Daniel Linares: «Buscamos exportar nuestros servicios»

La firma Linares Abogados es una importante boutique legal orientada a la prevención y solución de controversias, sea en materia penal, comercial, civil o arbitral.

Desde hace 24 años cuenta con una amplia trayectoria en el mercado jurídico, la que se ha consolidado en el tiempo a través de distintas generaciones.

“Vengo de una familia de abogados, donde mi abuelo fue un penalista connotado del siglo pasado, mi padre –Arturo–, y su hermano –mi tío Augusto– siguieron sus pasos dedicándose también al derecho penal”, refiere el socio fundador de la firma, Daniel Linares.

Pasaron los años, y, luego de concluir sus prácticas preprofesionales, decidió instalar una pequeña oficina en San Isidro, enfocada al litigio de contenido comercial, lo que sería el inicio para constituir la empresa.

“Los casos que me recomendaban mis familiares me permitieron crecer rápidamente y, al considerar que una alianza familiar era prometedora para todos, les propuse fundar el Estudio Linares Abogados S.Civ.R.L., en junio de 1997”, recuerda Daniel Linares.

A partir de ese entonces, la firma ha logrado avanzar paulatinamente en el mercado legal adquiriendo un cambio de cultura apoyándose en las certificaciones ISO en calidad de servicios. Gracias a ese esfuerzo fueron reconocidos por la consultora Chambers & Partners como uno de los estudios de abogados con mayor prestigio.

Marca

Asimismo, para continuar alcanzando un mayor posicionamiento, **la empresa ha creado la marca SERANIL, la que está enfocada al desarrollo del marketing legal y realización de eventos académicos**, con la finalidad de asesorar a otros estudios de abogados en la misma materia.09

“Nuestra política es que nuestros profesionales surjan de nuestras canteras. Este año tres integrantes del equipo van a ser abogados. Por ellos nos sentimos muy orgullosos”, indicó. Igualmente, a futuro esperan, no solamente dinamizar el flujo de ventas, sino que sus servicios logren cruzar las fronteras.

“Tenemos servicios que son exportables y estamos trabajando en los mismos para llegar primero a países vecinos y, luego, a otros continentes”, anota Daniel Linares.

La reinvención de las startups peruanas

Antes de la pandemia, en el Perú se creaban cerca de 200.000 startups por año. No obstante, la gran mayoría no lograba mantenerse en el mercado más de doce meses.

Sin embargo, la crisis sanitaria de la COVID-19, que sigue golpeando al país, ha permitido a este tipo de empresas reinventarse a partir de la tecnología, para mantenerse en el mercado.

Al respecto, la experta en finanzas de Pacífico Business School, María Laura Cuya, asegura que en la pandemia, las startups de alto impacto (emprendimientos que cambian de manera positiva la vida de una gran cantidad de personas utilizando la tecnología) han tenido la oportunidad de reinventarse, acercándose de esa manera a las nuevas tendencias de consumo.

▶ Inversión en seguridad empresarial crece en pandemia

▶ Guía para el registro de marca

Explica que **los sectores más favorecidos en esta coyuntura son los negocios basados en tecnologías de la información, que tienen potencial para continuar generando emprendimientos innovadores.**

“Sectores como salud, educación, e-commerce, fintech, logística y recursos humanos siguen en expansión por la urgencia de resolver necesidades graves en tiempos de la COVID-19”, subraya.

En ese sentido, indica que el peruano, durante esta pandemia y el periodo electoral, ha buscado eficiencia y ahorros en nuevas marcas mirando más a lo digital, lo que le ha abierto un gran espacio a startups.

Precisa que, si se habla de sectores económicos, **el mundo del e-commerce y fintech ha sido el de los más interesantes, tanto para el emprendedor, r**esolviendo la oportunidad de desarrollar mercados no atendidos; como del lado del inversionista, que ha encontrado espacios en salud, educación, entre otros.

Inversiones por más US$ 100 milliones

En diciembre del 2020, el Gobierno, a través del Ministerio de Economía y Finanzas, reglamentó el funcionamiento del Fondo de Capital para Emprendimientos Innovadores (FCEI), creado para impulsar el desarrollo del mercado de financiamiento de capital para startups, que se encuentran en etapa de consolidación.

El FCEI, creado mediante el Decreto de Urgencia N° 013-2020,

cuenta con recursos de hasta S/ 70 millones que serán destinados a fondos privados o públicos que inviertan en emprendimientos dinámicos y de alto impacto, conocidas como startups.

