

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA

TINGO MARÍA

ESCUELA DE POST GRADO



MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS

MENCIÓN FINANZAS

**“EL COSTO DE LAS TRANSFERENCIAS DE FONDOS EN LAS
EMPRESAS DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA”**

**Para Optar el Grado de:
MAESTRO EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

**Presentado por:
Econ. DANIEL GUZMÁN ROJAS**

**TINGO MARÍA- PERÚ
2008**

E13

G98

Guzmán Rojas, Daniel

El Costo de las Transferencias de Fondos en las Empresas de la Ciudad de Tingo María. Tingo María, 2008

130 h.; 8 cuadros; 10 gráfico.; 29 ref.; 30 cm.

Tesis (Maestro en Ciencias Económicas) Universidad Nacional Agraria de la Selva, Tingo María (Perú). Escuela de Postgrado.

EMPRESAS / TRANSFERENCIAS DE FONDOS / METODOLOGÍA /
ECONOMÍA / COMERCIO ELECTRÓNICO / COSTO / TINGO /
MARÍA / RUPA RUPA / LEONCIO PRADO / HUÁNUCO / PERÚ.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
RESUMEN	6
SUMMARY	7
CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES Y METODOLÓGICOS.....	8
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
1.1.1 CONTEXTO	8
1.1.2 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	9
1.1.2.1 DESCRIPCIÓN	9
1.1.2.2 EXPLICACIÓN	9
1.1.2.3 PERSPECTIVAS.....	9
1.1.3 INTERROGANTES	11
1.1.3.1 INTERROGANTE GENERAL	11
1.1.3.2 INTERROGANTES ESPECIFICOS.....	11
1.2 JUSTIFICACIÓN	12
1.2.1 TEÓRICA	12
1.2.2 PRÁCTICA	12
1.3 OBJETIVOS	12
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	12
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	12
1.4 ANTECEDENTES	13
1.4.1 GENERALES	13
1.4.1 ESPECIFICOS	13
1.5 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	13
1.5.1 TEORÍAS.....	13
1.5.1.1 LAS MEGATENDENCIAS GLOBALES	13
1.5.1.1.1 LA GLOBALIZACIÓN.....	14
1.5.1.1.2 REPERCUSIONES ECONÓMICAS	15
1.5.1.1.3 REPERCUSIONES POLÍTICAS	16
1.5.1.1.3 REPERCUSIONES SOCIALES.....	17
1.5.1.1.3 REPERCUSIONES CULTURALES	18
1.5.1.2 MULTILATERALISMO Y LIBERALIZACIÓN COMERCIAL.....	19
1.5.1.3 LA CRECIENTE IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	20
1.5.1.4 LA NUEVA CONCEPCIÓN DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	20
1.5.1.5 LA REVOLUCIÓN DIGITAL & LA EDAD DE LA INFORMACIÓN.....	21
1.5.1.6 LA COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN.....	23
1.5.1.7 LOS ESCENARIOS FUTUROS.....	24
1.5.1.8 LOS SISTEMAS DE PAGOS	26
1.5.1.9 LA REFORMA DE LOS SISTEMAS DE PAGO.....	28
1.5.2 CONCEPTOS.....	29
1.5.2.1 INTRODUCCIÓN DEL DINERO A LOS MEDIOS ELECTRÓNICOS.....	29

1.5.2.2	ALGUNOS TIPOS DE DINERO	31
1.5.2.2.1	DINERO FÍSICO	32
1.5.2.2.2	DINERO NO FÍSICO	33
1.5.2.2.3	DINERO ELECTRÓNICO	34
1.5.2.3	TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS	36
1.5.2.3.1	ORIGEN Y DESARROLLO DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS	36
1.6	HIPÓTESIS	39
1.6.1	HIPÓTESIS	39
1.6.2	VARIABLES E INDICADORES	40
1.6.2.1	VARIABLE DEPENDIENTE ()	40
1.6.2.2	VARIABLE INDEPENDIENTE ()	40
1.6.2.3	VARIABLE INDEPENDIENTE ()	40
1.6.2.4	VARIABLE INDEPENDIENTE ()	40
1.6.2.5	VARIABLE INDEPENDIENTE ()	40
1.6.3	MODELOS	41
1.6.3.1	MODELO DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE, DE RESPUESTAS MÚLTIPLES	41
1.6.3.1	MODELO COMPLETAMENTE ALEATORIZADO CON UN CRITERIO DE CLASIFICACIÓN	42
1.6.4	VALIDACIÓN DEL MODELO DE REGRESIÓN	42
	MODELO DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE, DE RESPUESTA MÚLTIPLE	42
1.7	METODOLOGÍA	43
1.7.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN	43
1.7.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	43
1.7.2.1	TIPO DE ESTUDIO	43
1.7.3	DISEÑO EXPERIMENTAL	43
1.7.4	POBLACIÓN	43
1.7.5	MUESTRA	44
1.7.6	MÉTODOS	44
1.7.7	TÉCNICAS	44
1.7.7.1	RECOLECCIÓN BIBLIOGRÁFICA	44
1.7.7.2	TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN DE CAMPO	44
1.7.7.3	TÉCNICAS ESTADÍSTICAS	44
1.7.7.3	TÉCNICAS DE COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA	44
	CAPITULO II. BENEFICIOS Y RETOS DE LAS TRASFERENCIAS DE FONDOS ELECTRÓNICAS	45
2.1	EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS	45
2.1.1	DEFINICIÓN DE COMERCIO ELECTRÓNICO	45
2.1.2	INTERNET	46
2.1.3	TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA DE FONDOS (TEF) E INTERCAMBIO ELECTRÓNICO DE DATOS (IED)	47

2.1.4	VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMERCIALES ON-LINE Y DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS.....	47
2.1.4.1	VENTAJAS.....	47
2.1.4.2	DESVENTAJAS.....	49
2.1.5	REGULACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS.....	50
2.1.5.1	LAS COMPUTADORAS COMO SOPORTES INFORMÁTICOS.....	54
2.1.5.2	LA NATURALEZA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO.....	55
2.1.5.3	CONCEPTO DE COMERCIO ELECTRÓNICO.....	57
2.1.5.4	EL ACTO DEL COMERCIO VIRTUAL.....	61
2.1.5.5	LA LIBERTAD CONTRACTUAL EN EL COMERCIO ELECTRONICO.....	62
2.1.5.6	LOS SUJETO VIRTUALES EN EL COMERCIO ELECTRONICO.....	64
2.1.5.7	LA MANIFESTACION DE LA VOLUNTAD VIRTUAL.....	65
2.1.5.8	EL DOMINIO COMO DOMICILIO VIRTUAL.....	68
2.1.5.9	LAS OFERTAS VIRTUALES Y SU PUBLICIDAD.....	70
2.1.5.10	EL INTERCAMBIO DE DATOS.....	73
2.1.5.11	LA FUERZA VINCULANTE EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO.....	74
2.1.5.12	LA VENTA A DISTANCIA EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO.....	76
2.1.5.13	EL PAGO VIRTUAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO.....	79
2.1.5.14	LA FACTURACIÓN VIRTUAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO.....	84
2.1.5.15	EL REPUDIO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO.....	85
2.1.6	SISTEMAS DE SEGURIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y EN LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS.....	87
2.1.6.1	LA SEGURIDAD LOGICA EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO.....	88
2.1.6.2	LA CRIPTOGRAFÍA.....	89
2.1.6.3	LA BIOMETRÍA.....	91
CAPITULO III. VARIABLES OPERATIVAS DE LA EMPRESA.....		92
3.1	COSTO DE TRANSFERENCIA DE FONDOS.....	92
COSTOS DE TRANSACCIÓN DE LA EMPRESA.....		94
3.2	MODALIDAD DE TRANSFERENCIA DE FONDOS.....	103
3.3	TAMAÑO DE LA EMPRESA.....	106
3.4	AÑOS DE PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MERCADO.....	108
3.5	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MERCADO.....	110
CAPITULO IV. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.....		112
4.1	MODELO PROBIT DE RESPUESTAS MULTIPLES.....	112
4.2	CONTRASTACIÓN DEL MODELO PROBIT DE RESPUESTAS MULTIPLES.....	116
CONCLUSIONES.....		119
RECOMENDACIONES.....		120
BIBLIOGRAFIA.....		121
ANEXOS.....		127

CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES Y METODOLÓGICOS

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 CONTEXTO

En las instituciones financieras de los próximos años casi no habrá empleados, los cajeros automáticos estarán por todas partes (empresas, estaciones de servicio, supermercados, etc.) y el dinero electrónico permitirá virtualmente suprimir la atención personalizada en estas instituciones evitando demoras en las transacciones optimizando el tiempo asignado para estas operaciones.

El dinero electrónico también llamado dinero cibernético, no circulará de mano en mano como lo hacemos con el dinero convencional, tampoco será necesario un espacio donde guardarlo, será en pocas palabras un archivo de información. Tomando como principio que "el dinero" no es mas que información, cualquier sistema de intercambio de información es susceptible de utilizarse para poder intercambiarlo"¹.

Se logrará que el dinero pueda sea enviado a las entidades financieras de todo el mundo, dando como resultado una mayor interacción entre los clientes y Proveedores de las empresas.

El uso de este tipo de dinero ofrece a las empresas ventajas y beneficios evidentes, ya que aumenta la velocidad en el momento de hacer transacciones, la eliminación de trámites y tareas repetitivas, nos ofrece exactitud, seguridad, limpieza, control e integración de los sistemas de información de registro y apoyo a las decisiones ya que sabemos el tiempo exacto en el que nuestro dinero es utilizado.

También ofrece una forma de pago sencilla, económica y con alcance mundial.

Como fenómeno actual "El dinero electrónico implicará cambios en las economías y en la cultura de las personas". Por lo que las empresas tendrían que hacer cambios en sus sistemas de computo, sin embargo "Existen personas que opinan de manera pesimista ante la posibilidad de "huecos" de seguridad generados por los nuevos mecanismos".

