernos y aliados en salud de todo el mundo para lograr un acceso justo y equitativo a los tratamientos que necesiten.

Un ejemplo de esto es el acuerdo de licencia voluntaria para facilitar la producción y distribución del antiviral oral para el tratamiento de COVID-19, firmado en noviembre pasado con la Medicines Patent Pool (MPP), una organización de salud pública respaldada por las Naciones Unidas que trabaja para aumentar el acceso a medicamentos vitales para los países de ingreso mediano y bajo.

Esto se suma a los esfuerzos realizados a través de acuerdos que impactan directamente a la región como el que se celebró en 2021 entre la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Gobierno de Estados Unidos para

distribuir dosis de la vacuna contra el COVID-19 de Pfizer y BioNTech en los 15 Estados miembros de CARICOM; además de la participación directa con COVAX, la iniciativa global dirigida por la OMS y que a través del Fondo Rotatorio de la Organización Panamericana de la Salud ya ha logrado entregar cien millones de vacunas contra COVID-19 provenientes de diferentes farmacéuticas en América Latina y el Caribe .

Para Carlos Murillo, “estos esfuerzos, sumados a todas las iniciativas locales y regionales de empresas, gobiernos y organizaciones, serán clave en 2022 para catapultar la recuperación de América Latina”. El directivo de Pfizer señala por último que “todos los pacientes deben tener acceso a los medicamentos y a la atención sanitaria que necesitan. Sabemos que es una tarea que requiere el trabajo y apoyo de todos los actores de la sociedad, por lo que hacemos un llamado a unir fuerzas y seguir priorizando la salud como un motor de recuperación y crecimiento para la región”.

Plan nacional de infraestructura avanzó 20% a casi 3 años de su implementación

De los 52 proyectos del PNIC, 16 están en espera de ser adjudicados

P. 40

A marzo del presente año, el Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad (PNIC), que comprende 52 proyectos, solo ha logrado un avance del 20% luego de casi tres años de su implementación, informó el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

“En la actualidad, el valor de la cartera del PNIC asciende a una inversión de S/ 112.823 millones, donde 24 proyectos cuentan con presupuestos públicos asignados para el año 2022 de S/ 2.889 millones, debido a que son obras públicas o APP cofinanciadas en ejecución”, manifestó el jefe del IEDEP de la CCL, Óscar Chávez.

Cabe mencionar que de los 52 proyectos del PNIC, 31 pertenecen al sector transporte y comunicaciones (S/ 95.361 millones), 11 a energía (S/ 6.330 millones), cuatro al sector saneamiento (S/ 5.414 millones), cuatro al sector agro (S/ 5.646 millones) y dos al sector ambiente (S/ 72 millones).

PROYECTOS EN EJECUCIÓN

Conforme al avance financiero por modalidad, hay 11 proyectos de obra pública con contratista valorizados en S/ 9.259 millones cuyo avance financiero alcanzó el 23,6%. Lo conforman cinco proyectos del sector transporte, dos de medio ambiente, dos de agricultura, uno de comunicaciones y uno de saneamiento.

En este grupo, cuatro obras del sector transporte mejoraron su nivel de avance en comparación a última actualización realizada por el IEDEP en diciembre 2021 (en adelante línea base); estos son la Carretera Oyón-

Ambo, Aeropuerto Chinchero; Puente Santa Rosa y el programa Proregión.

En tanto en APP adjudicadas autofinanciadas se ha logrado un avance financiero de 50,4% pues cuenta con 12 proyectos cuyos costos ascienden a S/ 18.337 millones. Lo conforman siete proyectos del sector transporte, cuatro del sector electricidad y uno del sector saneamiento. Cabe precisar que, por ser autofinanciadas, no reciben recursos del presupuesto público.

Se observa que, en esta modalidad, los proyectos del sector transporte como el Aeropuerto Jorge Chávez, el Muelle Norte y el Puerto de San Martín no han logrado mejorar su avance en comparación a la línea base. Por el contrario, el Puerto de Salaverry, el Muelle Sur, la Red Vial N° 04 y la Autopista del Sol mejoraron su ejecución financiera.

En cuanto a APP adjudicadas cofinanciadas, el avance financiero fue de 34,9%. Hay siete proyectos cofinanciados que ascienden a S/ 31.025 millones. Está conformado por cuatro proyectos del sector transporte, dos del sector agricultura y uno del sector saneamiento.

En esta modalidad se registró mejoras en el avance de la Línea 2 del Metro de Lima en comparación a la línea base, entretanto los proyectos Chavimochic y Majes-Siguas no lo hicieron.

Respecto a los proyectos en activos adjudicados se ha ejecutado el 27,4%. En esta modalidad hay seis proyectos valorizados en S/ 4.002 millones. Lo conforman cuatro del sector comunicaciones, uno de hidrocarburos y uno de electricidad.



Para este caso se tiene que el proyecto Banda Ancha Lima no ha logrado avances.

PROYECTOS EN ESPERA

En relación a obra pública sin contratista, hay seis obras cuyo costo asciende a S/ 29.255 millones y que, si bien ya cuentan con expediente técnico, aún no se ha seleccionado al contratista que la construirá, por lo que el avance financiero es nulo o mínimo. La conforman cinco proyectos del sector transporte y uno del sector electricidad.

“En transporte figuran el Antepuerto del Callao, cuya buena pro se espera para los próximos meses; la Carretera puente Ricardo Palma-La Oroya; la Carretera Ciudad de Dios-Cajamarca; Puente Los Ángeles-Ricardo Palma; y la Línea 3 del Metro de Lima”, comentó Chávez.

En relación a APP sin adjudicar, hay 10 obras (seis autofinanciadas y cuatro cofinanciadas) que Proinversión viene promocionando para ser adjudicadas. La cartera asciende a S/ 20.945 millones y la conforman cinco proyectos del sector transporte, dos proyectos del sector electricidad, dos del sector hidrocarburos y uno del sector saneamiento.

“Estas 10 obras han recibido S/ 8 millones de presupuesto público para financiar estudios u otros afines durante 2022, de las cuales solo se ha ejecutado el 13%”, refirió Chávez.

Con este panorama, el IEDEP anotó que el avance del PNIC, plan que será actualizado en julio por el Ministerio de Economía y Finanzas, debe ser ejecutado con prontitud, para un mayor desarrollo económico y social de la población, pues advierte que, sin una infraestructura adecuada, el país dejará de ser competitivo y será menos eficiente.

La más alta tecnología al servicio
de la población Peruana.

*Hoy, más personas podrán tener acceso a
un mejor diagnóstico, de la mano de
equipos que brindando al paciente
confort, rapidez y calidad*





SALUDA A LINDE GAS POR SU 69 ANIVERSARIO,
agradecidos por confiar en nuestros servicios, anhelamos que su éxito perdure por muchas generaciones.



Carga aérea, terrestre, fluvial y marítima, a nivel nacional e internacional, almacenaje, maquinaria pesada y logística para proyectos.



Calle Cadmio 129 – 135 Urb. Ind. Grimanesa, Callao
Av. República de Panamá 3418 oficina 1902 – San Isidro
Contacto: (511) 572-1312 | 990 209 871
www.transberperu.com