

negocios

ratio semanal.

Cifras y datos en el mercado trujillano



Lima captará 650 millones de dólares

El presidente del Buró de Convenciones y Visitantes de Lima, Carlos Canales, proyectó que al concluir este año, la ciudad capital habrá captado 650 millones de dólares por la realización de eventos como congresos y otros.

Perú avanza como destino de reuniones

El Perú avanza en la consolidación como destino para reuniones, incentivos, conferencias y exhibiciones, segmento turístico conocido como Rice, indicó el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur).

17

Adex organizará la participación de pequeños, medianos y grandes exportadores en 17 ferias y misiones comerciales en el exterior.

13

La UNT informó que logró acreditar 13 de sus escuelas académico profesionales a través del Sineace.

en breve.



Minoristas. Comercio crece por rubro retail

El ministro de la Producción, Pedro Olaechea, señaló recientemente, que las ventas en el comercio minorista registraron crecimiento en setiembre alentadas por las continuas ofertas del sector *retail* y la reactivación del sector construcción.



En el 2018. BVL tendrá un mejor panorama

La Bolsa de Valores de Lima (BVL) tendrá niveles de retorno por encima del 10% el próximo año, pero sería importante encontrar una solución al ruido político, con lo cual se registraría una mayor rentabilidad, señaló hoy el presidente del Dorado Investments, Melvin Escudero.



Próximo año. Factoring tendrá buen desempeño

El financiamiento de las ventas al crédito con facturas y letras en soles y dólares en el sistema bancario estará dinámico el 2018, debido a que las ventas de las empresas crecerán ante mejor Producto Bruto Interno (PBI), proyectó la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc).



CORTESÍA

La gestión de riesgos en el sistema financiero del Perú

Economista Francisco Huerta hace una interesante reflexión sobre las normas que buscan dirigir las finanzas en nuestro país. Conozca todos los detalles.

FRANCISCO HUERTA BENITES
Instituto de Economía y Empresa Ongd 'Ciudad feliz'

Las cifras de la SBS evidencian que el sistema financiero (SF) peruano se encuentra bien capitalizado, provisionado y holgado de liquidez. Por ejemplo, el SF cuenta con un colchón de provisiones de 2.407 millones de soles (SBS oct. 2017), lo que le permitiría cubrir futuros deterioros de su cartera.

Gestión integral de riesgos

La SBS actualizó la reglamentación de la gestión integral de riesgos (Resolución SBS n° 272-2017). Una empresa está expuesta a diversos tipos de riesgo: de crédito, de lavado de activos, de liquidez, de mer-

cado, de reputación, técnico, de reaseguro, operacional y estratégico.

Por ejemplo, el riesgo estratégico es la posibilidad de pérdidas por decisiones de alto nivel, asociadas a la creación de ventajas competitivas sostenibles. Se encuentra relacionado a fallas o debilidades en el análisis de mercado, tendencias e incertidumbres del entorno, competencias clave de la empresa y en el proceso de generación e innovación de valor.

El riesgo de mercado

En el marco de la Resolución SBS n° 272-2017, la SBS recientemente publicó el nuevo reglamento para la gestión de riesgo de mercado (Resolución SBS n° 4906-2017). El riesgo de mercado se refiere a la posibi-

lidad de pérdidas derivadas de fluctuaciones en las tasas de interés, los tipos de cambio, los precios de instrumentos de renta variable y otros precios de mercado, que incidan sobre la valuación de las posiciones en los instrumentos financieros. En particular, dicho riesgo se refiere a la posibilidad de pérdidas en posiciones dentro y fuera de balance.

Gestión de riesgos de mercado

Consiste en procesos para identificar, medir, evaluar, controlar, mitigar, informar y monitorear los riesgos de mercado de manera oportuna. Las empresas deben realizar una adecuada gestión del riesgo de mercado, acorde al tamaño y complejidad de sus operaciones y servicios, al apetito y ca-

pacidad de riesgo, a su perfil de riesgo, solidez patrimonial, importancia sistémica, situación macroeconómica y al riesgo de un deterioro sustancial de la liquidez de mercado, con los criterios establecidos en la citada resolución.

Sistema bien regulado

El SF (de Seguros y SPP) está pues adecuadamente regulado y supervisado por la SBS. Próximamente el (pleno del) Congreso aprobará el proyecto de ley de Cooperativas de Ahorro y Crédito (3.6% de depósitos del SF y 25.6% del sistema no bancario), que se estima en número de 622 de las cuales (sólo) 158 reportan a la Fenacrep. Ello permitirá un crecimiento más ordenado y sostenible de dichas cooperativas, para beneficio de todo el sistema.

Peruanos destinarán más dinero a ahorros

Microfinanciera local inicia talleres de educación financiera, los cuales están dirigidos a personas adultas y a los escolares de nuestro país.

Debido al proceso de Reconstrucción Nacional y a la construcción de las sedes de los Juegos Panamericanos, desde Caja Trujillo consideran que, al dinamizarse la economía y al haber mayores ingresos, las personas destinarán un por-

centaje mayor, que actualmente no destinan, para sus ahorros.

Entendiendo esta realidad, y considerando a la educación financiera como estrategia nacional, Caja Trujillo viene masificando talleres de educación financiera tanto para adultos

como para niños. A los primeros, se les viene detallando la importancia del ahorro, de los créditos y de los seguros; mientras que a los niños, desde cuarto grado de primaria en adelante, a través del "Club del Ahorro", les brindan charlas en las que se les detalla, de manera lúdica, el origen del dinero, las diferencias entre necesidades y deseos, además de aspectos

básicos de un plan financiero.

"Nos encontramos firmemente convencidos de que, sin educación financiera, no se podrán mejorar los indicadores de inclusión financiera; sobre esto, consideramos particularmente importante dirigirnos a los niños de nuestro país", comentó Nancy Baquedano Romero, Gerente Central de Finanzas.

periscopio.

Estrategias en Marketing Digital para hacer el 2018



Ricardo Sancarranco Navarrete.
Analista en Marketing Digital

Creando eventos *offline*, haciendo eventos exclusivos, por ejemplo donde invites a ciertos clientes donde les aportes valor, no busques venderles algo, simplemente crea un espacio donde sientan la experiencia de tu marca en primera persona.

Contenidos creados por los usuarios haciendo que generen el contenido en vez de hacerlo nosotros, por ejemplo, que los clientes puedan dejarte sus opiniones, integra fotos y vídeos de tus seguidores en tus campañas.

Creando un *podcast*, no hay nada más personal que tu propia voz, te permite conectar con tus clientes a viva voz con los seguidores de tu negocio.

La personalización es clave en el marketing exitoso por lo que trabaja para crear experiencias lo más personalizadas posibles en tus canales online, mediante herramientas que te ayudaran a captar datos en tiempo real.

Creando encuestas para conocer a tus clientes mejor, aquí la clave es que les vas a ofrecer para que la contesten y puedas obtener información para mejorar la segmentación de tus campañas de marketing.

Crear segmentos de clientes basados en datos de interacción por lo que puedes crear programas de fidelización basados en variables como el número de compras, interacción con contenidos y redes o la implicación en las acciones de la empresa. ¡Suerte y muchos éxitos en el 2018!