¹ MASON, Marcelo. EVOLUCIÓN DE LA INFORMÁTICA EN EL DESARROLLO SOCIAL. ARGENTINA, 2002 <http://www.gctec.etsit.upm.es/articulos/trabajos/trabajo1.htm>. Pag. 20, 21.

1.1.2 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.2.1 DESCRIPCIÓN

Dado que las empresas manejan grandes cantidades de dinero, el tema de la seguridad en el uso de las transferencias electrónicas de fondos se vuelve muy importante.

Por una parte los compradores y los vendedores comercializan sus productos a distancia sin tener mucha información sobre la persona con la que esta realizando la operación, aunado a esto, el vendedor quiere recibir su pago integro y por otro lado el comprador desea obtener su mercancía en buen estado.

Sin embargo el aspecto más preocupante es que al momento de enviar el dinero, éste esta en peligro de ser interceptado por algún hacker (persona que por diversos motivos, se dedica a manipular sistemas informáticos ajenos). Para eliminar este problema, las empresas especializadas se han preocupado por crear sistemas seguros para realizar estas operaciones dentro de las cuales podemos mencionar al DES (Data Encryption System) y RC4 con su desarrollo de claves simétricas y el RSA (iniciales de sus creadores: Rivest, Shamir y Acuernan) con claves asimétricas. Para otros problemas mas sencillos como lo es la confidencialidad en Internet se han desarrollado sistemas como el SSL (Secure Sockets Layer de Netscape) o el S-HTTP (evolución con seguridad ampliada del protocolo del WWW de Terissa Systems). (Manson. 2002).

1.1.2.2 EXPLICACIÓN

Al principio las empresas limitaban el uso del Internet solo para hacer notar su presencia por motivos de imagen, sin embargo hoy en día, las empresas utilizan la Internet como una forma de agilizar las transacciones que hacen con el público en general o con sus proveedores, adaptando sus sistemas de pago para que la operación se haga más rápido.

1.1.2.3 PERSPECTIVAS

La necesidad de hacer más eficientes los procesos productivos obliga a las empresas a buscar posicionarse en diferentes países, debido a esto las empresas ya no solo compiten contra las empresas de su nación, si no que están en competencia constante con otras empresas en diferentes países, provocando una alta movilización de fondos entre sus fronteras. En las transacciones del siglo XXI

se requiere de un sistema de pago que satisfaga las necesidades de aquellas empresas que deseen conquistar el mercado internacional. Por lo que los sistemas de pago han pasado de ser nacionales a internacionales obligando a las empresas a poner más atención sobre estos.

En Perú los depósitos bancarios han sido el medio de pago más utilizado, principalmente por medio de los cheques. Sin embargo la tarea de manejar, compensar y liquidar el alto volumen de cheques expedidos diariamente se ha vuelto muy costosa, por lo que se espera que en el mediano plazo, que la mayoría de las transacciones de fondos se realice a través de medios electrónicos.

Actualmente, existe una serie de iniciativas internacionales destinadas a mantener la estabilidad financiera mediante el fortalecimiento de las infraestructuras de financiación. El Comité de Sistemas de Pago y Liquidación (CPSS, por sus siglas en inglés) de los bancos centrales del Grupo de los Diez participa en este proceso desarrollando una serie de principios básicos destinados a los sistemas de pago de importancia sistémica.

Dicho Comité creó un Grupo de Trabajo sobre Principios y Prácticas del Sistema de Pagos en mayo de 1998, con el objetivo de determinar qué principios deberían regir el diseño y funcionamiento de los sistemas de pago en todo el mundo. Este Grupo de Trabajo ha logrado obtener un consenso internacional sobre tales principios. El CPSS está formado no sólo por representantes de los bancos centrales del G10 y del Banco Central Europeo, sino también por otros 11 bancos centrales nacionales de países en diferentes etapas de desarrollo económico de todo el mundo, y por representantes del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. Al desarrollar estos principios universales, también se consultó con agrupaciones de bancos centrales de África, América, Asia, la cuenca del Pacífico y Europa. En diciembre de 1999, el Banco de Pagos Internacionales (BPI) publicó una versión preliminar de estos Principios Básicos, para que la comunidad financiera en toda su extensión brindara sus comentarios al respecto. A través de las respuestas obtenidas, quedaba claro que existía un amplio y rotundo apoyo internacional para los Principios Básicos. También quedó de manifiesto en los comentarios recibidos, tanto orales como escritos, que muchos de sus destinatarios estaban interesados en saber más acerca de cómo interpretar y aplicar estos Principios Básicos. Fue así como el BPI publicó una segunda parte de este Informe, en la que se recogen pautas al respecto. Se pidió entonces comentarios públicos de nuevo mediante otro borrador de la segunda

parte, y las respuestas obtenidas demostraron que tanto ese ejercicio como sus resultados contaban con un amplio respaldo².

Los principios están redactados deliberadamente de un modo general, para asegurar tanto su utilidad en todos los países como su permanencia a lo largo del tiempo. No pretenden ser un programa detallado para el diseño o funcionamiento de un determinado sistema, sino que sugieren las características principales que todos los sistemas de pago de importancia sistémica deberían tener. Por ello, la segunda parte del presente Informe analiza con mayor profundidad la interpretación de los Principios Básicos, ofreciendo exhaustivos ejemplos sobre asuntos a tener en cuenta a la hora de cumplir con los Principios Básicos y sobre las distintas formas en que tales cuestiones han sido abordadas en determinados contextos. Así pues, no proporciona (ni tampoco podría hacerlo) un modelo distinto para cada una de las aplicaciones prácticas de los Principios Básicos. No cabe duda de que tanto los Principios Básicos como la segunda parte aclaratoria se están utilizando ampliamente para analizar los sistemas de pago y para ayudar en la vigilancia y en el proceso de reformas³.

1.1.3 INTERROGANTES

1.1.3.1 INTERROGANTE GENERAL

¿Las empresas comerciales e Industriales mantienen altos costos operativos y operaciones engorrosas al realizar transferencias de fondos de la manera tradicional?

1.1.3.2 INTERROGANTES ESPECIFICOS

1. ¿Deficiente seguridad legal que regulan el uso de las Transferencias Electrónicas de Fondos en el Perú?
2. ¿Esta muy difundido las ventajas y desventajas que tienen las transferencias electrónicas de fondos para las empresas?
3. ¿En que parte de la operación económica y financiera de las empresas, se ven reflejadas las ventajas y los beneficios que los sistemas electrónicos de pago ofrecen?

2 TOMMASO PADOA-SCHIOPPA. PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LOS SISTEMAS DE PAGO DE IMPORTANCIA SISTÉMICA. 2001. <http://www.bis.org/publ/cpss43es.htm>.

3 IDEM.

1.2 JUSTIFICACIÓN

1.2.1 TEÓRICA

La justificación teórica de la presente investigación, se basa en evaluar la comparación de la Transferencia de Fondos a través de los Transferencias Bancarias Tradicionales y Electrónicas.

1.2.2 PRÁCTICA

Servirá como base para recomendar propuestas de normatividad y aplicación de las transferencias de fondos electrónicas.

Se estudiarán aspectos relacionados únicamente con las transferencias electrónicas de fondos, la reducción de costos y la reducción de riesgos inherentes a los sistemas electrónicos de pago en las empresas seleccionadas.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar los costos operativos de las empresas comerciales e Industriales por transferencias de fondos a través de los Transferencias Bancarias Tradicionales y Electrónicas.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Estudiar y determinar las características del manejo de Dinero Electrónico, y describir las normas de seguridad que regulan el uso de las Transferencias Electrónicas de Fondos.
2. Explicar las ventajas y desventajas que tienen las Transferencias Electrónicas de Fondos para las Empresas que las utilizan.
3. Identificar las ventajas y beneficios que las empresas obtienen al hacer uso de las Transferencias Electrónicas de Fondos.
4. Determinar en que parte de la operación de las empresas, se ven reflejadas las ventajas y los beneficios que los Sistemas Electrónicos de Pago ofrecen.

1.4 ANTECEDENTES

1.4.1 GENERALES

"PERSPECTIVAS DE LA BANCA EN INTERNET EN EL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL", Papeles de Economía Española, nº 94, pp. 248-256, 2002.

"CONSIDERACIONES SOBRE LOS SISTEMAS DE PAGO EN LA UNIÓN EUROPEA" (EN COLABORACIÓN), Revista de Estudios Empresariales, (nº 6) 1997.

"LA INFLUENCIA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN EL DESARROLLO REGIONAL" (EN COLABORACIÓN), Boletín ICE Económico (nº 2618), junio 1999.

"LAS TARJETAS BANCARIAS COMO MECANISMOS DE PAGO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO", Distribución y Consumo, nº 55, Enero 2001.

1.4.1 ESPECIFICOS

"EL MONEDERO ELECTRÓNICO", Actualidad Financiera (nº 6), Nueva Época, Año II, Junio 1997.

"El comercio electrónico como elemento de desarrollo REGIONAL en la unión europea: especial referencia a la península ibérica" (EN COLABORACIÓN), Boletín Económico Información Comercial Española, nº 2.767, pp. 55-67, 2003.

1.5 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

1.5.1 TEORÍAS

1.5.1.1 LAS MEGATENDENCIAS GLOBALES⁴

De un modo general se las concibe como corrientes de pensamiento, acción y relacionamiento de los actores económicos internacionales, que se infieren del comportamiento de los mismos en el transcurso del tiempo. Estas determinan además, el estado actual de los fenómenos económicos, políticos, sociales y culturales en el contexto internacional, condicionando a su vez su desarrollo

4 GORENA BELLING, Luis Fernando. LA LEGISLACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES EN LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. BIBLIOTECA DIGITAL ANDINA. BOLIVIA.

futuro. Al respecto, es importante puntualizar que fenómenos tales como globalización, el multilateralismo, la renovada concepción de la integración, la sociedad de la información, etc. que se analizaran en este capítulo, revisten especial importancia en el desarrollo de la presente investigación.

