

Contenido:

OPINIÓN: Crisis mundial.
¿Amenazas o nuevas oportunidades? **Pág. 1**

INFLACION: Aumento de precios se mantuvo en diciembre. Inflación anual fue de 6.65%, la mas alta en últimos doce años. **Pág. 4**

CREDITO: Los créditos totales aumentaron en noviembre a una tasa anual de 39.0% **Pág. 5**

TIPO DE CAMBIO: Cotización aumenta levemente en la semana. Dólar subió 4.8% en el 2008 **Pág. 6**

BOLSA DE VALORES: Bolsa limeña se recuperó ligeramente. Bolsa perdió 59.8% en el 2008 **Pág. 7**

TIPS TURÍSTICOS **Pág. 7**

BCPO

Bandín, Callo, Pizarro, Oruna
Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada
TELEFAX: 241-6412
WEB SITE: [Http://www.bcpo.com.pe](http://www.bcpo.com.pe)
E-MAIL: Soluciones@bcpo.com.pe

OPINION

Crisis mundial ¿Amenazas o nuevas oportunidades?

Las dificultades económicas siempre son iniciativas de oportunidades de negocios

La actual crisis mundial y la recesión en la que están inmersas las economías desarrolladas y en la que los países como el nuestro están empezando a sentir sus efectos negativos (que sin duda serán mas adversos a lo largo del presente año), generan un conjunto de amenazas para el normal desenvolvimiento de los negocios. Las principales amenazas a las que debemos hacer frente, están vinculadas a los cambios significativos que presentan los mercados, los mismos que influirán en la disminución de las ventas, la volatilidad de los precios, las dificultades para disponer de financiamiento, a la mayores tasas de interés de los préstamos, al aumento en el tipo de cambio y de la inflación, así como de posibles cambios regulatorios, la mayor aversión al riesgo y, consecuentemente, en el aplazamiento en las decisiones de nuevas inversiones.

Es claro que este nuevo escenario nos exige una mayor reflexión, el replanteamiento en nuestras actitudes y nos obliga a formular nuevas estrategias empresariales para afrontar con éxito dichas dificultades pero, sobre todo, nos demanda agudizar nuestro análisis para identificar las oportunidades que dentro de dicho escenario se presenten.

Dentro de este nuevo contexto, cada vez con más frecuencia, no lleva a recordar como algunos de los mayores éxitos cosechados

por empresas de renombre en el mundo han sido forjados precisamente en períodos económicos de similares, e inclusive, de mayores dificultades económicas.

Esos casos de éxito, algunos de ellos casi emblemáticos son, por ejemplo, el de los estadounidenses Bill Gates, que siendo aún alumno universitario, junto con Paul Allen, obtuvieron importantes conquistas en el año 75 en el desarrollo de sistemas operativos informáticos, coincidiendo precisamente un periodo de recesión tras la crisis del petróleo y concibieron al actual Microsoft en Alburquerque o, años mas atrás, en 1938, luego de retornar la economía norteamericana a un nuevo grave periodo de dificultades económicas después de haberse estado recuperando de la gran depresión del año 29, Bill Hewlett y Dave Packard decidieron crear una empresa e instalar en un garaje una pequeña tienda de electrónica, que más tarde se convertiría en Hewlett Packard, hoy considerado lugar histórico de Estados Unidos y donde se forjó Silicon Valley, centro mundial de innovación y desarrollo de microprocesadores.



Aunque muchos de nosotros podremos cuestionar que los ejemplos mencionados son casos aislados excepcionales vinculados al desarrollo tecnológico de la información y no representativos de oportunidades en situaciones de inestabilidad económica como las actuales, también otros muchos afirman que los momentos de crisis, en realidad no son más que iniciativas de oportunidades, estando seguros que siempre es un buen momento para iniciar un nuevo proyecto, crear nuevas iniciativas o montar un nuevo negocio o empresa. Lo cierto es que con relativa frecuencia, un entorno complicado estimula el espíritu emprendedor que muchos tenemos. Una parte importante de las nuevas empresas que se crean, se tratan de casos de necesidad, y muchas veces, el espíritu emprendedor surge precisamente de ella y haciendo un poco de esfuerzo se pueden forjar buenas ideas para dar soluciones apropiadas a problemas de fondo. A veces las respuestas a los problemas cotidianos se encuentran en la punta de nuestras narices; solo hay que saber verlas pero para ello resulta necesario contar con una aptitud creativa e innovadora y tener una visión general de las necesidades de las personas y de las empresas.

