

ISSN 1992-1896



# Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico  
de Ciencias Administrativas  
volumen 4, número 8  
noviembre 2009

- Contabilidad de Gestión
- Banca y Finanzas
- Administración
- Formación Profesional



**FONDO  
EDITORIAL**

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

# Microfinanzas: diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su tecnología crediticia

Microfinance: Diagnosis of the micro-business, medium-sized business and its financial technology

Emerson Toledo Concha

Banco Financiero del Perú  
División de microfinanzas y pequeña empresa

## Resumen

El presente trabajo de investigación nos muestra cómo el financiamiento a la micro y pequeña empresa en el Perú se ha estado desarrollando en forma creciente y escalonada en los últimos años, donde no solo las entidades especializadas en este segmento focalizan sus esfuerzos para dar servicios financieros a los empresarios de la micro y pequeña empresa, sino que la mayoría de los denominados bancos tradicionales han redireccionado su atención a este sector emergente y, utilizando el *know how* de la tecnología crediticia microfinanciera, buscan la bancarización trabajando con personas de los sectores de bajos ingresos, que hasta hace poco no eran sujetos de crédito con posibilidades de desarrollar sus negocios y, consecuentemente, mejorar su calidad de vida. Así, a lo largo de esta investigación, se realiza un diagnóstico del macro y microentorno del sector microfinanciero, su evolución y expectativas para una mayor presencia en el mercado financiero peruano; asimismo, se examina el desarrollo de la tecnología crediticia, donde el análisis de la capacidad y voluntad de pago son la base fundamental para la evaluación de créditos en las empresas especializadas en este sector.

**Palabras clave:** tecnología, créditos, pymes, microempresas, riesgos, capacidad, voluntad.

## Abstract

This research work shows how the financing for micro and small businesses in Peru has increased and has greatly expanded in the last few years, not only in institutions specialized in this field, focused their efforts in giving financial services to businesspeople of micro and medium-sized business, but most of the so-called traditional banks have focused their attention to this emerging sector using the know-how of microfinance lending technology, banking seek to work with people of low income sectors, that were not subject for credit opportunities to develop their business and as a consequence not able to improve their quality of life .

Throughout this investigation, we make a diagnosis of macro and micro environment of the microfinance field, its development and expectations for a strong presence in the Peruvian financial market. We consider the development of lending technology, where the analysis of the ability and willingness to pay are the fundamental basis for the evaluation of credits in specialized companies in this sector.

**Key words:** technology, credit, Small to medium-sized organizations, micro enterprises, risk management, capacity, will.

## Introducción

El mercado microfinanciero presenta perspectivas diversas derivadas de los diferentes niveles de desarrollo empresarial de las empresas participantes. Algunas entidades de desarrollo de las pequeñas y micro empresas (Edpymes) y cajas municipales están demostrando una capacidad de crecimiento muy eficiente y una utilización de las herramientas crediticias, lo que genera como resultado una alta tasa de rentabilidad y un factor de crecimiento que ya quisieran muchas empresas bancarias de nuestro mercado. Existe, pues, un gran desarrollo de su tecnología crediticia. Sin embargo, no existen garantías ni estados financieros; esta información se prepara juntamente con el analista de créditos. De este modo, la evaluación de las características cualitativas así como la de la voluntad de pago son determinantes para la aprobación de un crédito. Se trata, entonces, de desarrollar mecanismos de selección y retención eficiente que minimicen los riesgos y que, a su vez, no generen costos altos.

El crecimiento del mercado microfinanciero requiere que las empresas dedicadas a este sector sean ágiles en su atención y que, también, logren proporcionar un mayor valor agregado a la empresa. Esta rapidez se obtiene a través de una reducción del tiempo del ciclo del proceso y una sencillez en sus trámites. Ahora bien, la gestión de negocios de cada entidad microfinanciera es autónoma en lo que refiere al posicionamiento, metodología crediticia y de riesgo. En este sentido, la evaluación para el otorgamiento de crédito siempre está determinada por la capacidad de pago del deudor que, a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de fondos y sus antecedentes crediticios; sin embargo, algunas veces se consideran mecanismos adicionales de cobertura como los avales.