1.5.1.1.1 LA GLOBALIZACIÓN

La globalización, es un fenómeno de génesis preponderantemente económica, pero que ha tenido consecuencias y manifestaciones políticas y en general culturales, en el sentido más amplio de la palabra. No es un proceso nuevo, puede considerarse como efecto de una serie de procesos que se gestaron y consolidaron desde la expansión inicial de la economía mundial y el ascenso del estado moderno a fines del siglo XVI, pasando por el periodo de expansión del comercio, la revolución industrial y el imperialismo en el siglo XIX, hasta la revolución tecnológica de fines del siglo pasado; elemento este último que la caracterizo y posibilitó que adquiriera una profundidad y dimensión global. De ahí se observa que en su desarrollo contempla cuatro etapas:

- ✓ La primera, se inicia con los descubrimientos marítimos y se consolida con el mercantilismo de fines del siglo XVII y principios del siglo XVIII.
- ✓ La segunda fase, se inicia a fines del siglo XVIII, con la incipiente industrialización y se consolida con los imperios coloniales y la entrada de EE.UU. en la era de la gran industria en la segunda mitad del siglo XIX.
- ✓ La tercera fase, comienza luego de la primera guerra mundial con la formación de un sistema internacional de comercio y regulaciones; se consolida después de la segunda guerra mundial con la ONU y la revolución tecnológica de la segunda mitad del siglo XX.
- ✓ La cuarta fase, se inicia con el fin de la guerra fría y abarca hasta nuestros días.

De todas la cuarta concita particular interés, porque es en ella que este fenómeno se consolida y manifiesta como un profundo y continuo proceso de transformación cualitativa de las relaciones internacionales, que configura la forma del sistema internacional vigente e incide de manera decisiva en el desarrollo de la integración económica y el comercio internacional. Siguiendo a Joaquín Brunner, la

globalización en esta última etapa es la expresión de cuatro fenómenos de base interrelacionados:

- ✓ La universalización de los mercados y el avance del capitalismo posindustrial.
- ✓ La difusión del modelo democrático como forma ideal de organización de la polis.
- ✓ La revolución de las comunicaciones que lleva a la sociedad de la información.
- ✓ La creación de un clima cultural de época, usualmente llamado de posmodernidad.

En esta perspectiva liberal (seudo economicista), se define la globalización como: "el proceso que vincula aún más la realidad interna de las naciones con su contexto externo y que comprende la liberalización y expansión del comercio, las operaciones transnacionales de las empresas (producción y distribución), la integración de las plazas financieras en un mega mercado de alcance planetario y el espectacular desarrollo de las ciencias de la información". Sin embargo, como se señaló ut supra, a pesar de ser de génesis preponderantemente económica de ella se desprenden y en ella convergen los principales cambios mundiales no solo económicos, sino también políticos, sociales y culturales. En síntesis, se la puede describir como un proceso informal de integración de mercados resultante de la interrelación y convergencia de los fenómenos enunciados líneas arriba, que tiene alcance planetario, por ello es que tiene repercusiones no solo económicas, sino también, políticas, sociales y culturales.

1.5.1.1.2 REPERCUSIONES ECONÓMICAS

En esta área la premisa es la hegemonía de la "economía de libre mercado", como expresión económica de la superestructura de corte capitalista neoliberal. De ahí que la consolidación de la globalización en este plano significó los siguientes cambios:

- ✓ La aceleración de los intercambios comerciales de información y capitales, gracias al espectacular progreso técnico y a la capacidad de éste para

reducir el costo de transportar bienes, servicios, dinero e información disminuyendo la efectividad de las barreras políticas y la relevancia de la geografía.

- ✓ La mayor interdependencia de mercados y economías, como consecuencia de esa aceleración en los intercambios y de la expansión de la actividad económica más allá de las fronteras nacionales por medio del comercio internacional, gracias a un movimiento creciente de bienes, servicios y factores. En relación a él, es que la integración económica en este periodo se cristaliza con la conformación de bloques comerciales, como un medio de inserción discriminada y de desarrollo económico.
- ✓ La transnacionalización del capital, la producción y el comercio por las firmas internacionales que se expresa en los conceptos de producción flexible (fragmentación de la cadena de valor) y la deslocalización (referida a la ubicación de los procesos productivos). Esta se produjo a mayor velocidad y profundidad en los mercados de capitales (sobre todo los de corto plazo) que en los mercados productivos.
- ✓ El relanzamiento y redimensionamiento de las disciplinas hermanas, o sea, la integración y el comercio internacional, como consecuencia de una mayor interconexión económica a nivel internacional. La primera ya no se concibe como un sesgo proteccionista contrapuesto al multilateralismo, sino como un modo de articulación ampliado, complementario a esta disciplina y que se debe realizar a niveles de mayor profundidad. Por su parte el comercio internacional ha ido creciendo en importancia a tal punto que incluso es una herramienta clave de presión en la política internacional.

1.5.1.1.3 REPERCUSIONES POLÍTICAS

En este plano se manifestó con el auge y acogida casi universal del modelo neoliberal, reflejo ideológico de la economía de mercado, como consecuencia de la devaluación de los grandes sistemas ideológicos socialistas con el fin de la guerra fría y la consiguiente estructuración unipolar del mundo. Esta tendencia se plasmó en la realidad con el advenimiento de una era democratizadora internacional³, entendida en términos liberales, que de acuerdo con las visiones más radicales, suponía "el fin de la historia". A cuya consecuencia se produjeron las siguientes transformaciones:

- ✓ La multiplicación de actores internacionales, debida por una parte a la desintegración del bloque socialista y la inclusión a la economía mundial de las repúblicas que lo conformaban, y, por otra a la inclusión de antiguas colonias en la vida internacional como estados independientes.
- ✓ El cambio de rol del estado, que en el plano interno deja de tener la iniciativa económica, para dejar todo en manos del sector privado y asumir el de un simple regulador de la actividad económica. Y en el externo queda como un mero transmisor que ajusta la economía doméstica a los requerimientos de la globalización.
- ✓ La transnacionalización económica, se manifiesta políticamente en la tendencia a la sustitución de las diplomacias nacionales por las diplomacias de los agentes económicos.
- ✓ La interconexión e interdependencia de mercados se manifiesta en materia de política internacional, en la cada vez mayor cantidad de estados que enfatizan un enfoque colectivo más que meramente unilateral frente a una amplia gama de temas.
- ✓ La creciente importancia de la integración y el comercio internacional, en este plano, se manifiesta en el papel de condicionante que ambos juegan en relación a la adopción de medidas e incluso modelos políticos.

1.5.1.1.3 REPERCUSIONES SOCIALES

Este es uno de los aspectos más controvertidos del fenómeno, como secuela de haberse privilegiado las variables económicas por encima de otras. La regulación por el mercado, alentada por el modelo, ha llevado a deformaciones como el "capitalismo salvaje" y el "fundamentalismo de mercado", donde las consideraciones sociales son obstáculos al "buen desempeño de la economía". En este marco, el sistema se concretiza en el plano social con "la flexibilización laboral", concepto que engloba dentro de sí la libre contratación y despido; esta liberación de las cargas sociales ha producido en los países desarrollados, la exclusión de vastos sectores de la población del proceso de producción, aumentando el desempleo e incrementando la inseguridad laboral, con manifestaciones como el empleo parcial y subempleo. A priori esta situación representó una ventana de oportunidad para los países en vías de desarrollo, por el menor costo comparativo de la mano de obra, pero se tradujo en nuevas

prácticas de explotación, como la maquila. Es tan evidente esta afirmación que en el seno de la Organización Mundial del comercio (OMC) se perfilan ya proyectos de legislación multilateral sobre prácticas productivas con "dumping social".

Otra consecuencia de la globalización en el plano social, ha sido el desigual trato internacional que han merecido el capital y el factor trabajo, mientras para el primero se levantaron todas las barreras; en el caso del segundo se ha visto el surgimiento de nuevos muros, cargados en la mayoría de los casos de expresiones xenófobas.

1.5.1.1.3 REPERCUSIONES CULTURALES

Culturalmente, se manifiesta en una veloz tendencia hacia la uniformidad cultural global que se apoya en la revolución de las telecomunicaciones⁶. Utiliza especialmente la televisión por su gran cobertura, difusión y fácil acceso; aunque el crecimiento exponencial en la difusión de las nuevas tecnologías de la información en los últimos años basadas en Internet, hacen patente el inicio de una nueva revolución en este aspecto.

Esta tendencia hacia la uniformidad ha sido sardónicamente llamada la macdonalización del mundo "o la pax americana" y ha suscitado se levanten voces de oposición que sostienen que la mundialización norte americanizada empobrece al mundo al privarlo de su diversidad cultural". Opera en base al marketing, porque esencialmente consiste en la transferencia de patrones de consumo, alrededor de los cuales se crea un sistema cultural uniforme estética incluida-que repercute directamente en la homogenización de mercados en función de la cultura dominante, lo que incrementa la demanda y hace más fácil la introducción de su oferta exportable.

No hay acuerdo sobre las posibles consecuencias de la globalización cultural. No son pocos los apocalípticos "que sostienen que la macdonalización" por sus características, (incluye la religión, hay una gran difusión mundial de los ministerios evangélicos de origen puritano, característicos de los Estados Unidos de América) y el nuevo vehículo de transmisión, o sea Internet, nos estarían conduciendo inevitablemente a una dictadura internacional, expresión de un totalitarismo corporativista. De otro punto, la uniformidad empobrecedora, es vista como una secuela de campañas de mercadeo internacional de consecuencias aún imprevisibles; pueden llevarnos a una era de paz basada en la similitud o

conducirnos a reduccionismos nacionalistas o culturales fanáticos; origen de futuras tensiones y conflictos.

1.5.1.2 MULTILATERALISMO Y LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

El multilateralismo, entendido como un principio que rige la fijación de las normas de comercio entre las partes contratantes de un sistema o un todo formal, es la manifestación o consecuencia normativa del fenómeno globalizador y del sistema unipolar que representa⁷. Comercialmente gira en torno a dos premisas:

- ✓ La paulatina y progresiva liberalización comercial, a través del derribamiento de las barreras arancelarias especialmente.
- ✓ La creación y ampliación de espacios mayores para los organismos internacionales y para el fortalecimiento de regímenes internacionales, que disciplinan numerosas áreas temáticas.