Trazarse la creación de un nuevo negocio, precisamente en momentos de dificultades económicas, no son casos fortuitos ni resultan siendo proyectos inalcanzables. Debemos tener muy presente que diversas de las actuales empresas multinacionales más importantes del mundo se iniciaron casi rudimentariamente como pequeños negocios pero con mucha imaginación y se crearon precisamente en circunstancias económicas muy difíciles e inciertas que aparentaban resultar poco propicias para el éxito. Mencionemos así solo a los casos de Walt Disney, Johnson & Johnson y la tecnológica Cisco Systems, o en el caso de nuestro país, como la Corporación Wong, la cadena de comidas rápidas Bembos, o la embotelladora AJEGROUP, solo por mencionar algunos.



En las épocas desfavorables de los ciclos económicos existen dificultades, pero también se pueden encontrar diversas ventajas. Los principales problemas para poner en marcha la iniciativa de un nuevo proyecto, es sin duda la manera como financiarlo, situación que hoy es el principal problema. Sin embargo, las políticas públicas que vienen desarrollando los gobiernos para reactivar las distintas economías, suelen

mejorar las cosas en momentos de crisis económica. Por ello es importante saber aprovecharlas por que ellas deben constituir fuentes de oportunidades.

De la misma manera otros recursos distintos a los financieros, como por ejemplo los inmuebles comerciales, pueden empezar a disminuir sus precios y ello también puede generar una oportunidad de negocio antes que resulten siendo más baratos. También, en periodos de dificultades se presentan una mayor disponibilidad de talento humano a menores costos así como también de mayores interesados en participar en proyectos de inversión apropiados y convincentes. De la misma manera, en estas épocas, negociar con los proveedores, de hecho, resultará más sencillo que en momentos de bonanza económica.

La clave fundamental durante la épocas de inestabilidad es la de lograr identificar las mejores oportunidades, buscar los sectores o las actividades que se vean menos afectados por la situación económica y de esa manera posicionarse de un nicho en el mercado que se encuentre en esa ubicación.

Nuestras exportaciones, en particular las no tradicionales, han venido creciendo de manera importante durante los últimos cinco años. Aunque se espera que en el presente año las mismas decrezcan como resultado de la crisis mundial y la reducción en la demanda por nuestros productos en los principales mercados desarrollados y emergentes, no debemos dejar de considerar que tanto el TLC con los Estados Unidos y otros tratados o acuerdos comerciales con otros países de Asia y Europa deben empezar a operar en el presente año. Estos instrumentos comerciales, conjuntamente con el aumento en el tipo de cambio esperado, contribuirán a hacer más competitivas nuestras exportaciones, precisamente de este tipo de productos, por lo que es necesario aprovechar esta gama de oportunidades para aumentar nuestro volumen de ventas al exterior, que por supuesto también supondrá seguir mejorando permanentemente la calidad de nuestros productos así como el de otras condiciones para fomentar las exportaciones como son el de la infraestructura de embarque transporte terrestre, aéreo y marítimo para reducir costos internos de producción.

Durante los últimos años ha venido siendo excelente negocio exportar, además de materias primas alimenticias, otros productos como leche evaporada, conservas de anchoveta, espárragos, café, etc. En los últimos años, ha venido creciendo la demanda por nuevos alimentos y bebidas, la mayoría con mayor valor agregado nacional. Desde fresas del norte chico, hasta conservas de alcachofas, plátanos orgánicos, paltas frescas, aceitunas procesadas o galletas dulces, y los nuevos clientes están en mercados del exterior nada tradicionales como Haití, Bélgica o los Países Bajos. Ello constituye oportunidades para continuar desarrollando nuevos negocios.

Dentro de la agroindustria, los retos para identificar nuevas oportunidades consiste, por ejemplo, integrar las cadenas productivas, construir y reforzar enlaces entre los productores de alimentos y los industriales procesadores. Muchas veces, los agricultores prefieren vender sus productos en el mercado de frescos o a acopiadores informales, antes que proveer directamente a las empresas procesadoras, pues creen así obtener mayores ganancias. Sin embargo, también siempre resultará necesario mejorar la calidad de los productos, siguiendo normas sanitarias, fitosanitarias, de empaque, de etiquetado y mayor tecnificación procurando elevar la productividad.