## Diagnóstico del sector microfinanciero

### 1. Macroentorno

- Aspectos económicos

Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la economía peruana creció en un 9,8% durante el ejercicio 2008 y, durante el 2009, por efectos de la crisis externa, tiene un lento crecimiento reflejado en el 1,8% en el primer trimestre del año y un decrecimiento del 1,1% en el segundo. Esto se debe a una contracción de la demanda externa y una disminución de la inversión de un 25%. Sin embargo, la participación de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el producto bruto interno (PBI) durante el año 2008 fue del 42%; asimismo, del total del número de empresas del mercado nacional el 98% corresponde a las Mypes. Según cifras de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE), el saldo de cartera de colocaciones se sitúa en 5,9% sobre el total del sistema financiero y da empleo al 76% de la población económicamente activa (PEA).

Cabe indicar que, como afirma el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (COPEME), el crecimiento de las microfinanzas es creciente ante los cambios o caídas de la economía nacional, ya sea que se trate de reducciones del PBI o de incrementos de la inflación. Desde la constitución de la primera empresa de atención al mercado microfinanciero (Acción Comunitaria del Perú) en el año 1969 (dedicada a promover el desarrollo socioeconómico de las comunidades de pobladores con bajos ingresos), las microfinanzas han tenido un incremento creciente en la atención de este sector.

- Aspectos gubernamentales

Los partidos políticos siempre han impulsado el desarrollo de las Mypes. En las campañas electorales, todos

los partidos políticos por lo regular presentan propuestas vinculadas al desarrollo y formalización de las Mypes. Más aún, el impulso de este segmento ha tenido su auge con la creación de diversos organismos estatales.

- El Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, a través del Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES), mediante decretos de urgencia, autoriza apoyar a la micro y pequeña empresa por medio de compras de su producción para paliar los efectos de la crisis externa.
- El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo creó, en mayo de 2002, el Viceministerio de Promoción del Empleo y de la Micro y Pequeña Empresa y, en julio de 2002, la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE) por resolución ministerial 173-2002-TR.

Las políticas del actual gobierno con respecto al sector microfinanciero han sido de claro mensaje de promoción y desarrollo. Asimismo, el gobierno promueve un entorno político favorable para la Mype y la generación de nuevas iniciativas empresariales en el marco de una cultura emprendedora.

#### ▪ Aspectos legales

De acuerdo a lo indicado en párrafos anteriores, los distintos gobiernos promueven el desarrollo de las Mypes. Para ello, a partir de los años setenta, el Estado peruano empezó a legislar las Mypes con fines promocionales al establecerse regímenes especiales de fomento que fijan sus límites y otorgan incentivos para su desarrollo. En el anexo 1, basados en datos de INEI, presentamos una cronología de cómo los distintos marcos legales han apoyado e incentivado el desarrollo de la micro y pequeña empresa.

La ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa (ley 28015, promulgada el 3 de julio de 2003) es la ley marco vigente que tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al producto bruto interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria<sup>1</sup>. Esta ley define a la micro y pequeña empresa como una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las Mypes deben reunir las siguientes características:

#### A) El número total de trabajadores

- La microempresa: desde uno (1) hasta 10 trabajadores
- La pequeña empresa: desde uno (1) hasta 50 trabajadores

#### B) Niveles de ventas anuales

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT)
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 UIT

Respecto al marco legal para el otorgamiento de créditos a microempresa en el sistema financiero, se cuenta con la resolución 808-2003 de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) denominada «Reglamento para

<sup>1</sup> Artículo 1, Ley 28015, «Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa».

la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones», donde se define cómo los tipos de créditos —comerciales, créditos a las microempresas (MES), consumo e hipotecarios para viviendas— son otorgados a los clientes. Como área de interés, nuestra Superintendencia considera a los créditos MES como aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas cuyo endeudamiento en el sistema financiero no exceda de US\$ 30 mil o su equivalente en moneda nacional. Esta norma dejó sin efecto a la resolución 572-97, donde se consideraba adicionalmente a los niveles de endeudamientos los activos de la empresa.

- Aspectos socioculturales

Como sector, las Mypes muestran gran complejidad. Ejemplo de ello es la capacidad de autofinanciamiento para el crecimiento de sus negocios, productividad, innovación y diferenciación. Eso se ve reflejado en una presión social hacia los gobiernos.