En este sentido, el icono del multilateralismo global es sin duda la Organización Mundial del Comercio (OMC), creada en 1994, a la conclusión de la ronda Uruguay, en base al acervo de su antecesor el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947, GATT por sus siglas en inglés.

Conforme a sus premisas, el multilateralismo ha conducido a una continua y lineal reducción de las barreras arancelarias a lo largo del siglo, que sumado al cambio mundial en la política comercial que significó el fin de la guerra fría a fines de los ochenta, condujo a principios de los noventa a una gran liberalización comercial. Este proceso estuvo alentado por los países desarrollados, pero liderizado por los países en desarrollo. Lo irónico es que mientras los primeros propugnaban la doctrina del libre comercio y los segundos la aplicaban; en los hechos los países desarrollados aplican las medidas no arancelarias, las cuotas voluntarias, controles fitosanitarios, etc. En síntesis, adoptan un acceso cada vez más selectivo a sus mercados, que se acentúa con el creciente interés por fortalecer acuerdos comerciales existentes o establecer otros nuevos que se benefician de las prerrogativas de la denominada cláusula de habilitación del artículo XXIV del GATT. El resultado es que el multilateralismo se ha traducido en una apertura unilateral del comercio por parte de los que tienen poco que ofrecer y mucho que comprar. Por esta orientación hacia el beneficio unilateral, parcial, es que el multilateralismo OMC ha quedado reducido a un foro de imposición comercial,

carente de toda consideración de reciprocidad o proporcionalidad en el trato de sus miembros".

1.5.1.3 LA CRECIENTE IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La importancia del comercio internacional, en cuanto al desarrollo de los pueblos, es un hecho evidente desde hace mucho tiempo; sin embargo; no es sino con el fenómeno de la globalización y el inusitado incremento en las transacciones que permitió que se redimensione su importancia. Este papel preponderante ya era reconocido por los economistas clásicos, quienes reconocían sus múltiples ventajas como que permite aprovechar las economías de escala, los beneficios de la especialización internacional del trabajo, etc., pero desde la perspectiva de los países en desarrollo (PED's) tiene además otras connotaciones; si bien se constituye en un factor clave para el desarrollo económico, pues permite el acceso a mercados con altos niveles de ingresos (atracción de divisas) y especialmente la colocación de nuestras materias primas, el desborde de los intereses que representa han hecho que se transforme en una herramienta útil para la presión política a nivel internacional, a través de un sistema de incentivos y castigos comerciales. En este sentido, facilita se decreta la muerte comercial de países, trayendo consigo la muerte real de miles de habitantes inocentes-, a través de las sanciones comerciales a quienes observan conductas asistémicas" en el contexto internacional, reserva hecha a favor de unos pocos de definir los que es sistémico.

Un punto aparte en este subtítulo merece la consideración del rol de los servicios en el comercio internacional contemporáneo, según los profesores españoles José Carlos Jarillo y Jon Martínez Echezarraga... la exportación de invisibles, esto es, servicios tales como transporte, viajes, turismo, transacciones financieras, etc., crece aún más rápidamente que la exportación de productos manufacturados, habiendo pasado de 100,000 millones de dólares en 1970 a casi un billón en nuestros días". La cita habla por sí misma de la creciente importancia de este rubro en el comercio mundial.

1.5.1.4 LA NUEVA CONCEPCIÓN DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La teoría clásica de la integración asociaba al regionalismo a represalias comerciales, crecimiento hacia adentro basado en la industrialización sustitutiva

de importaciones, autarquía, etc., en síntesis como un sesgo proteccionista, discriminatorio y por ende contrapuesto al multilateralismo. Este es el primer integracionismo o integracionismo cerrado.

A diferencia de lo señalado precedentemente, para la nueva concepción de la integración, esta consiste en un proceso que surge de conciliar la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial general, pues a diferencia de otras épocas en que los países se integraban en bloques para cerrar sus economías frente a terceros, en la actualidad el regionalismo abierto pretende mantener relaciones de interdependencia, tratando de acercarlos en espacios mayores. Como se ve esta visión está interrelacionada con la globalización, siendo el denominado segundo integracionismo o integracionismo abierto, cuya idea central descansa en que la integración debe ser una instancia facilitadora "(Building blocks) hacia la liberalización del comercio internacional en el plano multilateral, es decir complementaria con el multilateralismo, a diferencia de la concepción clásica que inevitablemente la consideraba un obstáculo (stumbling blocks). Este integracionismo de nuevo cuño es el concepto y tendencia dominante en la teoría y en la práctica integradora actual a nivel internacional, pues tanto los procesos existentes (por la vía del rediseño), como las nuevas iniciativas de integración son deliberadamente compatibles con los procesos más amplios de liberalización multilateral, por lo que, a pesar de lo que los "Freetrader's" sostengan, integración y multilateralismo no son antagónicos. Esta tendencia ofrece muchos ejemplos concretos, entre ellos tenemos: al MERCOSUR (1991), el rediseño del Grupo Andino hoy Comunidad Andina de Naciones (1996), el rediseño del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (1993), El Tratado de Libre Comercio de América del Norte o TLCN (1994), los acuerdos celebrados en el marco de la ALADI denominados de tercera generación" y también se puede incluir en esta corriente al acuerdo resultante de la cumbre de las Américas (Miami, 1994) por el que se proyecta crear un Área de Libre Comercio Americana o ALCA.

1.5.1.5 LA REVOLUCIÓN DIGITAL & LA EDAD DE LA INFORMACIÓN

La popularización del uso de computadoras, la proliferación e interconexión de redes informáticas, el nacimiento y portentoso desarrollo de las nuevas tecnologías de la información (NTI), han provocado transformaciones tan

profundas en todas las actividades humanas que la economía, la cultura y la propia sociedad ya no serán las mismas. El fenómeno en cuestión es la revolución digital", llamada así por sus connotaciones especiales y en alusión a su predecesora, la industrial. No se puede señalar el momento preciso de transición de una a otra, pues la segunda se gestó en el seno de la primera; sin embargo, como punto de inflexión se señala el momento, a fines de la última década del siglo pasado, cuando la capitalización bursátil de Microsoft supero a la de General Motors y el inusitado interés de inversionistas en industrias de tecnología promovió el nacimiento del índice NASDAQ.

Lo que caracteriza a este periodo de la historia son los modos completamente nuevos en que la información se puede intercambiar y manipular, así como la velocidad cada vez mayor con que puede ser manejada. Las capacidades de las computadoras para proporcionar proceso y transmisión de datos digitales a bajo coste y alta velocidad, están impulsando la creciente informatización de diversos aspectos de nuestras vidas y transformando los dispositivos de comunicación tanto en hogares como oficinas, reconfigurando nuestro modo de trabajo y en general nuestras relaciones sociales en base a la proximidad electrónica" que proporcionan las redes informáticas, relativizando los obstáculos de la geografía, de donde podemos afirmar que su emblema y síntesis es Internet. En efecto, es difícil imaginarse algún campo de la cultura que no se haya visto afectado por este fenómeno, empero, sus principales repercusiones son sin duda en el campo comercial y financiero.

Debe además destacarse que su formidable desarrollo, ha impuesto la necesidad de revisar viejos paradigmas; hoy la información se encuentra en el centro de la actividad productiva y tiene un valor superior a cualquier otro bien; incluso se ha comenzado a clasificar a las industrias en aquellas que están basadas en el procesamiento de moléculas de materia y en sustentadas en el procesamiento de dígitos binarios de información, dando lugar a que el presente momento histórico se lo considere como el inicio de la edad de la información" denominada así en alusión a que el nuevo y predominante recurso, que utilizaran los hombres para transformar y adaptar su entorno a sus necesidades, ya no será la piedra, el hierro, o el cobre como en edades precedentes, sino mas bien la información reducida a números binarios. Esta edad muestra ya expresiones socioculturales como "la sociedad de la información"y económico-políticas como el capitalismo posindustrial. A futuro los entusiastas, con Bill Gates y Microsoft a la cabeza, plantean la posibilidad de que este fenómeno se profundice al construir redes

interconectadas que almacenen casi toda la información del mundo y concentren todas las actividades financieras, en la llamada "autopista de la información" de Al Gore y finalmente se llegue por medio de ella a la construcción del mercado ideal.

La revolución digital se basa en el avance y la confluencia en tres grandes áreas: la electrónica, el software y las telecomunicaciones. La electrónica ha aportado el desarrollo del equipamiento para el proceso de la información (hardware) a un ritmo muy acelerado, permitiendo que el gran público pueda disponer de computadoras baratas, poderosas y realmente accesibles. El desarrollo del soporte lógico o software para esas máquinas ha crecido en complejidad a medida que el soporte constituido por ellas ha evolucionado; sin embargo, gran parte de ese soporte lógico o software se ha diseñado para mejorar su "amigabilidad" con el usuario, tratando de hacerse más simple para un usuario que, eventualmente, no evoluciona en sus conocimientos a la misma velocidad que lo hace el resto del sistema, permitiendo una masificación en el uso de los equipos. A lo señalado se suma el desarrollo de las comunicaciones y de software de comunicaciones, que han permitido expandir el uso de las redes desde los grandes laboratorios universitarios y de los complejos militares a la casa de cada usuario conectado con la Red, alterando la realidad incluso en los espacios más cotidianos e íntimos.

1.5.1.6 LA COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN

La naturaleza de la competencia básica cambió con el fin de la guerra fría, pues hasta entonces se había fundado en disputas esencialmente políticas, militares e ideológicas. Actualmente la competencia tiene otras características, pues "la competencia concierne a la influencia nacional, pero a una influencia que se obtiene, a través del éxito comercial y el liderazgo industrial y científico." En este marco, la innovación adquiere una extraordinaria relevancia en el avance tecnológico e industrial; por su parte la competitividad, que se presentaba al interior del bloque occidental durante la guerra fría, se ha recrudecido por diversos factores y se ha hecho extensiva a todos los aspectos de la vida (académico, laboral, profesional, etc.) al extremo de que en el mundo actual la excelencia se ha convertido en un requisito de supervivencia y ya no es más una ventaja. En el cuadro uno se esquematiza las características fundamentales que diferencian a la competitividad tradicional de la nueva competitividad.

