

[www.iee.edu.pe](http://www.iee.edu.pe)

## Dinero, confianza e inflación

### CONTENIDO

Inflación, dinero y confianz	1
Inflación y pobreza	2
Más sobre Inflación y Eco.	2
Acuerdos comerciales (I)	3
Acuerdos comerciales (II)	3
Acuerdos comerciales (III)	4
Acuerdos comerciales (IV)	5
Miscelánea	6

La inflación anual (Junio 08/Junio 07) ascendió a 5,7%, y la acumulada (Enero-Junio) llegó a 3,5% (Nota Semanal N° 29, 25.7.08, BCRP).

### La inflación importada

La inflación importada acumulada llegó a 3,3% (anual 10,5%), igualmente, la de alimentos y bebidas llegó a 6,3% (anual 9,8%). Es claro que mayores precios de energía y alimentos vienen provocando presiones inflacionarias alrededor del mundo. Este fenómeno es generalizado y se ha presentado en países emergentes con sanas políticas macroeconómicas (Chile). Incluso economías avanzadas con alta reputación de su Banco Central (Inglaterra) y países con historial de deflación (Japón) enfrentan similares presiones (ver cuadro,

BCRP).

El fenómeno mundial del aumento en precios de alimentos, impacta particularmente en Perú, por influencia fuerte del grupo de “alimentos y bebidas” en la canasta utilizada para calcular la inflación (ver cuadro BCRP)

### Precios relativos e inflación

Como hemos indicado en A-Z previos, el BCRP utiliza el esquema de metas de inflación para guiar sus acciones de política monetaria, y como meta operativa la tasa de interés (i) de corto plazo. Así, determina el nivel de i que es compatible con un crecimiento de la demanda agregada similar al crecimiento de la capacidad productiva, así

	2007(Dic)		2008 (May)	
	Total	Alimentos	Total	Alimentos
Venezuela	22.5	30.9	31.4	47.3
Turquia	8.4	12	10.7	16.2
Ecuador	3.3	5.7	9.3	20.1
Argentina	8.8	8.6	9.1	7.8
Chile	7.8	15.2	8.9	19.4
China	6.5	16.7	7.7	19.9
Tailandia	3.2	2.8	7.6	11.8
Singapur	4.4	5.5	7.5	8.6
Uruguay	8.5	18.1	7.2	14.4
Colombia	5.7	8.5	6.4	9.7
India	5.1	6.2	6	7.8
Brazil	4.5	10.8	5.6	14.6
Peru	3.9	6.1	5.4	9.2
Mexico	3.8	6	5	8.7

permite que la economía crezca sin inflación.

Esa confianza ha sido positiva, expresada en mayor confianza en el nuevo sol tanto como medio de pago como reserve de valor (menor grado de dolarización = uso menos dólares entonces necesito más soles), por ello el mayor crecimiento en la oferta monetaria refleja principalmente una mayor demanda por soles (menor velocidad de circulación).

El aumento reciente de la inflación en el

Alimentos		Alimentos	
Pais	peso IPC(%)	Pais	peso IPC(%)
Filipinas	48.9	Uruguay	28.5
Perú	47.5	Chile	27.2
India	46.2	Hong Kong	26.9
Rusia	42.7	Taiwan	26.1
Kasajistan	41.7	Ecuador	25.1
Rumania	40.7	Singapur	23.4
Pakistan	40.3	Sudafrica	23
Indonesia	38.3	Mexico	22.7
Tailandia	36.1	Argentina	22
China	33.6	Brasil	21
Argentina	31.3	Rep. Checa	19.8
Venezuela	29.6	Hungria	18.8
Colombia	29.5	Eslovaquia	17.3
Brasil	29.3	Israel	17.3
Turquia	28.6	Cor. del Sur	14.0

La inflación que estamos experimentando refleja cambio importante en precio relativo del petróleo y alimentos a nivel mundial, como no podemos sustituirlos en el corto plazo genera inflación (x mayor promedio de precios). Sin embargo, esta mayor inflación asociada a precios relativos es transitoria porque una vez que se alcance estos mayores precios de equilibrio, el precio de productos no aumentará más.