Otra variable es la informalidad en las Mypes. Precisamente este punto forma parte de los temas analizados en la elaboración del Plan Nacional Mype 2005–2009. De acuerdo a este estudio realizado por la DNMYPE, el número de Mypes informales ascendería a 1,8 millones en comparación con las 648 mil formales. Es decir, del total de las Mypes solo 26% son formales.

- Aspectos demográficos

Los trabajos elaborados sobre las Mypes generalmente usan la variable tamaño sobre la base de su número de trabajadores y se usan las encuestas de hogares (ENAHO) tanto del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo como del INEI para identificar la PEA ocupada, salarios y características de los conductores y trabajadores de las Mypes.

Una de las principales fortalezas de la Mype se encuentra en su capacidad de generar puestos de trabajo de

manera intensiva. En este sentido, la Mype se constituye como el sector empresarial más importante en la generación del empleo en el país. Según los resultados de la encuesta permanente de empleo (EPE) del INEI, el 75,2% (3.060.000 personas) de la PEA ocupada en Lima Metropolitana se encuentra trabajando en micro y pequeñas empresas y el 24,8% (1.007.000 personas) en medianas y grandes empresas. Del total de ocupados en las Mypes el 75% (2.196.000 personas) labora en empresas que producen servicios y el restante 25% se encuentran trabajando en empresas que producen bienes en los sectores primarios y secundarios.

De lo observado, este aspecto es favorable y de mucha importancia para el desarrollo de las Mypes, más aún cuando las mujeres juegan un papel cada vez más importante en las actividades productivas y de servicios en el país. De hecho, su trabajo es fundamental para el bienestar del hogar y de su entorno familiar. En muchos casos, en el segmento Mype son cabezas de familia las que llevan el ingreso al hogar.

## 2. Microentorno

- Mercado microfinanciero

Hasta mayo de 2009, según la SBS, el mercado microfinanciero en el Perú está compuesto por 39 instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB): 13 cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), 12 cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC), 14 entidades de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPymes); además, la banca múltiple, compuesta por 9 entidades que atienden al segmento microempresa (tabla 1).

Las CMAC y las CRAC son instituciones del sistema financiero peruano que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas. Las CMAC son las que profundizan y

descentralizan el sistema financiero en las provincias donde operan y las CRAC tienen una mayor incidencia en el apoyo rural y agropecuario, así como en los créditos de consumo.

El mercado microfinanciero presenta competitividad a través de la banca múltiple, instituciones microfinancieras no bancarias y entidades no reguladas, las que contribuyen a la bancarización.

- Evolución de las microfinanzas en el Perú

La evolución del sistema financiero nacional con respecto al otorgamiento de créditos directos ha tenido un incremento constante durante los últimos 6 años, pasando de 34,6 a 85,5 miles de millones de nuevos

soles desde el 2003 hasta abril de 2009, respectivamente. Igualmente, si dentro de esta marcada evolución de la banca múltiple lo vemos por tipo de crédito, observamos cómo los destinados a la microempresa han tenido un constante desarrollo, pasando de S/. 1,0 a S/. 5,01 miles de millones desde 2003 hasta abril de 2009. El 5,9% del total de créditos otorgados por el sistema financiero corresponde a los créditos MES (figura 1).

Con respecto a los niveles de morosidad, medida como el ratio de cartera atrasada en relación con los créditos directos, observamos que la banca múltiple dedicada a este sector tiene los mejores indicadores (4,9%) así como mayores coberturas de provisiones (243,8%), medidas como el ratio de provisiones/cartera atrasada (tabla 2).

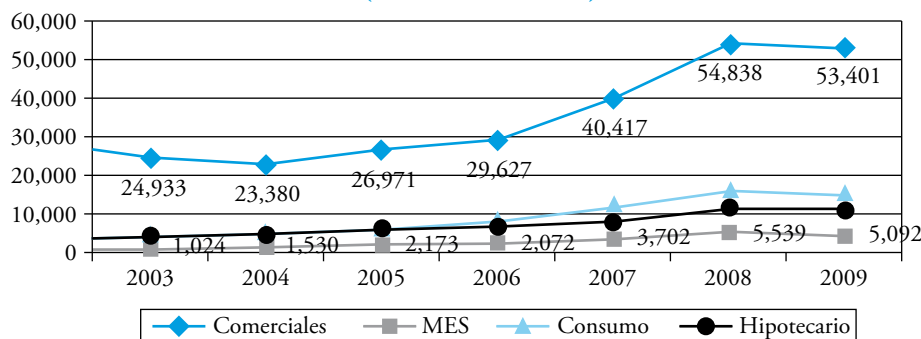
**Tabla 1. Indicadores de cartera de entidades con microcréditos**

