Medio	Fecha
pqs.pe	03/07/2024 16:44:05
	Valorización
	US $ 71.35

Opinión · 3 minutos

¿Por qué ha subido el tipo de cambio en las últimas semanas? – Por Carlos Parodi

PQS Redacción PQS 3 Julio, 2024

Imagen: Freepik

"El tipo de cambio se determina por el libre mercado; esto significa que, cuando existe abundancia de dólares, su precio tiende a bajar y, en situaciones de escasez, aumenta", explica Carlos Parodi, en un artículo publicado por Perú 21.

Desde fines de mayo se observa una ligera subida del tipo de cambio (soles por dólar). La pregunta es por qué ocurre esto y, también, por qué se ha producido un tipo de cambio bajo. El cambio se determina a través de un sistema llamado flotación administrada o sucia. Esto implica dos cosas: primero, el tipo de cambio se determina en el mercado; y, segundo, esto significa que, cuando existe abundancia de dólares, su precio tiende a bajar y, en situaciones de escasez, aumenta. La caída del precio del dólar se denomina apreciación del sol y su subida se llama depreciación del sol, pues el sol vale menos con respecto del dólar cuando el tipo de cambio sube.

Segundo, y a diferencia de otros mercados, el banco central (BCR) interviene en el mercado para evitar fluctuaciones bruscas, pero no para alterar su dirección. Si por razones de mercado, el tipo de cambio sube, el BCR se revelará que ello suceda, pero sí hará que la subida sea suave.

Se entiende, entonces, que el precio del dólar depende del mercado. Coloquemos ejemplos. Entre 2003 y 2011 el enorme crecimiento de las exportaciones, en especial mineras, generó un fuerte ingreso de dólares. El tipo de cambio bajó por esa razón y, cada vez que el BCR consideró que la caída del precio del dólar era alta y con ello se apreciaba la posición de cambio, que es una cuenta del BCRP en la que se acumulan los dólares así comprados.

Desde hace algunas semanas, dos factores han impactado sobre el precio del dólar. Primero, el retiro de la CTS y de las AFP. Muchos peruanos salen y con ellos han comprado dólares. Lo que ha determinado que el precio del dólar suba. Segundo, la tasa de interés de referencia del BCR ha sido bajada hasta 7.75%; mientras que la misma tasa en los Estados Unidos es 5.25% y este año, de acuerdo con declaraciones del presidente de la Reserva Federal, solo habrá una bajada. No ha precisado si de cuándo. ¿Y esto qué tiene que ver con el dólar en el Perú?

Al bajar la tasa de interés nuestro BCR (de un máximo de 7.75% a 5.75% hoy) hace que la diferencia entre la tasa de Estados Unidos y la del Perú se vaya cada vez menor (2.79% en Perú versus 5.25% en USA). La historia muestra que cuando las tasas se acercan, los dólares salen del país. Es decir, los inversionistas prefieren llevar su dinero a otro país donde les justifica asumir el riesgo de que haya corrupción, falta de seguridad jurídica, etc. Hay menos dólares que entran aún más la oferta. Por eso el BCR en sus últimas reuniones de política monetaria ya no sigue bajando la tasa de interés.

Y entonces, ¿por qué el BCRP no fija el tipo de cambio? Las centrales de precios generan daño a la economía. Y el tipo de cambio es el precio del dólar. Nadie puede adivinar en cuánto tendría que estar el tipo de cambio. En la década de los 80 teníamos un tipo de cambio fijo, llamado dólar MUC (mercado único de cambios), y lo único que se logró fue un enorme mercado negro en el que el dólar se disparó. Es otra historia. En ese sistema, el BCRP asignaba los dólares al tipo de cambio indicado por él mismo y la corrupción por el Excel terminó de quebrar funcionarios a algunos con los que tenían concesiones terminaron con las reservas. Además, el exportador estaba obligado a entregar los dólares que recibía al BCRP, que le entregaba intis (la moneda de esa época) al tipo de cambio fijado. Las exportaciones se desplomaron. Ya es historia antigua.

Por: Carlos Parodi, economista

Artículo de opinión publicado originalmente en la edición impresa de Perú 21, el 30 de junio de 2024

Dólares · tipo de cambio

Post previo · Post siguiente

Emprendimiento — Estrategias empresariales efectivas para evitar la postergación de pagos — 3 Julio, 2024 · 3 minutos

Finanzas Personales — Finanzas personales: seis métodos para reducir los gastos hormiga — 3 Julio, 2024 · 2 minutos

Related Posts

Opinión — ONU: Crisis alimentaria se agrava en el mundo — "Si no alimentamos a la gente, alimentamos los conflictos", señala el secretario general de la ONU, Antonio Guterres. — PQS Redacción PQS 24 Mayo, 2024 — Leer más

Opinión — Los tres restaurantes – Por Diego Macera — Este es solo el caso de una empresa, pero es útil para ejemplificar la importancia del problema de... — PQS Redacción PQS 2 Abril, 2024 — Leer más

Opinión — Tres mitos del salario emocional: ¿puede ser un factor esencial para atraer el talento preferencial? — "Gestionar eficazmente el salario emocional para impulsar el desarrollo profesional requiere de una cuidadosa medición". Por: Felipe Cuadra,... — PQS Redacción PQS 16 Febrero, 2024 — Leer más

Otros artículos

Opinión

1. ¿Por qué ha subido el tipo de cambio en las últimas semanas? – Por Carlos Parodi — 3 Julio, 2024
2. Los círculos en conflicto – por Luis Fernando Nunes — 2 Julio, 2024
3. Vitamina antipobreza, por Gonzalo Camargo — 28 Junio, 2024
4. ¿Cómo van las expectativas para este 2024? – Por Carlos Parodi — 28 Junio, 2024
5. ¿Y dónde están los venezolanos? – Por Rolando Arellano C. — 19 Junio, 2024

Emprendimiento · 3 minutos

Estrategias empresariales efectivas para evitar la postergación de pagos

PQS Redacción PQS 3 Julio, 2024

Foto: Internet

Emprendedor, ten presente que el incumplimiento de pagos puede poner en grave riesgo a su negocio y tomar decisiones informadas sobre los límites de caja.