### Dinero, confianza e inflación

La inflación que sí no es transitoria es la que se basa en la pérdida de confianza en la moneda (BCRP). Esa inflación es difícil de controlar y afecta profundamente a las

Perú, ha afectado un poco la confianza de agentes económicos (aumentaron expectativas de mayor inflación), por ello el BCRP ha aumentado las tasas de interés de política monetaria y el encaje, para dar señales al mercado de que está dispuesto a

controlar la inflación. Así si las personas creen que el dinero va a mantener su valor, pues así sera, confían en el gobierno (BCRP), ello está bien

### Política monetaria y crecimiento

El BCRP tiene como objetivo la estabilidad de precios (inflación baja y estable de forma sostenida), La inflación debe “perseguir” a la meta fijada y no al revés. Hay dos aspectos clave a precisar:

a. Dilema entre inflación y crecimiento. La pericia de la política monetaria radica en generar una convergencia suave de la inflación con una desaceleración suave de la demanda interna. La idea central es reducir fluctuaciones bruscas de inflación y producto.

b. Rezagos de transmisión de la política monetaria. Las acciones del BCRP toman tiempo para tener efectos sobre la inflación Ese tiempo depende del tipo de acción que se tome y del ambiente económico que caracteriza a la economía. Este rezago es pues variable e incierto. El BCRP estima que para el Perú el rezago es entre 1 y 1.5 años.

Por lo tanto

La PBI crecería 8% en este año, 6,5% el 2009, y 7% el 2010 y la demanda interna un poco superior. La inflación sería de 4,5% este año, 2,5% el 2009 y 2,0 el 2010. Es un escenario bueno dada las condicio-

## A menor inflación menor pobreza

El reciente informe del INEI (La pobreza en el Perú en el 2007), señala que el 39,3% de la población peruana en el 2007 se hallaba en pobreza y dentro de ello el 13,7% se hallaba en pobreza extrema. Ello que es una mejora apreciable respecto al 2006 (5,2 y 2,4 puntos porcentuales menos de pobreza y pobreza extrema) casi la mitad por una mejora en la elasticidad pobreza PBI y el resto por el impacto de los programas sociales, significa que el esfuerzo realizado por el gobierno debe continuar firme.

### Pobreza y pobreza extrema

El enfoque monetario de pobreza (a diferencia de otros como de NBI, MI y DU) utilizado por el INEI, se basa en establecer el valor de la línea de pobreza (ver recuadro). Sabemos que la población al 2007 fue de 28,2 millones, ello quiere decir que el 39,3% de la población indicada tenía un nivel de gasto insuficiente para adquirir una canasta básica de consumo (alimentos y no alimentos).

Es decir: el 13,7% (pobres extremos) de la población tenían un gasto per cápita inferior al costo de la canasta básica de alimentos y el 25,6% (pobres no extremos) de personas tienen un gasto per cápita superior al costo de la canasta de alimentos, pero inferior al valor de la canasta básica de consumo.

### Pobreza y regiones

Si bien la pobreza promedio es el 39,2% de la población, en las áreas urbanas la incidencia fue de 25,7% y en las áreas rurales 64,6%, mientras que en Lima metropolitana el 18,5% de la población es pobre. En cuanto a pobreza extrema, en las áreas

urbanas afecta al 3,5% y en las rurales al 32,9%, mientras en Lima metropolitana afecta al 0,5%.

### Brecha de pobreza (BP)

La BP es la diferencia porcentual que existe entre el gasto total per cápita de cada una de las personas en situación de pobreza, respecto de la línea de pobreza.

En 2007 el valor de la línea de pobreza ascendió a S/. 229,4 por persona (canasta mínima alimentaria y no alimentaria). La línea de pobreza extrema ascendió a S/. 121,2 por persona (costo canasta mínima alimentaria). La inflación levanta la línea de pobreza y pueden aumentar los pobres.

En el 2007, la brecha promedio de los gastos de hogares pobres respecto al costo de la canasta básica de consumo fue de 12,8%. Los pobladores del área rural (cuatro veces más pobres que pobres del área urbana), registran un indicador de BP de 24,4% y los del área urbana 6,5%. En Lima metropolitana la brecha promedio de los gastos de estos hogares fue de 3,7%, muy por debajo del promedio.

### Porqué menor inflación

Una mayor inflación hace subir el valor de la canasta mínima alimentaria y no alimentaria, y a igualdad de ingreso (gasto) nominal, los que están por encima de la línea de pobreza pueden llegar a estar por debajo (no pobre a pobre), y los que están por debajo de la línea lo estarán aún más. (más pobre aún). Con el citado trabajo es posible estimar resultados previsibles, dada una determinada tasa de inflación. Por ello la importancia de que la inflación sea la menor posible.

