

MUNDO SALUD


**MARTÍN SOTO**  
 Director Ejecutivo de Kerolab

## EQUIPARAR LOS SERVICIOS DE SALUD PARA TODOS

Con notables brechas de género en la atención de la salud, en el Perú es urgente generar sinergias entre los sectores público y privado, incorporando a la sociedad civil.

● Recientes estudios destacan las brechas de desigualdad existentes en el acceso a servicios de salud por nivel socioeconómico y género. Uno de los indicadores más usados para analizar este fenómeno es el gasto de bolsillo en salud, que mide la inversión no reembolsable de los hogares en servicios de salud como primas, medicamentos y consultas médicas. Un mayor gasto de bolsillo en salud impacta directamente en el empobrecimiento de las familias, razón por la cual la OMS recomienda que oscile entre el 15% y 20%. En el Perú, este indicador asciende a 28,2%, según COMEX.

● Las familias enfrentan

estos desafíos de diferentes maneras. En América Latina, existe una mayor proporción de mujeres haciéndose cargo de familiares enfermos, ello dificulta su posibilidad de acceder a trabajos remunerados o las obliga a asumir trabajos a tiempo parcial: existe una relación entre género y salud, y ello afecta negativamente a las mujeres, según la OPS. En el Perú, el 35% de los hogares peruanos son conducidos por mujeres, según un estudio de INEI.

● Para enfrentar este problema se suele destinar mayor presupuesto público en salud. Sin embargo, en contextos de menor recaudación, esto resulta difícil.

Porello, es clave generar eficiencias a través de la articulación de políticas públicas con enfoque multisectorial.

● En el país existe un amplio número de leyes muy bien diseñadas, pero en ocasiones débilmente implementadas, por lo que resulta determinante que los ministerios abocados a implementar la política social articulen sus intervenciones.

● En ese sentido, la Ley Nacional de Cáncer representa una oportunidad, por ejemplo, a través del liderazgo político y la acción coordinada: el MINSA y el MIDIS pueden generar acciones que impacten en beneficio de las mujeres jefa de hogar en situación de vulnerabilidad y así

protegerlas a ellas y las familias que lideran contra enfermedades crónicas, las cuales afectan principalmente a la población femenina de entre 30 y 60 años, como el cáncer de mama.

● Fomentar sinergias entre los esfuerzos de los sectores público y privado, la academia y la sociedad civil, es un paso fundamental para alcanzar los resultados esperados de las leyes que promovemos como Estado. Los grandes desafíos de nuestro tiempo son tan complejos que requieren de todos cumpliendo nuestro deber.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

## Proyectos impulsan el crecimiento de Casa Roselló

**Movimiento.** Está avanzando el revestimiento de las estaciones de la Línea 2 del Metro de Lima y espera iniciar dos proyectos nuevos este año.

JUNIORMIANI

Durante 2021 Casa Roselló, empresa especializada en acabados de construcción, superó los niveles de ingresos alcanzados en el 2019 y este año marcha por la misma senda, comenta Javier Martinelli, su gerente general.

“El año anterior tuvimos un crecimiento del 35% frente al 2019, año de la pandemia, y en lo que va del 2022 lo vamos repitiendo. Que se mantenga la cifra no es un dato negativo, porque el sector construc-

ción está cayendo en aproximadamente 3% y nosotros mantenemos nuestra operación”, explica.

Martinelli narra que la adjudicación de proyectos públicos y privados viene siendo el motor de la empresa. En julio inició el revestimiento de las 21 estaciones de la Línea 2 del Metro de Lima.

“No solo estamos suministrando el producto, sino también nos han contratado para que lo instalemos. Son baldosas de terrazos de 50 centímetros por 50 centímetros de área y 3,5 centímetros de espesor. También estamos suministrando las

planchas que van en el piso”, detalla.

Por ahora, la empresa va cubriendo el terreno de tres de ellas con una inversión que supera los S/2 millones.