Entidad	N°	Saldo de colocaciones		N° deudores	Crédito promedio vigente
		Millones S/.	%		
CMAC	13	3.259	33%	527,372	6.179
CRAC	12	694	7%	151,016	4.595
EDPYMES	14	820	8%	219,176	3.741
Banca múltiple(*)	9	5.143	52%	472,994	10.873
		9.916	100%		

Fuente: Página web de la SBS

(\*) Atención de créditos MES al 31 de mayo de 2009

**Figura 1. Evolución de créditos directos por tipo (En millones de S/.)**



Fuente: Página web de la SBS al 31 de mayo de 2009

El mercado microfinanciero se encuentra en constante crecimiento. Los indicadores de colocaciones, el control de la morosidad así como la cobertura de las provisiones son favorables para su crecimiento.

### 3. Poder de negociación de los clientes a través del precio

Los clientes tendrán el poder de negociación en la medida que puedan escoger a la empresa que ofrezca la mejor tasa de interés por los créditos (en microfinanzas existen las tasas diferenciadas por montos de préstamo); sin embargo, como veremos más adelante, parte de la tecnología crediticia corresponde al contacto directo

que tenga el cliente con el oficial de cumplimiento, asesor o ejecutivo de negocios. Esto implica el desarrollo de una relación personal a largo plazo sin tener en consideración en muchos casos el valor de la tasa de interés cobrada sino la rapidez, facilidad (accesibilidad) y capacidad de asesoramiento al cliente. Por eso, en muchas instituciones de microfinanzas se dice que el cliente es del asesor y no de la institución microfinanciera.

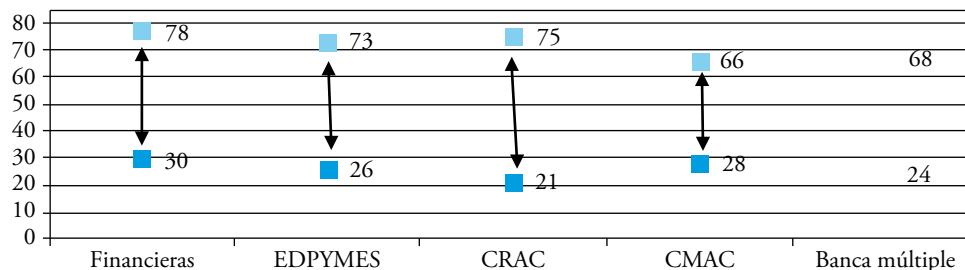
De acuerdo a la figura 2, las tasas de interés ofrecidas en este segmento varían en función a cada tipo de empresa. Estas tienden a la baja, puesto que existe una mayor oferta de empresas especializadas en el otorgamiento de microcréditos.

**Tabla 2. Indicadores de morosidad y cobertura de provisiones**

Tipo de entidad	Banca múltiple (MES)	Total no bancarias	CMAC	CRAC	Edpyme
<b>Calidad de activos</b>					
Cartera atrasada/ Créditos directos	4,9%	4,9%	7,2%	7,1%	5,6%
<b>Cobertura de provisiones</b>					
Ratio provisiones/ Cartera atrasada	243,8%	131,6%	138,4%	120,8%	116,6%

Fuente: Página web de la SBS al 31 de mayo de 2009

**Figura 2. Tasas activas expresadas en % de entidades especializadas en microempresas**



Fuente: Página web de la SBS. Información de tasas en banca múltiple y en IMFNB al 31 de mayo de 2009

#### 4. Amenaza de nuevos competidores y perspectivas de desarrollo

Una de las principales amenazas para las instituciones que operan en el mercado microfinanciero es el ingreso al país de nuevas empresas financieras de origen extranjero, que ya se sienten atraídas por los altos índices de rentabilidad que se obtienen en el Perú. Estas amenazas estarían dadas por las cajas españolas y los bancos europeos, que ya habrían estado auscultando el mercado nacional (Consultora Ledesma León Prado 2004). Así, pues, el negocio microfinanciero presenta buenas perspectivas de crecimiento derivadas de los distintos niveles de desarrollo empresarial. El importante potencial de este segmento —aún de grado inmaduro— se presenta como una oportunidad para grupos de empresarios nacionales o extranjeros para seguir invirtiendo en la creación de las nuevas instituciones especializadas en microfinanzas.