**CARACTERÍSTICAS DE LA NUEVA COMPETITIVIDAD
Y DE LA COMPETITIVIDAD TRADICIONAL**

	COMPETITIVIDAD TRADICIONAL	NUEVA COMPETITIVIDAD
COMPETITIVIDAD	Basada en factores de capital, trabajo y recursos naturales con ventajas comparativas estáticas.	Basada en conocimiento e innovaciones continuas con ventajas comparativas dinámicas.
ECONOMÍA	Con enclaves y escaso desarrollo de encadenamientos productivos.	Funciona sobre la base de cadenas y redes productivas de creciente densidad.
INVERSION	En capital físico clave para la competitividad	En capital humano clave para la competitividad.
FUNCION CLAVE	Competitividad basada en precios y economías de escala.	Competitividad basada en calidad y economías de ámbito.
RECURSOS	Explotación no sustentable de recursos naturales, con encadenamientos productivos poco desarrollados.	Explotación sustentable de recursos naturales, con cadenas productivas avanzadas y alta tecnología.
ORGANIZACIONES	Jerárquicas con poca organización entre empresas.	Participativas y de alta cooperación entre empresas.
MERCADOS	Con importantes asimetrías de información.	Más transparentes con usuarios y consumidores más informados.
PARTICIPACION PRIVADA	Reducida inversión con baja participación privada.	Alta inversión con elevada participación privada.
ESTADO	Sigue al cambio tecnológico, lentamente y en forma poco organizada.	Impulsa el cambio y ejerce una acción proactiva.

1.5.1.7 LOS ESCENARIOS FUTUROS

El proceso histórico, entendido como el desarrollo continuo, evolutivo y coherente conduce necesariamente a la configuración de nuevos escenarios, nuevas realidades, nuevos actores, con características y rasgos propios, que generan e inducen a su vez nuevos efectos y fenómenos en el ámbito económico político y social y que determinan en gran medida cambios futuros, creando y consolidando nuevos espacios en el dinámico orden mundial.

En este sentido, la interrelación de las megas tendencias anotadas nos permite, a su vez, desentrañar cuatro patrones de conducta que guían la construcción de los escenarios futuros de las relaciones internacionales:

- ✓ En primer lugar, el replanteamiento y revalorización, del concepto de integración, en el sentido de buscar la profundización de estos procesos pero dentro del entorno específico de la globalización, o sea, que sean desarrollos complementarios al multilateralismo.
- ✓ En el marco de lo señalado precedentemente, como consecuencia de la Ronda Uruguay y la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), es evidente una marcada tendencia hacia una mayor, progresiva y continua liberalización multilateral del comercio internacional.
- ✓ En tercer lugar, aglutinando los dos tópicos anteriores, se perfila un tercer patrón, quizás el más importante, que encamina a la comunidad internacional hacia la constitución y perfeccionamiento de grandes bloques regionales o mega bloques, porque es entre ellos y al interior de los mismos, que se dan y darán las mayores relaciones de interdependencia comercial y económica. En la actualidad se dan varios ejemplos prácticos, como la Unión Europea, Nafta y Asean.
- ✓ Por último concordante con la "edad de la información" en la que vivimos, existe una acelerada tendencia hacia la digitalización "e informatización" de todas las actividades públicas, privadas, económicas, sociales, etc. Pero especialmente las comerciales, hecho que está cambiando y redefiniendo estas actividades, con manifestaciones tales como e-business o e-commerce.

Con base en estos patrones de conducta de los actores, que se observan en la actual realidad internacional, y con especial atención a los aspectos comerciales (económicos) y políticos resultantes, se puede afirmar categóricamente que las unidades actoras del nuevo orden mundial, aún en formación, sean sin duda los estados región con dimensiones continentales, sin que signifique la desaparición de estado nación de la teoría política clásica, que seguirá siendo la institución política básica, garante de las condiciones propicias para una gobernabilidad internacional.

Políticamente el entorno estará marcado por conflictos esporádicos de baja intensidad, pero de largo aliento, pues serán fundados en premisas nacionalistas o religiosas, o como los caracteriza Samuel Huntington por "el Choque de Civilizaciones", a este respecto los trágicos sucesos del 11 de septiembre parecen

apoyar la debatida tesis de este autor, pero las dimensiones de lo acontecido hacen que pensemos en un "después de" como algo difuso y de todavía imprevistas consecuencias.

1.5.1.8 LOS SISTEMAS DE PAGOS⁵

Diariamente, un gran número de personas realiza una amplia gama de operaciones que involucran transferencias de dinero; por ejemplo, al efectuar compras con efectivo en un supermercado, al pagar mediante cheque un vestido en un almacén, cuando una empresa paga la nómina mediante transferencia electrónica de fondos a las cuentas de sus empleados en un banco, o cuando un gran inversionista compra miles de millones de pesos en títulos del gobierno TES, dólares o acciones en el mercado accionario de los Estados Unidos. Usualmente, damos como un hecho normal que la infraestructura que soporta estas operaciones de transferencia de dinero funciona de manera adecuada. Además, suponemos que las personas involucradas en dichas transacciones perciben que los derechos y obligaciones de las partes son claros y se respetarán bajo cualquier circunstancia. Sin embargo, cuando algo falla en este proceso, los inconvenientes se manifiestan de inmediato. Algunas veces el problema no pasa de ser una molestia menor, como cuando no es posible hacer uso de la tarjeta porque se cayó la línea telefónica, lo cual puede ser resuelto, por ejemplo, recurriendo al efectivo. Pero en otras las fallas pueden ser causa de crisis financieras y recesión, como es el caso cuando un banco grande les incumple obligaciones a otros por haber entrado en una situación de insolvencia.

El sistema de pagos es el conjunto de instrumentos, acuerdos y mecanismos empleados para transferir el dinero en la economía. Los instrumentos incluyen los billetes y las monedas, los cheques, las tarjetas de crédito y débito, y una variedad de canales electrónicos de pagos. Por su parte, los acuerdos, por ejemplo, en relación con estándares, formatos, momentos y requisitos para el intercambio de órdenes y dinero se realizan para que las órdenes que se transmiten mediante los instrumentos de pago no se presten a inadecuadas interpretaciones y para que los mensajes y el dinero fluyan en la forma esperada por el ordenante y el receptor.

Las transacciones de pagos tienen características y riesgos diferentes. La compra del mercado con billetes y monedas es la más simple. El cumplimiento de la

⁵ URIBE ESCÓBAR, José Darío. LOS SISTEMAS DE PAGOS.
<http://www.banrep.org/opbanca/Introduccion/Sistemas-pago-abril05.pdf>.

transacción es definitivo e inmediato. No requiere la participación de los bancos y puede tener carácter anónimo. Sin embargo, expone a los involucrados en ella a riesgos de robo, falsificación y de lavado de activos. Además, las exigencias "logísticas" para su transporte y almacenamiento seguro son costosas.

Para superar las deficiencias y riesgos de los pagos en efectivo, la gente recurre a la alternativa de depositar su dinero en los bancos y recurrir a ellos para solicitarles su transferencia hacia los beneficiarios según las instrucciones del ordenante. Hay diversas opciones para movilizar los "depósitos transferibles". La primera es mediante órdenes en papel o documentarias, como es el caso del cheque y los giros. Otras, más eficientes y seguras, son los pagos mediante medios electrónicos, como ocurre con las tarjetas crédito, tarjetas débito, los monederos electrónicos y el internet, para citar solo los más conocidos.

La compra de un vestido o cualquier otro artículo o activo financiero con un cheque es una transacción más compleja. Las personas que participan en ella deben ser clientes de algún banco. Cuando el receptor del cheque lo consigna en su banco no puede usar esos recursos hasta que su cuenta haya sido acreditada. A su vez, el banco no le acredita el dinero hasta que el banco del pagador (el girador del cheque) no le haya hecho el correspondiente abono al banco del beneficiario. Este proceso, por supuesto, no es inmediato. Requiere mecanismos de transferencia de información y registro entre bancos. Y aunque es más seguro que el uso del efectivo, también está expuesto a algunos riesgos. Ejemplos de ellos son la inexistencia de fondos en la cuenta de quien realiza el pago con el cheque, o de la existencia de problemas de insolvencia en los bancos.

Así mismo, el pago de la nómina mediante una transferencia electrónica tiene características similares a las antes señaladas para el cheque en cuanto al proceso de cobro. Pero la diferencia más notable con aquel es la seguridad y oportunidad de los pagos. En primer lugar, los medios electrónicos son más seguros en la identificación y autenticación del ordenador del pago, lo cual le da más confianza y certidumbre al beneficiario. En segundo lugar, permite una mayor oportunidad en el procesamiento, hasta el punto de que, sujeto a ciertas condiciones, puede llegar a ser casi inmediato (como lo atestiguan las transacciones que hacemos diariamente en cajeros automáticos o Internet).

Finalmente, tomemos el ejemplo de la compra de bonos del gobierno TES o de otros activos financieros como dólares. En estos casos, la atención se concentra

en los requerimientos de seguridad que debe reunir la operación pues usualmente se trata de negocios por grandes volúmenes de dinero.

Además de los aspectos relacionados con la seguridad en la transmisión de información y en la tecnología de procesamiento, que deben ser virtualmente infalibles al riesgo de suplantación o a suspensiones en la continuidad del servicio, el gran reto es asegurar que cada parte entregue simultáneamente el activo que se vende (ej. el TES) contra los dineros con los que se paga por ellos. Esto se conoce como el "principio de entrega contra pago". Y otro gran reto es velar por la estabilidad del sistema financiero en su conjunto porque los montos de dinero involucrados son tan grandes que si un banco le incumpliera a otro un pago, éste último podría a su turno verse en la difícil situación de incumplirle a otro y así, generando un efecto en cadena. Sobre este asunto volveremos más adelante.