Existe en el exterior también una importante demanda por materiales de construcción. Baldosas y losetas de cerámica, mármoles y travertinos tallados, fregaderos, griferías, cemento clinker y productos de la industria de muebles de madera. Entre algunas tendencias en cuanto a esta demanda serán también necesarias mayores exigencias de calidad, mayor eficiencia y competitividad en el transporte, automatización de la carga y descarga.

En el mercado interno también se presentan oportunidades. El consumo de alimentos básicos o los servicios de educación y salud para la población en general así como servicios de lujo como gimnasios y spas, esparcimiento o turismo para los segmentos de mayores ingresos pueden ser algunos de los sectores que suelen sobreponerse a los malos tiempos. De la misma forma, las empresas maduras y bien consolidadas también pueden encontrar buenas oportunidades en esta época, ya que una de las mejores ventajas de la crisis, será el solo efecto de que van a desaparecer algunos competidores y así será factible ampliar nuestra cuota de mercado. Para ello, sin duda, será indispensable desplegar esfuerzos para encontrarse entre las mejores.

A modo de conclusión podemos afirmar que ante la presente crisis económica mundial tenemos dos opciones: o nos atemorizamos y abatimos al verla de manera pesimista sólo como una señal de peligro inevitable, o nos decidimos con optimismo, coraje y con perspectiva de innovación para lograr sacar el máximo provecho de las oportunidades que tal circunstancia encierra.

INFLACION

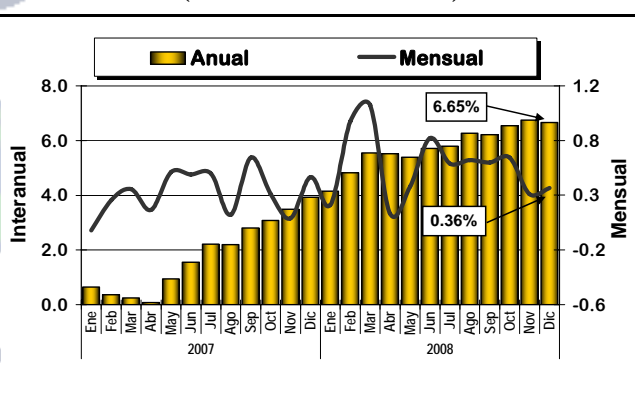
Aumento de precios se mantuvo en diciembre

Incremento del IPC en diciembre de 0.36%. Inflación anual fue de 6.65%, la mas alta en últimos doce años.

En el último mes del año, el Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana aumentó en 0.36 por ciento, acumulando en el periodo enero-diciembre del 2008, una variación anual de 6.65 por ciento, con una tasa promedio mensual de 0,54 por ciento; la inflación anual mas alta en los últimos doce años

En el resultado de diciembre 2008, ha incidido principalmente el comportamiento de los precios en dos grandes grupos de consumo; el de Alimentos y Bebidas que experimentó un aumento promedio en sus precios de 0.75 por ciento y el grupo Otros Bienes y Servicios, que subió en 0,35 por ciento). En tanto que presentaron una reducción de precios los grupos de Alquiler de Vivienda, Combustibles y Electricidad en 0.68 por ciento y el de Transportes y Comunicaciones que lo hizo en 0.11 por ciento.

Índice de Precios al Consumidor
(Variaciones Porcentuales)



Fuente: INEI

Elaboración: Estudios Económicos BCPO

CREDITO

Créditos totales aumentaron en noviembre a una tasa anual de 39.0%

Créditos hipotecarios se desaceleran en noviembre; crecieron solo 1.4% en el mes.

El crédito total al sector privado otorgado por la banca múltiple alcanzó en noviembre los S/. 90,061 millones lo que representó un crecimiento mensual de 3.3 por ciento acumulando así una tasa anual en los últimos doce meses de 39.0 por ciento.