### Metodología de evaluación de créditos y tecnología crediticia en las microfinanzas

#### 1. Tecnología crediticia en los microcréditos

Sobre tecnología crediticia, no se ha establecido una definición precisa. Este concepto evoluciona con el tiempo, puesto que el sector microfinanciero se encuentra en constante desarrollo.

##### 1.1. Definiciones/marco conceptual

Una definición posible es que la tecnología crediticia de microcréditos está referida a un conjunto de principios, procedimientos y políticas aprendidos y desarrollados por una institución que se propone penetrar en el mercado financiero de la microempresa. Es decir, es el *know how* y busca fundamentalmente reemplazar las garantías tradicionales que no tienen

los microempresarios por sustitutos que limiten los riesgos y los costos de la información sin elevar el costo del crédito (Ramírez 2001). Se puede añadir a esta definición que en la tecnología crediticia para la empresa se utilizan mecanismos de selección y retención de clientes, basándose en una evaluación del sujeto de crédito y de su situación familiar. Sobre la base de ello, se establece una relación financiera que tiende a ser de largo plazo con el fin de atender sus necesidades financieras y de negocio.

##### 1.2. Principios de la tecnología crediticia

*Accesibilidad al crédito.* Este es un principio básico para atender al mercado de los clientes independientes y responde al hecho de que los microempresarios tienen dificultades para acceder al crédito de la banca tradicional. Esta accesibilidad se fundamenta en un mejor conocimiento de las condiciones en las cuales los clientes realizan sus actividades económicas, lo que permite facilitarles el acceso al crédito y lograr establecer condiciones flexibles y la exigencia de una documentación acorde con las características de su actividad.

*Rapidez en el servicio.* Este es un elemento fundamental para atender al segmento Mype. El cliente valora el crédito rápido, porque de esa forma aprovecha oportunidades de negocio. No basta con acceder al crédito, sino que este debe ser rápido.

*Crecimiento de los préstamos.* Sucesión de préstamos crecientes en función de la puntualidad en el pago y la evolución favorable del negocio y de sus ingresos.

##### 1.3. Metodología crediticia

A diferencia de la metodología tradicional de evaluación de créditos comerciales, la evaluación de la entidad microfinanciera es realizada por un asesor de créditos,



que determina la capacidad y voluntad de pago para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones.

## 2. Evaluación de la voluntad de pago

Este aspecto se orienta a evaluar la moral de pago del cliente. Se busca información sobre si es responsable, paga sus deudas, tiene una vida familiar moderada, etcétera a través de terceros, como sus proveedores, casas comerciales, clientes, dirigentes del mercado/asociación donde participa, vecinos del lugar de residencia y familiares. Esto es más exigente en los primeros créditos, cuando no conocemos al cliente. En las renovaciones de préstamos, el cumplimiento de los pagos nos advierte sobre su voluntad de pago.

La metodología se sustenta en una evaluación cualitativa:

- Evaluación del carácter del cliente. Donde se revisa la evaluación en las centrales de riesgos y de personas relacionadas con el cliente, como proveedores, clientes y terceros (vecinos y/o familiares).
- Análisis de la gestión del negocio. Consiste en revisar los aspectos cualitativos del negocio, como la existencia del mismo (a través de la visita *in situ* realizada por el asesor), tiempo en el lugar del negocio, experiencia como empresario, mejoras de crecimiento de su negocio, tiempo dedicado al

negocio y cumplimiento con los requisitos exigidos por la municipalidad respectiva.

- Análisis de la situación familiar. Tiene como objetivo conocer la situación cualitativa de la unidad familiar del cliente, calidad y tipo de vivienda (propia o alquilada), número de dependientes a su cargo y situación de salud de sus integrantes.