En síntesis, para hacer posible la transferencias de dinero en la economía se necesita una compleja infraestructura técnica que involucra, entre otros, los medios de pago (efectivo y depósitos transferibles), los instrumentos de pago que permiten transferir esos depósitos (por ejemplo cheques, tarjetas crédito y débito y otros medios de transferencia electrónica de dinero). Adicionalmente, se requiere la tecnología de comunicaciones y procesamiento de información adecuada, así como las reglas y procedimientos para la movilización del dinero y la extinción ("liquidación") de obligaciones entre los usuarios de los servicios y los intermediarios involucrados en dichas transferencias.

1.5.1.9 LA REFORMA DE LOS SISTEMAS DE PAGO⁶

El BCRP ha liderado el proceso de reforma de los sistemas de pago, el mismo que se inició en 1997, con los primeros estudios relativos al proceso de modernización de los sistemas de pagos en el Perú. La reforma del sistema de pagos tuvo como objeto incrementar los niveles de seguridad y eficiencia en las operaciones, reducir los riesgos que enfrentaban las entidades financieras, los usuarios y el BCRP, así como promover la bancarización a través de la utilización de medios de pago alternativos al efectivo.

La reforma emprendida por el BCRP buscó además fortalecer su política monetaria; es decir, incrementar la eficacia de los mecanismos de transmisión de

6 BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. LA REFORMA DE LOS SISTEMAS DE PAGO. PERÚ. 2006. http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?option=com_content&task=view&id=464&Itemid=414.

la política monetaria a través de un sistema de pagos moderno. Si el sistema de pagos permite el traslado de fondos e información con mayor rapidez y seguridad, entonces mayor será la capacidad de la política monetaria para afectar las decisiones de consumo e inversión de los agentes económicos.

La reforma fue coordinada estrechamente con las instituciones financieras participantes y con las entidades encargadas de la supervisión de las empresas bancarias. Como resultado de la reforma, en el 2000 se crearon el Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real (Sistema LBTR), a cargo del BCRP, y la Cámara de Compensación Electrónica (CCE), de propiedad de los bancos.

El Sistema LBTR es un sistema de pagos electrónico para pagos de alto valor, en donde las órdenes de pago se liquidan una a una en tiempo real, esto es, en línea, siempre que el participante cuente con recursos disponibles. La CCE es un sistema de pagos de bajo valor y masivo (con un gran número de operaciones), en el que se liquidan los saldos netos en un plazo diferido con relación a la instrucción de pago. Ambos sistemas han contribuido a facilitar el flujo de fondos en la economía, de una manera rápida y segura.

Adicionalmente, en el 2005 se implementó un mecanismo de liquidación de valores registrados en CAVALI, denominado Sistema de Liquidación Multibancaria de Valores. Con este sistema la liquidación de fondos de las transacciones con valores se realiza de manera más segura y rápida, ya que se efectúa a través del Sistema LBTR, perfeccionándose el mecanismo de entrega contra pago.

1.5.2 CONCEPTOS

1.5.2.1 INTRODUCCIÓN DEL DINERO A LOS MEDIOS ELECTRÓNICOS

Con motivo de la Tendencia mundial hacia el libre comercio y la globalización de los mercados, el volumen y la complejidad de las transacciones se han incrementado significativamente en la últimas décadas, por lo que los países que participan en dichos mercados, han dado especial importancia a la modernización y desarrollo de sus sistemas de pago, para lograr su crecimiento económico y permanecer en competencia.

En las últimas décadas, después del dinero en efectivo, los depósitos bancarios han sido tradicionalmente el medio de pago más común, ya que los recursos

pueden utilizarse fácilmente para realizar las transferencias de fondos correspondientes, principalmente mediante el uso de cheques Sin embargo, la tarea de manejar, y liquidar los grandes volúmenes de cheques que se expiden diariamente se ha vuelto cada vez más complicada y costosa, por lo que se ha vuelto necesario crear nuevos medios de pago que ayuden a resolver este problema Tal es el caso de las "transferencias electrónicas de fondos", las cuales se llevan a cabo mediante sofisticados sistemas de cómputo.

"En un principio fueron los cheques, luego las tarjetas, pero ahora es el turno de la banca electrónica. La revolución de las nuevas tecnologías de información está reduciendo a su mínima expresión la importancia del metal y del papel. Los nuevos monederos electrónicos vienen integrados con microchips que se enlazan a un sistema de comunicaciones y que en teoría, permiten hacer pagos desde cualquier parte del mundo"⁷

Muchas empresas están descubriendo que los cheques pueden ser perfectamente sustituidos por los pagos electrónicos, son más seguros, dinámicos y confiable, de acuerdo con Lujan Emilio (-002). Director General de Soluciones Interbancarias del Centro de Computo Bancario (CECOBAN-MÉXICO). Afirma que mientras los cheques van de mano en mano, con el riesgo de ser falsificado o cobrados dos veces, las transferencias electrónicas viajan de buzón en buzón, sin interferencia humana y en cuestión de segundos.

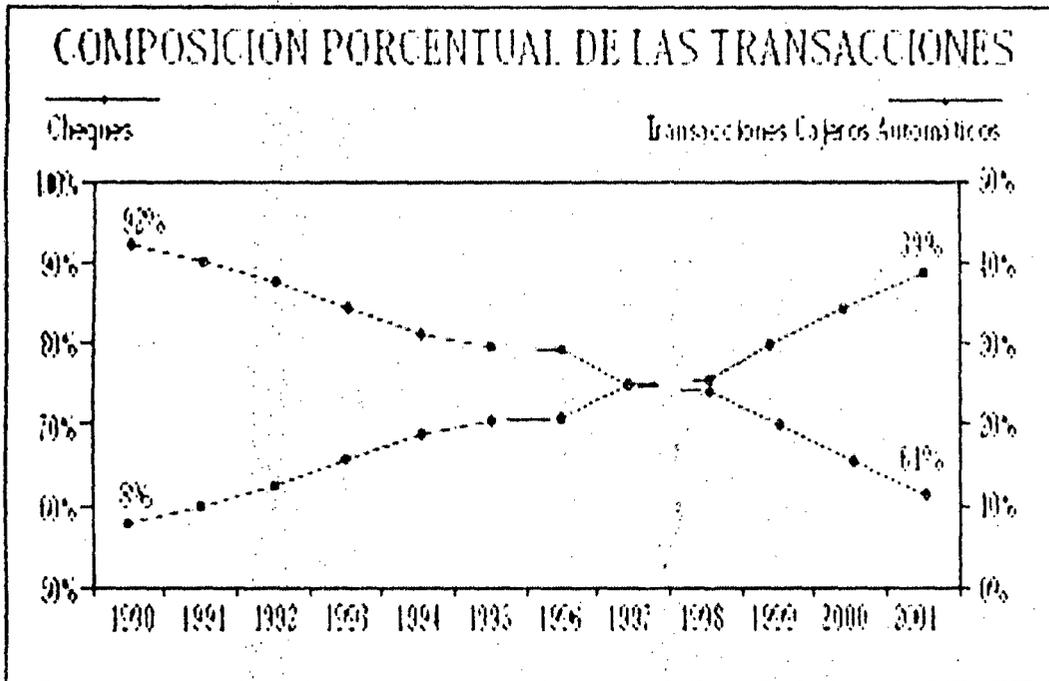
Se considera interesante observar que según estudios, realizados por el Banco de PASOS Internacionales (BIS), en Estados Unidos de América y Canadá, el pago con cheque ha disminuido en los últimos años, pero sigue siendo frecuente en relación con los que se realizan por otros medios En contraste, en Japón. Suiza y Alemania, los medios de pago electrónicos son ya más utilizados que el cheque.

Como se puede ver con la gráfica posterior⁸, a nivel internacional no existe uniformidad sobre el uso de un medio de pago en particular, la inclinación de muchos países por impulsar los medios electrónicos de pago es clara, ya que ofrecen grandes ventajas en lo que se refiere a seguridad y eficiencia.

7 GÓMEZ ALCÁZAR, Eduardo. EL COMERCIO Y LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS EN MÉXICO. MÉXICO, 2002. <http://www.getec.etsit.upm.es/articulos/trabajos/trabajo1.htm>. Pag. 11.

8 INFORMATIVO DE LA ASOCIACIÓN DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS DE CHILE. <http://www.abif.cl/admin/upload/informes/files/5561-boletin.pdf>. Pag. 8.

Grafica 01: Composición Porcentual de las Transacciones



Fuente: SBIF

Hoy en día, en nuestro país se están comenzando a utilizar los medios electrónicos de pago, mejor conocidos como transferencias electrónicas de fondos. Según estudios realizados en el Perú el 70% de las instituciones financieras ya cuenta con banca electrónica y se espera que el resto de las instituciones que no han implementado estos sistemas, aceleren el cambio si no quieren quedar fuera de mercado. Las instituciones financieras del país ofrecerán pagos electrónicos a más tardar dentro de dos años. Entretanto las transferencias electrónicas de fondos crecen de manera acelerada alrededor del mundo y en algunos lugares ya se utilizan como un medio de pago común.

1.5.2.2 ALGUNOS TIPOS DE DINERO

Una vez que evolucionó el dinero en la historia, pasando por el trueque, el dinero mercancía, la moneda y finalmente el papel, encontramos que la evolución no se ha detenido; podemos ver el surgimiento de muchos otros tipos de dinero y que son ampliamente utilizados hoy en día. A continuación se listan los tipos de dinero más usados en la actualidad:

1.5.2.2.1 DINERO FÍSICO

MONEDAS

La moneda, surge como una solución a los problemas que enfrentaba una economía de trueque: la doble coincidencia de necesidades. Las monedas en un principio, tenían como valor intrínseco, el valor o contenido del metal, y fueron aceptadas en la economía porque representaban una unidad de valor uniforme y general para el intercambio de bienes⁹.