Crédito al Sector Privado

(Miles de Soles y Variaciones %)

Tipo de Crédito	Nov 08	Nov 07	Nov 06	Nov 2008/ Nov 2007	Nov 2007/ Nov 2006
Comercial	57,132,015	41,077,225	31,571,911	39.1%	30.1%
Microempresa	5,418,167	3,639,708	2,623,228	48.9%	38.7%
Consumo	17,214,132	11,889,861	8,043,874	44.8%	47.8%
Hipotecario	10,296,755	8,200,531	7,009,362	25.6%	17.0%
Total	90,061,069	64,807,325	49,248,375	39.0%	31.6%

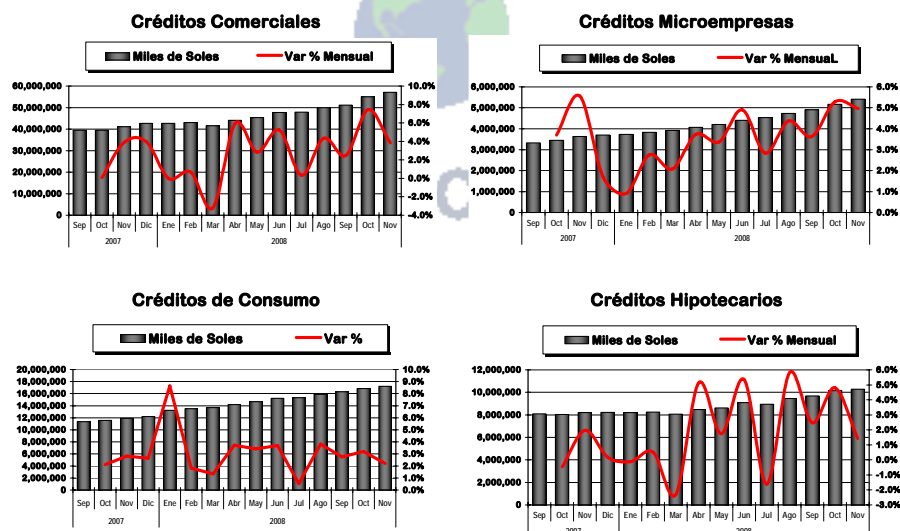
Fuente: SBS

Elaboración: Estudios Económicos BCPO

La evolución del crédito en noviembre representa una leve desaceleración con respecto a la observada en el pasado mes de octubre cuando creció a una tasa anual de 39.3 por ciento, que se explica, en parte, por el efecto estadístico del mayor flujo mensual del crédito que se registró en noviembre del 2007

Cabe destacar no obstante, que el flujo del nuevo crédito total otorgado por los bancos en el mes de noviembre de S/. 3,883 millones resulta superior al flujo promedio mensual otorgado en lo que va del año de S/. 2,142 millones.

Según tipos de crédito, aunque en general durante el mes de noviembre todos muestran un menor ritmo de crecimiento respecto al del pasado mes de octubre, destaca la fuerte disminución registrada en los créditos hipotecarios que aumentaron en el mes solamente 1.4 por ciento disminuyendo respecto a las altas tasas promedio que han venido registrando en los meses anteriores. Algo similar, pero en menor intensidad, ocurre con los créditos comerciales, de consumo y a las microempresas, situación que se explica por las medidas restrictivas para nuevos préstamos que impuso el BCR en los meses de septiembre y octubre aumentando las tasas de encaje sobre los depósitos como una forma de contener la tendencia creciente en la demanda interna de consumo e inversión y así amenguar las presiones inflacionarias que se estuvieron registrando.



Fuente: SBS

Elaboración: Estudios Económicos BCPO

Al flexibilizarse dichas medidas en el pasado mes de diciembre, cuando el Banco Central aprobó la reducción de los encajes bancarios para incrementar la liquidez y el crédito bancario acompañando el programa contracíclico para promover la actividad productiva y afrontar los efectos de la crisis económica mundial, es probable que las tasas de crecimiento del crédito al sector privado vuelvan a recuperarse y en todo el año 2008 el mismo llegue a crecer a en algo más del 40.0 por ciento, es decir a una tasa superior a la del año 2007.

TIPO DE CAMBIO

Cotización disminuye levemente en la semana (0.1%)

Dólar subió 4.8% en el 2008 frente a caída de 6.2 % en el 2007

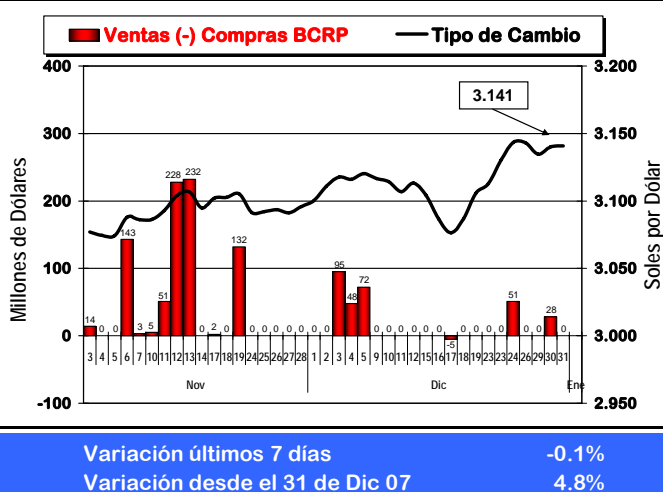
Al cierre de la jornada cambiaria del año 2008, el tipo de cambio interbancario venta se cotizó en S/. 3.141 por dólar, lo que representa una leve recuperación de 0.1% durante la última semana del año.