Cabe agregar que en el gasto considerado por el INEI está el gasto monetario, autoconsumo, autosuministro, pago en especie, donado por instituciones y donado por hogares. No se considera los gastos en salud y educación pública por falta de precios.

## Más sobre inflación y economía

Como hemos argumentado (A-Z N° 35), el principal determinante de la inflación en el largo plazo es crecimiento en cantidad de dinero, y que la inflación actual es por cambios en precios relativos (pág. n.º1, presente edición). La demanda agregada (DA), incluyendo política fiscal y monetaria, tienen cierto efecto en inflación, pero también son relevantes cambios en precios relativos y su dinámica. Actualmente, esta distinción lleva a poner más énfasis en flexibilidad de mercados que en frenar la DA. Después del alza del petróleo (inicios del 70), Milton Friedman sostenía que lo esencial era distinguir entre cambios en precios relativos y cambios en nivel de precios. Así un aumento en un precio específico hacen que los compradores gasten menos en él y menos en otros, cuyos precios bajarán o aumentarán más lentamente, así el nivel de precios no debería ser afectado por cambios en precios relativos. En esta lógica la inflación se debe a cambios en la demanda agregada.

### Los avances en la teoría económica

Mostraron que aplicar la misma receta de frenar la demanda en todos los casos es un error. Una gran lección de la estanflación de los 70 es que los precios nominales no son perfectamente flexibles. Las rigideces tiene diversos orígenes, como asimetrías entre la velocidad de las alzas y de las bajas, ajustes más

rápidos cuando los cambios son mayores y más lentos cuando las variaciones deseadas son pequeñas, rubros con precios rígidos y salarios que se demoran demasiado en reaccionar ante cambios en demanda. Cuando ocurren estos hechos, un cambio en precio relativo no será compensado por ajustes nominales de otros valores, sino que se elevará el nivel de precios promedio, que inevitablemente se reflejará en una mayor inflación durante la transición.

### Más PBI y menos inflación

En general la política monetaria debe seguir con la cautela que se observa (tasa de interés y de encaje), y mayor acción de la política fiscal (e institucional) para mejorar el ambiente económico e impacto social en condiciones eficientes, hay que precisar (recordar) que lo relevante para la inflación es la demanda agregada y no la demanda interna. Ello llevaría a trabajar en 3 frentes: \* Crecer algo menos que el producto potencial por un tiempo; \* mantener en línea las expectativas inflacionarias; y \* los salarios reales aumenten en línea con la productividad.

FINALMENTE. La clave, sin embargo, es ampliar nuestro producto potencial (a 8-9% anual), y ello no está vinculado a la política fiscal y monetaria, sino con el funcionamiento de los mercados. La agenda debe ser, pues, contribuir a que todos los mercados funcionen al máximo, ahora debemos hacerlo pues es más fácil.

## Cómo aprovechar mejor los acuerdos

El desafío actual para nuestro país es que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMes), se integren en mayor medida al fenómeno de internacionalización con nuevas ofertas de productos que diversifiquen nuestra capacidad exportadora, aprovechando ahora las ventajas que proporcionan los acuerdos comerciales (AC). La CCS y la Direcon (Chile) han preparado un documento que nos parece relevante para nuestro país (benchmark), pues consideramos que es un instrumento que ayuda a la labor de descubrir aquellos mercados en que podemos ser más competitivos, por ello a continuación haremos una reseña.

### Aspectos básicos

La idea es dar respuesta a las siguientes interrogantes: ¿Cómo leer los AC? ¿Cómo comprenderlos para poder aprovechar las oportunidades de mercado que entregan? ¿Cómo usarlos para buscar la información sobre requisitos que un producto exportable debe reunir para acceder a los nuevos mercados?

El uso de los AC, por parte del exportador, puede resultarle útil para hacer un estudio de Exploración de Mercado (estudio comercial) y, en particular, para aprovechar tratos preferenciales que le ayuden a decidir qué exportar y a dónde. Pero esta contribución de AC es sólo parcial. Para justificar la viabilidad de su producto exportable se tendrá que ir más allá de estos AC, evaluando complementariamente el efecto conjunto de otros factores tales como tamaño y ritmo de crecimiento del mercado importador, precio interno, costos de transporte, rentabilidad, diferenciación técnica y comercial de calidades, competencia interna y externa, contactos con compradores e importadores, volúmenes exportables, etc.