BILLETES

Los billetes o papel moneda, surgen como una respuesta a los inconvenientes de la moneda como unidad monetaria. El sistema monetario metálico comenzó a experimentar problemas, cuando se empezó a mezclar el oro y la plata con otros metales de calidades inferiores, lo que dio lugar a las aleaciones, esto provocó que cada vez más se alejara el valor de la moneda de su valor intrínseco.

el papel moneda surge como una respuesta a estos problemas, y que encuentra su uso más difundido en la actualidad, sin embargo la historia revela usos muy antiguos, incluso en el siglo IX en China, o en el siglo XIV por Marco Polo También menciona que los valores del papel moneda responden a tres características

- 1) Son pasajeros, ya que su curso legal depende de la voluntad legislativa y ninguna otra ley puede alterar los valores o suprimir a uno anterior Por otra parte en la aceptación voluntaria del papel moneda, la circunstancia depende de la solvencia moral y material de los emisores:
- 2) Son de vigencia limitada, quiere decir que la ley puede influir sobre la vida de estos o existe influencia del emisor, y:
- 3) Son variables, porque en los dos casos anteriores la estabilidad de los valores se ve influenciada por la voluntad de los hombres

9 CARLOS DE PALADELLA SALORD. EL DINERO FÍSICO Y SU DESAPARICIÓN. <http://premium.vlex.com/doctrina/REDI-Revista-Electronica-Derecho-Informatico/Dinero-fisico-desaparicion/2100-107151,01.html>. Pag. 3.

LAS CUENTAS DE CHEQUES

El cheque es un documento creado para satisfacer necesidades que surgieron en el mundo de los negocios, con motivo del desarrollo de la-» operaciones bancarias. Es la letra de cambio girada a la vista contra un banco.

Desde el punto de vista jurídico, que el cheque es un título de crédito en cuyo texto se hace la mención de ser cheque, expedido en lugar y fecha determinados, por una persona llamada librador, que da la orden incondicional a una institución de crédito (banco), llamada librado de pagar a la vista, a una persona llamada beneficiario o tenedor o al portador del cheque, una determinada cantidad de dinero.

Las cuentas de cheques son ofrecidas por los bancos al público ahorrador, y representan lo que Miller (1995) llamará dinero fiduciario. Las ventajas que ofrece son que evita la transferencia física del dinero de una persona a otra y agiliza y facilita las transacciones comerciales, al mismo tiempo que ofrece seguridad.

1.5.2.2 DINERO NO FÍSICO

DINERO DE PLÁSTICO

El dinero de plástico es ampliamente utilizado hoy en día y se refiere al uso de tarjetas de plástico como medio de pago u obtención de dinero. Los tipos de dinero de plástico más utilizados son: tarjetas de crédito y tarjetas de débito.

TARJETAS DE CRÉDITO

Son contratos de línea de crédito otorgada a los consumidores por las instituciones financieras. El consumidor establece una línea de crédito con la institución financiera y utiliza el instrumento para realizar sus compras. El vendedor debe solicitar autorización a la institución financiera antes de aceptar el pago,

La institución financiera transfiere los fondos, al vendedor y posteriormente, manda el estado de cuenta a la tarjeta habiente, Al visar la tarjeta de crédito, el consumidor retrasa su pago, y puede elegir cubrirlo en su totalidad, o diferirlo en otros estados de cuenta, asumiendo en esta última modalidad un cargo financiero.

Las tarjetas de crédito tienen límites preestablecidos que restringen el monto máximo de deuda que el consumidor puede adquirir. Las tarjetas de crédito son atractivas para el consumidor ya que ofrecen un menor riesgo comparado con otros tipos de crédito. Para la institución financiera que las emite, representan beneficios en forma de intereses y comisiones.

TARJETAS DE DÉBITO

Este tipo de tarjetas son ofrecidas a los consumidores como una forma de disponer del dinero que han depositado en una cuenta de ahorro. Como el nombre lo indica, al usar una de estas tarjetas, se produce un débito en la cuenta del consumidor e inmediatamente son transferidos los fondos a la cuenta del vendedor, o al mismo consumidor por medio de los cajeros automáticos.

Este tipo de tarjetas ofrece la ventaja de disponer del dinero las 24 horas, 365 días del año, pero solamente del que se tiene ahorrado. La desventaja es que no ofrecen un rendimiento atractivo, y en muchas de las ocasiones, la institución financiera impone cargos y comisiones por su uso (Gómez. K. Q 1999 Pág. 15).

1.5.2.2.3 DINERO ELECTRÓNICO

Ya dijimos en este estudio que el dinero era algo basado en la confianza en su aceptación por terceros. Los sustitutos que hemos expuesto deben, como mínimo requerir las cualidades que los hagan confiables para que puedan cumplir las funciones que hoy está cumpliendo el dinero físico (y también el dinero bancario)¹⁰.

- 4) Ser un medio de cambio
- 5) Ser una unidad de cuenta
- 6) Ser depósito de valor

De las tres destacaríamos como preferencial la primera, un medio de cambio. En base a la misma, pensamos que las características fundamentales que deberían reunir las nuevas formas del dinero son:

¹⁰ CARLOS DE PALADELLA SALORD. EL DINERO FÍSICO Y SU DESAPARICIÓN. <http://premium.vlex.com/doctrina/REDI-Revista-Electronica-Derecho-Informatico/Dinero-fisico-desaparicion/2100-107151,01.html>. Pag. 7.

- ✓ Deberá ser aceptado comúnmente como medio de cambio, y no ser susceptible de venta como un bien, un producto o una mercancía.
- ✓ Deberá ser dado y aceptado como pago final de una deuda: es decir, tiene que tener poder cancelatorio de las deudas.
- ✓ Podrá trasladarse y transmitirse libremente mediante su entrega.
- ✓ Deberá tener valor por sí mismo, sin necesidad de acudir a otros respaldos que lo completen o impongan de determinadas cualidades.
- ✓ Deberá, como consecuencia del anterior parámetro, estar libre de cualquier reclamo posterior a su entrega (como actualmente lo es cualquier medio de pago).

Estas características necesarias deben permitir la difusión del dinero electrónico cualquiera sea la forma en la que se lo presente.

Los cajeros automáticos, la capacidad de almacenamiento de las computadoras y los sistemas electrónicos de transferencia de información, han revolucionado la forma en que actualmente se utiliza el dinero. La evolución de la tecnología ha dado paso a la creación del dinero electrónico.

El dinero electrónico no es del todo nuevo, desde hace décadas, enormes cantidades de dinero se han transferido electrónicamente. Muchos sistemas de transporte como el metro, incluso los servicios de telefonía, utilizan tarjetas que esencialmente son dinero electrónico.

Se dice también que es el valor almacenado en un dispositivo como una tarjeta con chip o un disco duro en una computadora personal.

Existe una extensa variedad de criterios y definiciones sobre el dinero electrónico, a continuación se mencionan algunas definiciones de autores e investigadores, las cuales consideramos importantes para el desarrollo de nuestra investigación.

Basándonos en el concepto de Gerardo Javier Vilet Espinosa (1999), el dinero electrónico es. "básicamente la representación por medios electrónicos de la

capacidad de realizar transacciones financieras sin tener que mediar, para ello, algún intercambio físico de monedas o papeles”.

Por otro lado, se define al dinero electrónico como "todo aquel valor monetario almacenado en un mecanismo de soporte electrónico que es utilizado para realizar transacciones sin que estén necesariamente involucradas entidades financieras”.

Por su parte el Sr. Miguel Ángel González Sastre (1999) no da su definición de dinero electrónico; el no dice que "el dinero electrónico, se basa en instrumentos que almacenan un valor monetario en un soporte, banda magnética, tarjeta inteligente o memoria de ordenador (dinero electrónico o ciberdinero)”.

1.5.2.3 TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS

1.5.2.3.1 ORIGEN Y DESARROLLO DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS

La globalización ha hecho que las fronteras virtuales de los países se hagan cada vez más estrechas, esto ha provocado a las empresas de todo el mundo el moverse de los sistemas tradicionales de pago hacia los sistemas de pago electrónico. Hoy en día, los márgenes de utilidad que obtienen las empresas son cada vez menores, por lo que buscan la manera de reducir sus costos lo más posible, alcanzando a su vez altos niveles de eficiencia y competitividad: una forma de hacerlo es a naves del comercio electrónico. Rico menciona que el comercio electrónico (conocido en inglés como E-commerce), en su sentido más amplio, es la realización de operaciones comerciales de bienes y servicios basadas en el uso de sistemas de cómputo, con el fin de agilizar las transacciones entre todos los integrantes de una cadena de distribución y así, reducir los costos de transferencia del productor al consumidor final.

El comercio electrónico es el comercio que todo mundo conoce, es el comercio común y común, la única diferencia es que para éste utilizamos la tecnología, como la computadora y las telecomunicaciones, y junto con la aparición del comercio electrónico nacen las transferencias electrónicas de fondos.

Eduardo Gómez Alcázar (2003) ¹¹ define a estas últimas, como el conjunto de mecanismos mediante los cuales, a través de transferencias de dinero, se libera la mayoría de las obligaciones resultantes de las actividades económicas que se llevan a cabo en un país. En dicho sistema, quedan incluidos todos los medios que utilizan los diferentes agentes económicos para cumplir sus obligaciones.

Diez años después de la primera Comunicación de la Comisión relativa a los medios de pago (enero de 1987). La utilización de tarjetas de pago se ha extendido enormemente. La utilización de medios de pago distintos al pago en efectivo ha tenido un auge impresionante Según estudios realizados por el Sr. Miguel Ángel González Sastre (2005), el número de pagos con tarjeta por habitante pasó de 7 en 1990 a 14 en 1995. En cuanto a la proporción que representan con respecto al total de operaciones de pago, pasó del 9% en 1990 al 13.5% en 1995. Esto nos muestra una tendencia ascendente en relación a realizar operaciones comerciales por medios electrónicos.

En el mismo estudio realizado por el Sr. Miguel Ángel González Sastre (2003), se menciona que de aquí al final del próximo decenio, una parte significativa del comercio minorista se efectúe a través de Internet. Cuanto mayor sea el número de bienes y servicios que se ofrezcan a distancia por medios electrónicos, mayor será la presión competitiva sobre los prestadores para que pongan a disposición de los usuarios unos medios de pago seguros, eficaces y fáciles de usar.