Con ello, durante todo el 2008 el tipo de cambio acumuló un aumento de 4.8 por ciento el mismo que contrasta con la disminución de 6.2% que registrara en el anterior año 2007.

En todo el año 2008 el BCR ha adquirido \$8,728 millones, lo que representa el 84.7 por ciento de las compras del 2007 cuando adquirió \$10,306 millones en el mercado cambiario para evitar caídas abruptas en el tipo de cambio. Con el mismo objetivo, durante el 2008 el BCR ha vendido \$5,927 millones.

De esta forma, al 24 de diciembre (último dato disponible), las Reservas Internacionales Netas (RIN) llegaron a \$ 31,054 millones, nivel superior en \$ 84 millones con respecto al cierre del mes de noviembre y mayor en \$ 3.365 millones frente al registrado a fines del año 2007.

Tipo de Cambio - Ventas del BCRP (Evolución últimos 60 días)



Variación últimos 7 días: -0.1%
Variación desde el 31 de Dic 07: 4.8%

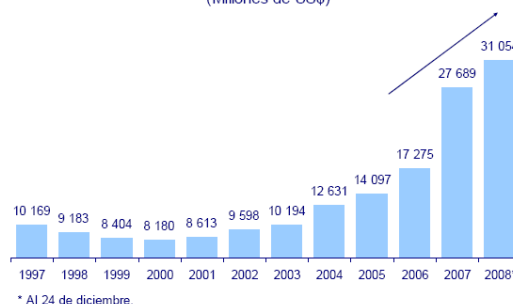
Fuente: Banco Central de Reserva del Perú
Elaboración: Estudios Económicos BCPO

Cotización Venta del Dólar y del Euro (En Nuevos Soles)

	Promedio		Variación %	
	31 Dic	24 Dic	Últimos 7 días	Desde el 31/Dic/07
Dólar				
Interbancario	3.141	3.143	-0.1%	4.8%
Ventanilla Bancos	3.193	3.188	0.2%	5.9%
Informal	3.140	3.150	-0.3%	5.0%
Euro				
Interbancario	4.449	4.490	-0.9%	2.4%

Fuente: BCR, SBS
Elaboración: Estudios Económicos BCPO

ACUMULACIÓN DE RESERVAS INTERNACIONALES NETAS (Millones de US\$)



BOLSA DE VALORES

Bolsa limeña se recuperó ligeramente en la semana (0.7%)

Bolsa perdió 59.8% en el 2008 frente a ganancias de 36.0% en el 2007. La mayor caída anual en su historia

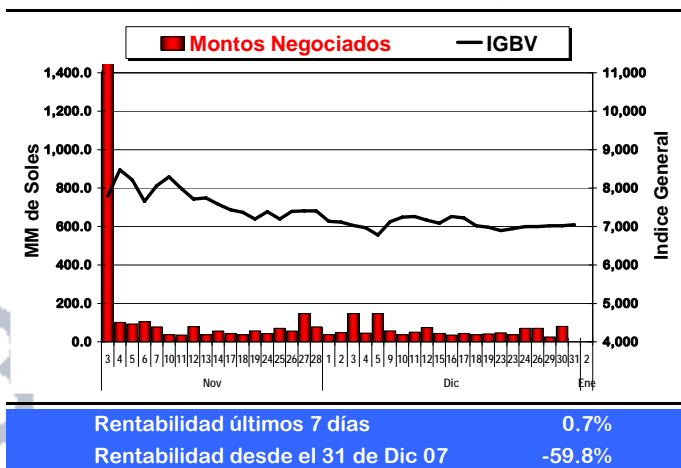
Al cierre de la última jornada semanal del año 2008 las operaciones bursátiles en la bolsa limeña registraron una leve recuperación de 0.7 por ciento

Sin embargo, la bolsa cerró el 2008, registrando una pérdida acumulada del 59.8 por ciento, su mayor caída histórica anual, arrastrada por el desplome de los precios mundiales de los metales, en medio de la crisis que azota a la economía global. En promedio, las pérdidas registradas con acciones de las empresas mineras en la bolsa limeña, las de mayor ponderación en la conformación del Índice General, durante el 2008 fueron 64.4% por ciento.