## 3. Evaluación de la capacidad de pago

Esta evaluación se centra en el análisis cuantitativo de la Mype y de la unidad familiar con el objeto de determinar la factibilidad del crédito sobre la base del cálculo del excedente familiar mensual. Se realiza el cálculo financiero a través del levantamiento de la información en el negocio del cliente; se determinan sus niveles de venta, costo de ventas y sus gastos familiares.

La evaluación crediticia de la micro y pequeña empresa y de la unidad familiar debe realizarse independientemente del monto del crédito. Sobre la base de una buena evaluación, se sustenta la decisión del otorgamiento del crédito. La evaluación crediticia debe ser rigurosa desde el primer crédito cualquiera sea el monto del préstamo a otorgar. Una buena evaluación crediticia cuantitativa generará a largo plazo una cartera de calidad.

## Anexo 1

### Cronología del marco legal para las Mypes

	D.L.	Año	Descripción
1	21435	1976	«Ley de la pequeña empresa del sector privado», la cual define a la pequeña empresa en función de sus montos vendidos anuales, con la finalidad de acogerse a un sistema tributario preferencial y a otros incentivos para su desarrollo.
2	21621	1976	Dictada con el fin de agilizar la formación de pequeñas empresas, se crea la figura jurídica de empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL) teniendo como objetivo diferenciar el patrimonio de la persona natural del de la persona jurídica y, así, promover la constitución y operación de pequeñas empresas.
3	23189	1980	Establece que la pequeña empresa debe desarrollar su actividad como empresa unipersonal o como EIRL. Asimismo, manifiesta que su propietario debe participar en el proceso de producción, prestación de servicios o comercialización de bienes. Se define como máximo cinco (5) trabajadores para la pequeña empresa dedicada al giro de comercialización y diez (10) trabajadores para las dedicadas a servicios.
4	23407	1982	«Ley general de industrias», la cual determina que las ventas anuales de una pequeña empresa industrial no deben exceder los 720 sueldos mínimos vitales de la provincia de Lima.
5	24062	1985	«Ley de la pequeña empresa industrial», expedida en junio de ese mismo año, con el fin de regular el capítulo de pequeña industria establecido en la ley 23407.
6	705	1991	«Ley de promoción de microempresas y pequeñas empresas», que establece el marco legal y la define en función del tamaño (cantidad de trabajadores y monto anual de ventas). En este sentido, la microempresa está definida por poseer hasta 10 personas ocupadas y un nivel de ventas de hasta 12 UIT anuales, en tanto que la pequeña empresa posee de 11 a 20 personas ocupadas y un nivel de ventas de 13 a 25 UIT anuales.
7	26904	1997	Efectiviza el apoyo que contribuya al despegue de las Pymes. Declara de preferente interés la generación y difusión de estadísticas sobre la pequeña y micro empresa.
8	28025	2003	La «Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa» es la ley marco vigente que tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al producto bruto interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

## Referencias bibliográficas

CONSULTORA LEDESMA LEÓN PRADO

2004 «El boom de las microfinanzas». Informe. Lima: Consultora Ledesma León Prado.

RAMÍREZ FLORES, José

2001 «Principios de la tecnología crediticia para Pymes». Separata. Lima: Banco de Materiales.

LÉVANO DE ROSSI, Cecilia

2005 «Elaboración de estadísticas de la micro y pequeña empresa». Informe. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

## Sitios recomendados

Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE)

<http://www.mintra.gob.pe/codemype.php>

Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (COPEME)

<http://www.copeme.org.pe>

Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE)

<http://Mypeperu.gob.pe>

Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES)

<http://www.foncodes.gob.pe>

Instituto Nacional de Estadística e Informática [Perú]

<http://www.inei.gob.pe>

Ministerio de Economía y Finanzas [Perú]

<http://www.mef.gob.pe>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [Perú]

<http://www.sunat.gob.pe>

Superintendencia Nacional de Banca y Seguros [Perú]

<http://www.sbs.gob.pe>

Fecha de recepción: 01 de julio de 2009

Fecha de aceptación: 31 de agosto de 2009

Correspondencia: [toledo.ej@pucp.edu.pe](mailto:toledo.ej@pucp.edu.pe)