En ese sentido, la Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (Pecap) advierte que, gracias a esta iniciativa, **este año y el próximo, las proyecciones de inversión de las startups peruanas estarán cerca a los US$ 100 millone**s.

Rumbo al primer unicornio en Perú

En esa misma línea, el CEO de Ynnovadores, Juan Alberto Flores, asegura que la pandemia ha sido un acelerador de la transformación digital en el país.

“La población local y global ha adoptado prácticas digitales para comprar bienes y servicios a través de plataformas. Es así que las startups vinculadas al comercio, educación, salud, banca, entretenimiento, entre otras, se han visto enormemente favorecidas y aceleradas”, detalla.

Afirma que esta situación es muy importante porque el Perú puede tener pronto su primer unicornio, es decir, que una de estas empresas llegue **a tener una valoración en el mercado por US$ 1.000 millones al poco tiempo de arrancar operaciones.**

Por ello, añade que es importante que la economía del país se

digitalice. Para ello, es fundamental que las startups reciban ayuda de aceleradoras de negocios dedicadas especialmente a brindar ayuda a este tipo de empresas.

“Las aceleradoras están a la caza de startups con potencial, es decir, que con algunas mejoras pueden acelerar su crecimiento, ser escalables y rentables. Para Ynnovadores, el objetivo es encontrar una startup en edad temprana, innovadora y escalable que pueda convertirse en un unicornio”, puntualiza.

Asimismo, anunció que el fin de semana pasado, por primera vez, una startup peruana levantó capital por US$ 70 millones. Se trata de Crehana, una plataforma de aprendizaje en línea que opera en toda América Latina. Esta plataforma ofrece cursos de aprendizaje por suscripción sobre cualquier tema, desde el marketing hasta análisis de datos.

“Esta es una muy buena noticia porque es el esfuerzo del ecosistema y de todos los peruanos”, destaca.

Educación virtual especializada

Un ejemplo de startup peruana con resultados positivos es MayuGo, una plataforma peruana de educación virtual para ingenieros creada en el 2020, que ofrece cursos a estudiantes y profesionales de diferentes disciplinas de ingeniería, entre las que se encuentran ingeniería Industrial, Comercial y Agroindustrial.

Su CEO y fundador, Franklin Espinoza, explica que MayuGo salió al mundo virtual a mediados de 2019 y que, en ese momento, para monetizar sus contenidos utilizaron Google Classroom, YouTube y grupos de WhatsApp.

Espinoza resalta que el proyecto MayuGo está superando sus expectativas. Desde el inicio de sus operaciones hasta la actualidad, más de 50.000 usuarios han adquirido algún curso, ya sea de manera presencial o virtual. “Creo que para consolidarse en el mercado, una startup necesita adaptarse a lo que el mundo está buscando.

Así, con una idea o proyecto se puede ir cambiando constantemente hasta que tu marca se haga conocida. Nosotros tenemos planes y queremos llegar a un millón de estudiantes y ser una de las plataformas líderes a nivel de Latinoamérica para el área de ingeniería y gestión”, puntualiza.

Alerta en tiempo real

Otro ejemplo de startup peruana exitosa es Firecity, una solución que permite monitorear de manera remota los sistemas de alarma contra incendios en un local.

“Esto es posible gracias a tres componentes: el APP móvil, la plataforma web y un comunicador IP. Este último elemento integra la información de las diferentes centrales contra incendios existentes en la organización”, explica el CEO de

Firecity, Jean Carlos Medina.

Añade que el equipo aspira a implementar la solución en cadenas de centros comerciales y en otros países.

“Ya tuvimos contacto con Chile, exportar nuestro producto es el siguiente gran paso”, anota. Por último, comenta que están logrando consolidar reuniones de la propuesta de Firecity con las principales empresas del rubro logístico, alimentos y retail.

Sandro Stapleton: “Potenciar la salud primaria debe ser una de las prioridades”

¿Cuáles deben ser las acciones inmediatas del actual gobierno para el sector salud?

La primera es que se cumpla el compromiso de vacunar al 70% de la población, pues el presidente Pedro Castillo prometió concluir con este proceso a diciembre.

Él debería explicar cómo hará para alcanzar esta meta considerando que actualmente tenemos un avance del 16%, esto es 5’265.820 vacunados con las dos dosis.

La segunda es potenciar la atención primaria en el sector salud. Ello significa mejorar su infraestructura, capacitar al personal y asignar presupuestos.

Y la tercera es determinar a cuánto ascenderá el presupuesto del sector para el año 2022, puesto que en campaña dijo que iba a destinar un 10% del PBI.