### Luego de decisión de qué exportar

De forma paralela, o inmediatamente después de haber decidido qué producto exportar, el uso de los AC podrá serle al exportador aún más útil, especialmente, para la etapa del montaje propiamente tal del negocio exportador. La comprensión y uso de los AC le permitirá avanzar en la preparación, adaptación o mejoramiento del producto y de sus relaciones con su entorno comercial para cumplir los requisitos y procedimientos que le

exigen los AC y los mercados en general. Tomada la decisión de exportar por parte del empresario, la tarea de leer y comprender los AC puede que no le resulte fácil, ya que su redacción hace referencias a contenidos técnicos comerciales e institucionales que con frecuencia son poco conocidos.

### La comprensión conceptual de los Acuerdos

Es clave ya que permitirá identificar qué información específica debiera buscar para exportar su producto. Pero, luego también podrá enfrentarse con la dificultad de dónde buscar o cómo acceder a esa información sobre requisitos y procedimientos que su producto tendrá que cumplir para acceder a mercados determinados.

El estudio de los AC ayuda a establecer a qué mercado conviene exportar, dadas las ventajas que ofrecen ellos a cada bien. Para garantizar el cumplimiento de los acuerdos se establecen una serie de principios que las partes se comprometen a cumplir rigurosamente.

¿Qué normas debe tener en cuenta un exportador para vender exitosamente su producto? Aquellas que le ayudarán a decidir:

- A qué mercado exportar, aquellas que tienen que ver con el mayor o menor trato preferencial que se le ofrece respecto a sus competidores y
- Cómo hacerlo.



Mucho de lo tratado en los AC podrá ser de ayuda para la elaboración de un estudio de exploración de mercado que le permita confirmar el punto de destino de sus exporta-

ciones.

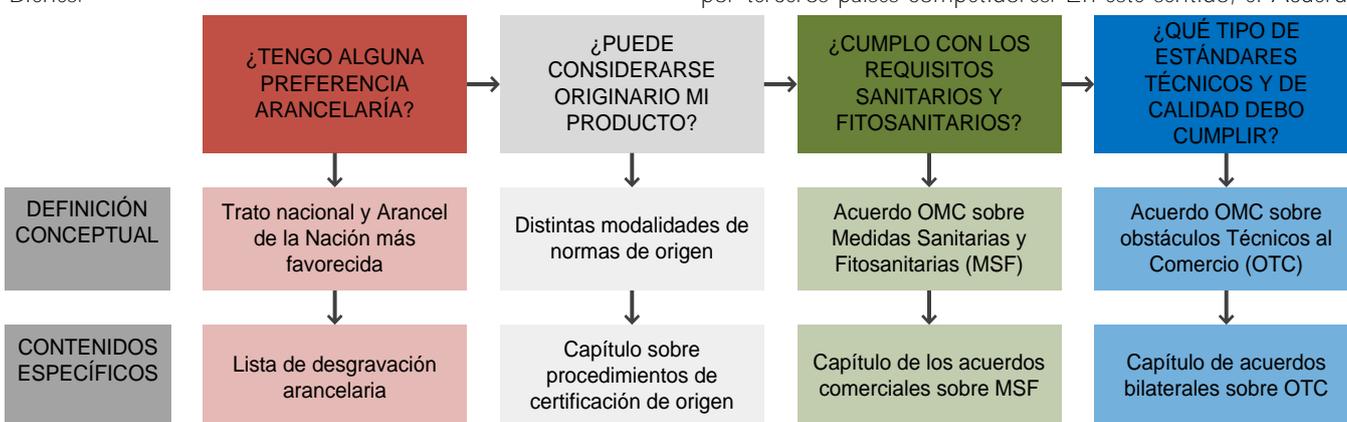
Pero una vez decidido a cuál mercado exportar, también será muy importante fijarse y cumplir todos los requisitos y procedimientos de internación que exige el país importador para no exponerse a un rechazo al momento de ingresar el producto exportado. La comprensión de normas de AC permite establecer cuándo un eventual rechazo puede ser justificado, supuesto incumplimiento del exportador de normas escritas, y cuándo puede ser injustificado, si el país importador no respeta el espíritu o la letra de normas que garantizan la libre exportación acordada.