Además, la pérdida registrada por la bolsa limeña representa la segunda caída mas alta entre todas las bolsas del mundo, precedida solo por la registrada en la bolsa de Shanghai que decayó 65.5 por ciento en el año. Le siguió la bolsa de Buenos Aires que también retrocedió, pero que lo hizo en 49.8 por ciento.

Índice General de la Bolsa

(Evolución últimos 60 días)



Fuente: Bolsa de Valores de Lima
Elaboración: Estudios Económicos BCPO

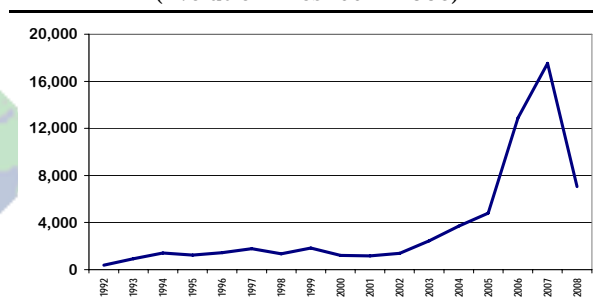
Principales Bolsas del Mundo 2008

Bolsas		Índice 31 Dic 2008	Variac. % desde 31 Dic 2007
Shangai	Composite	1,820.8	-65.5%
Lima	IGBVL	7,048.7	-59.8%
Buenos Aires	Merval	1,079.7	-49.8%
Hong Kong	Hang Seng	14,387.5	-48.3%
Tokio	Nikkei	8,859.6	-42.1%
Sao Paulo	Ibovespa	37,550.3	-41.2%
Frankfurt	Dax Index	4,810.2	-40.4%
Nueva York	Dow Jones	8,776.4	-33.8%
Colombia	IBVC	7,560.7	-29.3%
México	IPC	22,380.3	-24.2%
Santiago	IGPA	11,324.1	-19.6%

Fuente: BVL
Elaboración: BCPO

Índice General de la Bolsa

(Evolución Años 1992 - 2008)



Fuente: BCR
Elaboración: Estudios Económicos BCPO

TIPS TURÍSTICOS

Turismo en Cuzco habría caído un 35% en el 2008.

La Cámara de Comercio del Cuzco informó que el turismo receptivo hacia dicha ciudad habría caído en un 35% como consecuencia de la crisis económica mundial. Sin embargo, en la Comisión de Comercio Exterior y Turismo del Congreso de la República

se afirma que la disminución del turismo hacia el Cuzco es producto no principalmente de la recesión económica mundial sino a la inseguridad reinante en dicha ciudad producto de las frecuentes paralizaciones, tomas de aeropuertos y la ola de protestas producidas durante todo el año; todo ello sumado a la inseguridad ciudadana que reina en la ciudad. Además, se presentan serias deficiencias en el transporte ferroviarios hacia Machu Picchu que presenta dificultades técnicas, de costos y frecuentes incumplimientos de itinerarios; situación que atenta contra el adecuado desarrollo del turismo en la zona.

Según OMT, el turismo contribuirá a superar la crisis.

El turismo será uno de los sectores que contribuirá a superar las actuales dificultades económicas, según la Organización Mundial del Turismo (OMT). De acuerdo a las conclusiones de la segunda conferencia de la organización sobre las tendencias y perspectivas de la industria para Asia y Pacífico, se puso de manifiesto que el sector enfrenta a unas condiciones cada vez más difíciles. Como ejemplo se subrayó la importante disminución de las llegadas de turistas internacionales a la región asiática, pues entre enero y octubre de este año, el número de visitantes creció solo 3%, frente al 10.5% registrado en todo el 2007. Según la OMT, todas las regiones del mundo han registrado similares tendencias de desaceleración a los de la región de Asia-Pacífico.

Sin embargo, según indica dicha organización, el turismo puede ofrecer más que la mayoría de sectores a la economía en su conjunto pues la movilidad de las personas y turistas es la base del comercio y la comunicación en un mundo cada vez mas globalizado y el turismo constituye uno de los principales sectores de exportación, cada vez más importante en la agenda del desarrollo de los países.