Es fundamental que la población sepa cuánto será lo asignado para poder iniciar cualquier plan que tenga programado el sector.

¿Es posible vacunar a toda la población a diciembre?

Con ese avance lo veo muy difícil que lo cumpla. Para alcanzar la inmunidad total habíamos calculado llegar a los 24,5 millones de personas que, considerando las dos dosis, lo que serían cerca de 49 millones de vacunas.

Ya se cuenta con 60 millones de dosis compradas, pero ahora hay que gestionar la vacunación de esos 20 millones de peruanos que aún no han recibido su primera dosis.

Para nosotros es importante que en este nuevo gobierno no se produzca ningún tipo de renegociación con los contratos suscritos, pues ello solo generaría retrasos en lo que medianamente se ha avanzado.

Por otro lado, ¿cómo potenciar la atención primaria en salud?

Ello debería ser otra prioridad dado que significa mejorar su infraestructura, capacitar al personal y asignar presupuestos. Deberíamos trabajar en redes integradas por regiones que sean capaces de brindar todas las atenciones básicas que necesita la población.

En su discurso, el presidente Castillo se enfocó en la construcción de grandes hospitales, pero no dijo en qué ni cuánto será el monto a invertir en esta infraestructura.

En ese sentido, ¿se podrán construir 100 hospitales en el país al término de este Gobierno?

Para construir 100 hospitales se necesitan aproximadamente S/12.000 millones y tres años de ejecución.

Sin embargo, al día de hoy existen 14 hospitales inconclusos que tienen hasta siete años desde que empezaron, y hoy se encuentran paralizados por diversas razones que nacen a raíz de la incapacidad e irregularidades.

En ese contexto sí sería posible, pero se debe contar con gente capacitada y permitir un acompañamiento estricto de la Contraloría de la República para que los proyectos se concreten.

¿A nivel regional cómo se debe fortalecer la atención hospitalaria?

Hoy en día, cada región maneja sus hospitales. Por tanto, creemos que la rectoría del Ministerio de Salud (Minsa)

siempre debe estar presente para supervisar y apoyar en la dirección, capacitación, toma de decisiones y ofrecer las condiciones para que mejore la eficiencia del gasto en salud con los recursos disponibles.

¿Coincide con la propuesta del Gobierno de concretar un sistema de salud universal gratuito?

Un sistema de salud universal gratuito es deseable. No obstante, nada es gratuito. Todo tiene que ser pagado por alguien a través de los impuestos que se recaudan y para concretarlo tendríamos que saber de dónde vendrá ese dinero.

Por ejemplo, juntar el Ministerio de Salud con EsSalud tiene la complejidad de que el gasto por afiliado es menor en Minsa que en el Seguro Social, pues tiene una diferencia de aproximadamente S/500 anuales, es decir, que se deberían adicionar S/ 10.000 millones al año para dar el mismo servicio.

Ese monto es la mitad del presupuesto anual asignado al Minsa. Adicionalmente a ello, está la intangibilidad de los recursos de EsSalud y lo complicado que es unificar los sistemas administrativos, personal, presupuestos y sus propias burocracias.

Para el Gremio de Salud de la CCL, un sistema de salud debe ser creado a través de la formalización del trabajo, esto es, un Seguro Social para todos mediante el aporte de sus afiliados, pero a través de un modelo sostenible.

Igualmente, se habló sobre mejorar las condiciones de los trabajadores del sector. ¿Cómo hacerlo?

Los trabajadores de salud presentan muchas carencias. Merecen tener remuneraciones dignas, condiciones de trabajo seguras, capacitación continua y, sobre todo, poner atención al cuidado de su salud mental ahora que están expuestos a mucho estrés debido a la pandemia.

Hay que tener en cuenta que si garantizamos su seguridad estaremos afianzando una atención más segura para los pacientes.

Pese a los pocos temas que se plantearon para el sector salud, ¿qué debe mostrar el gobierno de turno?

Es claro que muchas de las promesas pasan por incrementar la inversión, mejorar la calidad del gasto y tener un equipo que tenga experiencia suficiente para llevar a cabo las reformas que la salud necesita.

Por tanto, para desarrollar cualquiera de estos planteamientos, es crucial que el presidente Castillo genere confianza a la población.

Confianza para que haya inversión, para atraer profesionales capacitados que quieran integrarse a los equipos de reforma que necesitamos y para poder unir a un país que necesita salir adelante.

Nosotros, como Gremio de Salud de la CCL, pondremos el hombro

como lo hemos hecho siempre, pues lo importante es buscar soluciones que nos permitan mejorar la salud de nuestro país.