“Son 3.000 metros cuadrados en las primeras tres estaciones, la estación Vista Alegre, la estación Prolongación Javier Prado y la estación Municipalidad de Ate. Las tres están en el distrito de Ate. El contrato es con el Consorcio de la Línea 2 y total van a ser 21 estaciones”, explica.

A pesar de que la Línea 2 del Metro de Lima sigue en construcción y aún no se tiene claro cuando podrá circular en su totalidad, Martinelli señala que el revestimiento de todas las estaciones estaría terminado en dos años.

### PROYECCIONES

Según Martinelli, la empresa podría cerrar sus ventas interanuales con un incremen-



Javier Martinelli, gerente general de Casa Roselló, dijo que las ventas podrían crecer hasta 7% este año.

## 35%

Es el crecimiento de las ventas de Casa Roselló frente al 2019.

La empresa alcanzó esa cifra en el 2021 y en lo que va del año viene manteniendo el ritmo.

to de entre 6% y 7%. Esto se debe a que próximamente iniciarán la construcción de dos nuevas obras.

“La ampliación del nuevo Boulevard de Ancón y el Hotel Intercontinental de Vista Mar estaban en ‘standby’ para iniciar y ya nos anunciaron que en breve se retomarán. El primero comenzaría en la primera o segunda semana de octubre, y el hotel en las próximas semanas. Ambos costarán alrededor de S/500 mil”, comenta.

Respecto al 2023 no dio

proyecciones por la situación del sector construcción y por las proyecciones conservadoras sobre el crecimiento de la inversión privada. Resalta, sin embargo, que el sector es uno de los motores de la economía, por lo que la coyuntura será clave de cara al próximo año.

“Hay una caída en la inversión privada que mueva los resultados. A final de cuentas dependerán de cómo se mueva la confianza de los inversionistas y clientes”, finaliza.

## “El estudio Rebaza está totalmente recuperado”

**Demanda.** Las áreas de transacciones y laboral impulsan el crecimiento del estudio en un 15% sobre el 2019, señala Alberto Rebaza, su socio.

El estudio Rebaza, Alcázar & De Las Casas lleva un crecimiento en ingresos del 15% en 2022 sobre lo generado en el 2019, resalta Alberto Rebaza, su socio principal.

“Para este año deberíamos de terminar de crecer en alrededor del 25%”, dice.

Este impulso se da principalmente por el incremento

en la demanda en el área transaccional. “Claramente en fusiones y adquisiciones hemos tenido un crecimiento muy marcado en estos últimos 12 meses. Solo en esa área somos 16 abogados”, señala.

A pesar de la situación económica del país, Rebaza explica que los empresarios en el último año volvieron a abrir negociaciones y adquisiciones, lo que explica la demanda.

“Hay una percepción de que no serán buenos años, pero no habrá una situación extrema que perjudique a los negocios. Eso propició que

se considere que todavía se puede invertir, visión que comparten nuestros clientes locales e internacionales que buscan adquirir compañías. Creen que hay un riesgo mayor al invertir, pero están dispuestos a asumirlo”, resalta.

Según Rebaza, esta área tuvo un crecimiento porcentual del 30% este año, frente a

### Nuevos socios

● El estudio Rebaza, Alcázar & De Las Casas nombró a cinco nuevos socios este año. Cuatro fueron promovidos.

su desempeño del 2019.

### LABORAL

Por otro lado, indicó que las políticas laborales del Gobierno también han impulsado la demanda por esta área de estudio.

“Laboral no solo está tan activa en consultoría por el incremento de barreras para acceder a la formalidad, sino también por las relaciones colectivas. La mayor interacción entre las empresas y sus sindicatos también genera mayor necesidad para que se los ayude en representación”, detalla.

ESTUDIO REBAZA, ALCÁZAR &amp; DE LAS CASAS



Alberto Rebaza, socio del estudio Rebaza, Alcázar &amp; De Las Casas.