## Cómo aprovechar mejor los acuerdos

Los acuerdos comerciales están ordenados partiendo por uno o varios capítulos sobre comercio de bienes, seguidos por aquellos dedicados a normas de origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). Para el caso del Perú el sitio [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe) permite ver todos los Acuerdos firmados por Perú con la configuración antes indicada.

¿Cuáles son los ámbitos temáticos en que los Acuerdos definen las normas de acceso a mercado?

En todos los Acuerdos figuran algunos capítulos (o subcapítulos de uno global) que corresponden a temas en los que, directa o indirectamente, se norman los requisitos y procedimientos que tiene que cumplir el producto exportado para poder acceder a su nuevo mercado. Cuando se trata de subcapítulos, estos temas se ven englobados en un gran capítulo de Comercio de Bienes.



Será importante que el exportador adquiera primero una visión general acerca de estos temas, para posteriormente ilustrarse con mayor profundidad y detalle lo acordado en cada uno de ellos.

Aspectos clave para las exportaciones. Ver esquema

i. Normas arancelarias que regulan el comercio de bienes. Todos los AC comienzan por establecer cuáles son los fundamentos normativos que garantizan las concesiones otorgadas. Los más importantes son el Trato Nacional y la Nación Más Favorecida (NMF). La comprensión de estos principios permite, a su vez, entender cómo operan las preferencias arancelarias de cada acuerdo. Para conocer el tratamiento de nuestro bien exportable es indispensable saber el código arancelario que le corresponde.

¿Cómo se garantiza el cumplimiento de la liberación arancelaria del comercio entre dos países?

En los AC, es importante advertir que en todos ellos se precisan los fundamentos normativos que garantizan las concesiones otorgadas en esta materia. Estos fundamentos son:

- La aplicación del principio del trato nacional a un producto exportado, que ya ha cumplido con los trámites y pagos de internación, establece que a ese producto no podrá exigírsele

trámites y eventuales cobros adicionales, distintos a los que normalmente se le exige a la circulación de mercancías nacionales de las mismas características en ese mercado (ejemplo, legalización consular de facturas, cobro de impuestos discriminantes, cobros de servicios de desaduanización que excedan lo justo o lo correspondiente al servicio prestado, depósitos previos a ello etc.).

Con esta norma, se persigue evitar que la mercancía peruana sea objeto de un trato menos favorable que el que la contraparte importadora le concede a un bien similar de origen nacional. Su nivelación en el trato garantiza que mercancía importada podrá competir bajo igualdad de condiciones con la de origen nacional.

- Las desgravaciones arancelarias al aplicarse al arancel que se conoce como NMF, que es el que rige sin discriminación para el resto del mundo, configura la preferencia arancelaria que beneficiará al exportador respecto del mismo bien producido por terceros países competidores. En este sentido, el Acuerdo

bilateral, al otorgar una preferencia arancelaria respecto de ese arancel NMF, lo que hace es favorecer al nuevo socio con una discriminación positiva en relación al resto del mundo.

ii. Normas de origen. La normativa internacional para acreditar el origen de las mercancías transadas se encuentra regulada por la OMC a través de un Acuerdo sobre Normas de Origen ([http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/roi\\_s/roi\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_s.htm)). Lo que los Acuerdos bilaterales hacen es definir las normas de origen específicas que cada contraparte le aplicará al comercio con tratamiento preferencial, definiendo esas normas sobre la base de los criterios que define el Acuerdo de la OMC.

¿Por qué son importantes las normas de origen?. Todas las desgravaciones arancelarias negociadas bilateralmente sólo pueden ser aceptadas o tener validez práctica para el país importador bajo la condición que se le reconozca al producto desgravado la condición de ser originario del país exportador. El objetivo es impedir que bienes producidos en terceros países y que sólo han transitado o han sido objeto de una transformación mínima en países participantes de un Acuerdo reciban el mismo trato arancelario preferencial que si fuera originario del socio participante

## Cómo aprovechar mejor los acuerdos

La triangulación de comercio desde terceros países exportadores a través de territorio chileno no es bienvenida en el socio importador, a no ser que el producto en cuestión haya ingresado en Chile en algún circuito de transformación productiva relevante.