La postergación de los pagos se ha convertido en el principal dolor de cabeza de muchas empresas. Y es que cuando un cliente no cumple con su compromiso en el tiempo pactado, lo que puede ocasionar su existencia de caja debido a la poca liquidez.

Dependiendo del número de usuarios involucrados en esta omisión y del monto impago, el incumplimiento de los compromisos pactados puede poner en grave riesgo a un negocio, pues no podrá cumplir con sus propias obligaciones tanto con los proveedores como con su personal.

"***El riesgo de impago se refiere a la posibilidad de que un cliente o deudor no cumpla con sus obligaciones de pago, ya sea total o parcialmente. Las causas pueden variar desde problemas financieros del deudor hasta errores administrativos o incluso fraudes deliberados***", indican los especialistas del portal digital Economía.Actual.

Es por ello, que frenar la postergación de los pagos es, en la actualidad, la principal estrategia de numerosas empresas sin importar el tamaño que tengan, en la medida que su objetivo es garantizar un flujo de caja saludable.

Tenga en cuenta que "***Un proceso de facturación y cobro bien estructurado es clave para asegurar el pago puntual de los clientes. Por ello, debe enviar facturas claras y detalladas, con los términos de pago claramente especificados***".

Las estrategias

Es por ello que los especialistas en negocios han identificado 8 estrategias que todo emprendedor debería aplicar, para evitar que nuestros clientes no cumplan con sus obligaciones dinerarias. Estas son:

1.-Antes de otorgar un crédito, analice de solvencia de los clientes potenciales. Esta investigación implica evaluar su historial crediticio, capacidad de pago, estabilidad financiera y referencias comerciales.

Lo recomendable es solicitar referencias comerciales, revisar los informes de crédito y analizar sus estados financieros. Esto ayudará a "***identificar posibles riesgos y tomar decisiones informadas sobre los límites de crédito***", precisan los especialistas.

2.-Establezca términos de pago claros y concisos en todos sus contratos. "***Estos deben especificar la fecha de vencimiento de los pagos, las consecuencias del incumplimiento y las condiciones de cualquier descuento por pago anticipado. La transparencia en este aspecto puede disuadir a posibles morosos***". Indican los expertos.

3.- Facilite a los clientes varias opciones de pago. Esto puede reducir el riesgo de los compromisos incumplidos. "***Aceptar diferentes métodos de pago, como transferencias bancarias, tarjetas de crédito, PayPal u otros servicios de pago en línea puede hacer que el proceso de pago sea más conveniente para los clientes y, por lo tanto, menos propenso a retrasos***".

4.-Implemente un sistema de seguimiento de pagos. Esto es importante para identificar y abordar los retrasos en los pagos de manera oportuna. "***Esto puede permitir a la empresa monitorear los pagos pendientes, enviar recordatorios automáticos y tomar acciones de cobranza cuando sea necesario***".

5.-Establezca una política de crédito bien definida y clara. Esta debe ser comunicada claramente a los clientes y aplicarla de manera consistente. "***En ella, debe establecer los criterios para otorgar crédito a los clientes, como el historial crediticio, los límites de crédito, los plazos de pago y las consecuencias por incumplimiento***".

6.-Implemente un sistema de seguimiento de facturas vencidas. También crea protocolos para realizar recordatorios de pago de manera oportuna.

7.-Ofrezca incentivos por pronto pago. Recuerde que esta es una estrategia efectiva para motivar a los clientes a pagar a tiempo. "***Puede incluir descuentos por pago anticipado, bonificaciones o programas de lealtad. Al hacer más atractivo el pago puntual, los clientes estarán más dispuestos a cumplir con sus obligaciones***".

8.-Utilice herramientas de gestión de crédito y cobro. Esto le permitirá automatizar tareas como el envío de facturas, el seguimiento de pagos, los recordatorios y los informes de cuentas por cobrar.

LEE: Cómo ordenar tus finanzas personales para que seas puntual en tus pagos

LEE: Emprendedor: conoce las mejores herramientas para mejorar tu negocio

consejos · emprendedores · emprendimiento · empresas · flujo de caja · incumplimiento de pagos · negocios · pagos · postergación de pagos

Post previo · Post siguiente

Economía — ABEX: Visita de Estado a China agilizó cierre de la actualización del TLC bilateral — 3 Julio, 2024 · 2 minutos

Opinión — ¿Por qué ha subido el tipo de cambio en las últimas semanas? – Por Carlos Parodi — 3 Julio, 2024 · 3 minutos

Otros artículos

Opinión

6. ¿Por qué ha subido el tipo de cambio en las últimas semanas? – Por Carlos Parodi — 3 Julio, 2024
7. Los círculos en conflicto – por Luis Fernando Nunes — 2 Julio, 2024
8. Vitamina antipobreza, por Gonzalo Camargo — 28 Junio, 2024
9. ¿Cómo van las expectativas para este 2024? – Por Carlos Parodi — 28 Junio, 2024
10. ¿Y dónde están los venezolanos? – Por Rolando Arellano C. — 19 Junio, 2024

© Copyright 2021. PQS Perú. Todos los derechos reservados.