Esto obliga a recurrir en estos acuerdos comerciales a normas que califican la condición de originaria de una mercancía exportable. Con estas normas de origen el país importador se defiende de exportaciones que terceros países, no firmantes del Acuerdo, quieran hacer hacia su mercado, aprovechando las franquicias arancelarias que le han concedido a su nuevo socio comercial.

iii. Temas sanitarios y fitosanitarios (MSF). Se establecen para asegurar la inocuidad de alimentos y evitar propagación de plagas entre los animales y los vegetales en intercambio de bienes y servicios. Cada país establece sus propias MSF. No obstante, tanto la OMC como los AC bilaterales proporcionan un marco general bajo el cual estas normas deben aplicarse.

Lo que los AC bilaterales establecen en MSF hacen referencia a un marco jurídico general, que es el establecido en el Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) de la OMC. Justamente la formulación general de esos textos, con frecuencia, hace difícil para los pequeños y medianos exportadores poder comprender el contenido y el alcance de lo que en ellos se trata. Asegurar su mayor comprensión puede tener una alta importancia para evitar problemas y perjuicios cuando estos pequeños empresarios intenten exportar.

$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

En que:

- VCR : es valor porcentual de contenido regional de un bien;
- VT : es el valor del bien, según se define en el Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC, ajustado sobre una base FOB;
- VMN : es valor de los materiales no originarios según se define en el Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC, ajustado sobre una base CIF.

1 Fórmula del Costo Neto:  

$$VCR = \frac{CN - VMNO}{CN} \times 100$$

En que:

- CN = Costo Total – (Costos de Promoción+Costo de Ventas+Costos Transporte+Regalías+Intereses)

diferentes en la misma medida que diversos son los productos transados internacionalmente. Por ejemplo, sólo para ilustrar, las MSF podrán:

- Exigir que los animales y sus productos procedan de zonas libres de una enfermedad determinada (fiebre aftosa), pudiendo agregar o no condiciones Temas sanitarios y fitosanitarios 37 de excepcionalidad, siempre según la procedencia (carne con o sin hueso, grado de procesamiento, etc.);
- Exigir inspección previa de productos con riesgos de contaminación microbiológica (salmonella en carne aviar, mariscos afectados por marea roja, etc.);
- Exigir tratamientos previos de fumigación específica para prevenir y minimizar riesgos cuarentenarios también específicos (aplicación de bromuro de metilo a fruta fresca, fumigación de maderas, etc.);

- Regular condiciones ambientales de transporte (temperaturas, humedad, embalaje, etc.) y de tránsito por terceros países;

- Establecer niveles de tolerancia máxima de residuos de plaguicidas en alimentos;

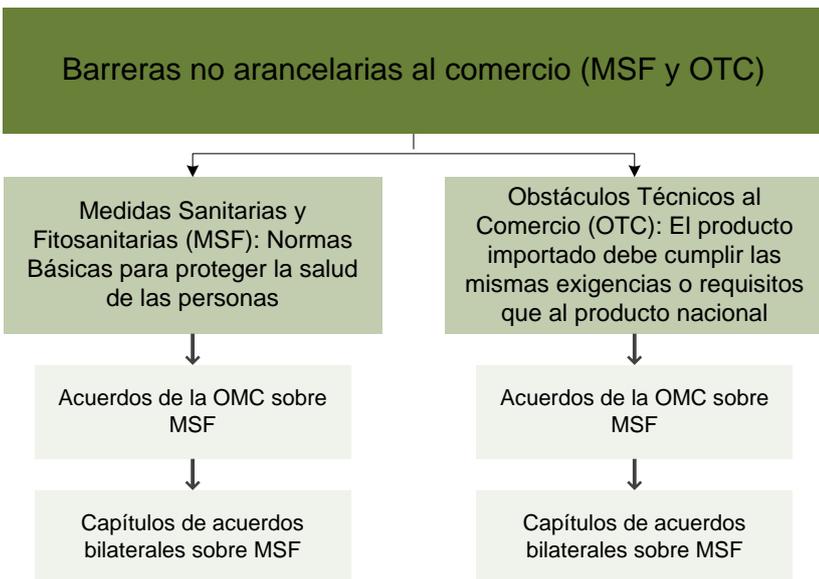
iv. Obstáculos técnicos al comercio (OTC).

Nacen de la necesidad de cautelar el derecho de los consumidores a una libre elección informada de los productos que consumen. Los países crean y comunican regulaciones que nivelan las garantías de calidad de los productos importados con las mismas garantías con que se producen internamente. Es decir, se trata de una aplicación progresiva del principio de trato nacional, regulado por la OMC y los AC bilaterales.

La OMC distingue los siguientes tipos de OTC según sean los objetivos de aplicación de las normas y reglamentos técnicos: protección de la seguridad y salud de las personas; protección de la salud y vida de animales y vegetales; protección del medio ambiente; prevención de prácticas que induzcan a error.

Finalmente

Hay pues que prepararse para exportar, pero es rentable hacerlo.



¿En qué consisten los requisitos a que hacen referencia las MSF? Todo producto, por lo tanto, toda glosa arancelaria puede estar afecta a una MSF, siempre y cuando su naturaleza y/o las condiciones en que se comercializa (por ejemplo, embalaje) puedan entrañar algún riesgo comprobable para la salud humana, de los animales o de las plantas. Esto determina que gran parte del comercio de productos de origen silvoagropecuario y acuícola puede estar afecto. Las MSF pueden adoptar formas muy diversas cuando se trata de prevenir riesgos tan

Instituto de Economía y Empresa, S.A.C.  
Consultoría en negocios y desarrollo



[www.iee.edu.pe](http://www.iee.edu.pe)

Las Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Trujillo  
Arias Aragüez 1347, Residencial Río Sur, Lima

Telefax : 044- 280932 – Trujillo  
Teléfono : 01- 4259148 - Lima  
Celular : 01- 997660791 ; 01- 997238763  
Correo : [institutoeconomia@iee.edu.pe](mailto:institutoeconomia@iee.edu.pe),  
[institutoeconomia@yahoo.com](mailto:institutoeconomia@yahoo.com),  
[fhuertabenites@gmail.com](mailto:fhuertabenites@gmail.com)

Se autoriza la reproducción del material, sólo citar la fuente

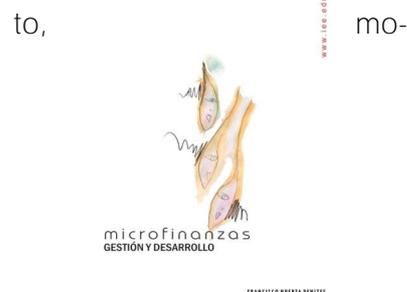
## 1. Presentaron LIBRO de MICROFINANZAS en CONGRESO de

El 10 de julio se presentó en el Congreso de la República el libro de **“Microfinanzas” publicado por el Instituto de Economía y Empresa.**, cuyo autor es Francisco Huerta Benites.. La presentación estuvo a cargo del presidente de la Comisión de **“Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera”**, congresista **Rafael Yamashiro También** estuvo en la mesa central el congresista Daniel Robles, presidente de la **“Comisión de Salud, Población-Familia”**. **Comentaron el libro** Raúl Valencia, Vicepresidente de la Caja Trujillo; Luis Gálvez, Director de la DNMYPE del Ministerio de Trabajo, y Corina Quintana, presidenta de la APC PYME. Asistieron funcionarios de instituciones



## 2. LIBRO DE MICROFINANZAS para IMFs y MyPEs

El libro **“Microfinanzas. Gestión y Desarrollo” (310 páginas)**, se muestra como un documento de interés para empresas financieras que operan con pequeña y micro empresa, así como para la misma Mype, pues enfoca de manera conceptual y práctica, aspectos de buen gobierno empresarial, mejores prácticas para planificación de negocios, sistema de información gerencial, sistema contable y reportes en un SIG, seguimiento de desempeño, tasas de interés de sostenibilidad, asignación de costos con aplicación de caso comple-



## ¿ QUIÉNES LEEN ESTA PUBLICACIÓN ?

Esta publicación periódica es recibida (y leída) de manera directa por alrededor de 15.000 personas en diferentes regiones del Perú.. Entre ellos cabe mencionar a representantes y miembros de gremios empresariales, instituciones privadas de desarrollo, instituciones públicas del gobierno central y gobiernos subnacionales, así como a empresas, profesionales y pequeños empresarios de todo el país.. También es recibido por representantes de instituciones internacionales. que desarrollan labo-

## PRÓXIMA EDICIÓN

- \* **Especial sobre Innovación (para el desarrollo)**
- \* **Microfinanzas y MyPEs**
- \* **Emprendedurismo y educación**
- \* **Otros**