Como consecuencia de estos hechos, las transferencias electrónicas de fondos han hecho su aparición en el mercado actual, estas son cada vez mas frecuentes, por lo que las entidades financieras de los países se están preocupando por ofrecer un mejor servicio para las empresas en este tipo de sistemas, ya que en irnos años todas las transacciones financieras se cerraran por vía electrónica.

Afirma Gómez Q. Katia (1999 Pag. 39) que debido a la rápida movilización de información que provocan las transferencias electrónicas de fondos, las instituciones gubernamentales han fijado su atención en estos sistemas, lo que podría poner en nesgo no solo al sistema financiero de un país en particular, sino al sistema financiero global.

11 GÓMEZ ALCÁZAR, Eduardo. EL COMERCIO Y LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS EN MÉXICO. MÉXICO, 2002.
<http://www.getec.etsit.upm.es/articulos/trabajos/trabajo1.htm>. Pag. 10.

En la actualidad la principal vía de transferencias electrónicas de fondos es a través de Internet. En un principio la red era solo utilizada para temas académicos y publicitarios, sin embargo las empresas han comenzado a utilizarla con propósitos de negocios. Esto ha ido aumentando la presión y el interés para llevar a cabo transacciones comerciales seguras, ya que hoy en día existen personas especializadas en interceptar ilegalmente información de cualquier tipo de sistema electrónico mientras se encuentra en línea.

Debido a lo anterior Bellver. Antonio (2000) afirma que las empresas necesitan realizar transacciones monetarias por la red de una forma segura, por lo que se necesitarán estándares de seguridad calificados. La necesidad de realizar con normalidad pagos a través de Internet ha reunido una cantidad enorme de esfuerzos, estos esfuerzos han sido impulsados por los diferentes movimientos comerciales que se pueden llevar a cabo por la red, como son operaciones de pago, manejo de cuentas desde el domicilio del cliente, y las transacciones electrónicas de fondos entre empresas.

Dentro de las transacciones electrónicas de fondos, es importante hacer mención de los pagos interbancarios, ya que estos permiten traspasar fondos entre cuentas de diferentes bancos de manera programada. Sirven para el pago a proveedores, nóminas, impuestos, y algunos otros servicios. Los pagos viajan en sobres electrónicos de un banco y el Centro de Computo Bancario (CECOBAN-MÉXICO) se cerciora de que la información esté correctamente registrada y la canaliza a los distintos buzones de los bancos.

En cuanto a la seguridad, este medio dificulta el desvío de fondos o el doble cobro. Según Lujan (2002) violar los sobres electrónicos de pagos es prácticamente imposible con el sistema EDIFACT. Él afirma que aún teniendo la computadora más potente, un hacker tardaría más de dos años en descifrar la información encriptada de un pago, tiempo suficiente para cenar la operación. Los pagos electrónicos son seguros y están dentro de los estándares de lo que la ley de comercio electrónico dice.

Cuando un pago electrónico queda bloqueado es porque la información estuvo mal captada. El punto clave es el número de cuenta del beneficiario que se forma de 11 números, de conformidad a las normas y estándares de la banca mexicana. La información que contiene el pago se conserva y se puede consultar de manera ágil.

A nivel jurídico, también hay mayores garantías pues con la nueva ley de comercio electrónico la figura de transacción electrónica, tiene carácter de prueba en los tribunales.

El sistema de pagos interbancarios más común es el denominado Sistema de Pago Electrónico de Uso Ampliado (SPEUA). Que funciona sobre todo para pagos programados Afirma Lujan (2002) que al automatizar el pago se obtienen ahorros impresionantes. Por ahora el SPEUA tiene la limitación de que para pagos el mismo día. Sólo acepta cantidades mayores a los 50 mil pesos. Está también el llamado Sistema Informatizado de Atención a Clientes (SIAC). Que permite traspasar fondos de una cuenta a otra en un mismo día, pero aún no está enlazado a todos los bancos. El SIAC opera como un sistema de créditos a los bancos mientras que el SPEUA es un crédito interbancario.

En el foro de pagos electrónicos organizado por la Asociación Mexicana de Estándares para el Comercio Electrónico (AMECE. 2002). Los expertos señalaron que ambos Sistemas van a coexistir vanos años más. En tanto no se desarrollen nuevos programas que permitan mover grandes cantidades de dinero en menos de 24 horas. De acuerdo a Lujan (2002). Hoy en día los usuarios de la banca ya no tienen que abrir varias cuentas en distintos bancos para canalizar sus pagos a proveedores. El gran reto de los próximos años será enlazar a los bancos mexicanos a las redes de los del resto del mundo para que los pagos internacionales se puedan realizar de manera más libre, Los analistas estiman que todo el sistema de pagos electrónicos tardará tres años más en alcanzar todo su potencial, pero que ya desde ahora es posible obtener grandes ahorros con los pagos electrónicos Para Lourdes Sánchez de la Vega, directora de la AMECE, estos pagos representan un gran adelanto pues permiten a las empresas seguir haciendo lo mismo pero gastando menos tiempo, dinero y recursos.

1.6 HIPÓTESIS

1.6.1 HIPÓTESIS

El Costo de Transferencia de Fondos esta en función de la Modalidad de Transferencia de Fondos Electrónico, del Tamaño de la Empresa, de los Años de participación de la Empresa en el Mercado y del Porcentaje de Participación de la Empresa en el Mercado.

1.6.2 VARIABLES E INDICADORES

1.6.2.1 VARIABLE DEPENDIENTE (CTF_i)

Costo de Transferencia de Fondos.

INDICADORES:

Costos operativos de todo tipo de operación económica y financiera.

1.6.2.2 VARIABLE INDEPENDIENTE (MTF_i)

Modalidad de Transferencia de Fondos (influye negativamente (-) en la variable explicada).

INDICADORES:

Modalidad de Transferencia de Fondos.

1.6.2.3 VARIABLE INDEPENDIENTE (TE_i)

Tamaño de la Empresa (influye negativamente (-) en la variable explicada).

INDICADORES:

Capital social de la Empresa.

1.6.2.4 VARIABLE INDEPENDIENTE (AEM_i)

Años de la Empresa en el Mercado (influye negativamente (-) en la variable explicada).

INDICADORES:

Años que lleva la Empresa en el Mercado.

1.6.2.5 VARIABLE INDEPENDIENTE (PC_i)

Participación de la Empresa en el Mercado (influye negativamente (-) en la variable explicada).

INDICADORES:

- ✓ Ingreso neto de la empresa.

1.6.3 MODELOS

1.6.3.1 MODELO DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE, DE RESPUESTAS MÚLTIPLES

$$CTF_i^* = F(X\beta) + \varepsilon_i$$

- ✓ $CTF_i =$ Costo de Transferencia de Fondos.
- ✓ $MTF_i =$ Modalidad de Transferencia de Fondos.
- ✓ $TE_i =$ Tamaño de la Empresa.
- ✓ $AEM_i =$ Años de la Empresa en el Mercado.
- ✓ $PC_i =$ Participación de la Empresa en el Mercado.
- ✓ $\hat{\beta}_1 =$ Estimador del parámetro β_1 . Coeficiente independiente del modelo.
- ✓ $\hat{\beta}_2 =$ Estimador del parámetro β_2 . Coeficiente de la variable MTF_i del modelo.
- ✓ $\hat{\beta}_3 =$ Estimador del parámetro β_3 . Coeficiente de la variable TE_i del modelo.
- ✓ $\hat{\beta}_4 =$ Estimador del parámetro β_4 . Coeficiente de la variable AEM_i del modelo.
- ✓ $\hat{\beta}_5 =$ Estimador del parámetro β_5 . Coeficiente de la variable PC_i del modelo.
- ✓ $\varepsilon_i =$ Error aleatorio asociado al proceso de muestreo del modelo.

1.6.3.1 MODELO COMPLETAMENTE ALEATORIZADO CON UN CRITERIO DE CLASIFICACIÓN

$$CTF_{ik} = \mu + \alpha_i + \varepsilon_{ik}$$

- ✓ $\mu =$ Media global de todas las poblaciones sometidas al tratamiento k.
- ✓ $\alpha_k =$ Efecto del tratamiento de un grupo particular k de donde el valor se obtuvo por muestreo.
- ✓ $k =$ Número de tratamientos aplicados en el modelo. En este caso es la Modalidad de Transferencia de Fondos utilizadas.
- ✓ $\varepsilon_i =$ Error aleatorio asociado al proceso de muestreo del modelo.

1.6.4 VALIDACIÓN DEL MODELO DE REGRESIÓN

MODELO DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE, DE RESPUESTA MÚLTIPLE

Los modelos de elección dicotómica se pueden generalizar para el caso de más de dos opciones, dando origen a los modelos de respuesta múltiple, donde el agente se enfrenta a varias alternativas posibles.

$$CTF_{ik} = F(X\beta) + \varepsilon_i = (MTF_i, TE_i, AEM_i, PC_i) \hat{\beta} + \varepsilon_i$$

$$CTF_i = \begin{cases} 0 & = \text{Nada} \\ 1 & = \text{Bajo} \\ 2 & = \text{Regular} \\ 3 & = \text{Alto} \\ 4 & = \text{Muy Alto} \end{cases}$$

$$MTF_i = \begin{cases} 0 & = \text{Transferencias Tradicionales} \\ 1 & = \text{Transferencias Electrónicas} \end{cases}$$

$$TE_i = \begin{cases} 0 & = \text{Pequeña} \\ 1 & = \text{Mediana} \end{cases}$$

1.7 METODOLOGÍA

1.7.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo con las necesidades de nuestra investigación, esta es descriptiva, este tipo describe relaciones entre dos o más variables en un momento determinado, en esta investigación los valores de las variables se van a investigar en un solo momento, las variables independientes son las ventajas, los beneficios y los costos, y una de las variables dependientes son las operaciones de transferencias de fondos por vía Internet y tarjetas de débito o tarjetas de crédito, estas variables se conocerán y serán estudiadas pero no se manipularán profundamente para que al finalizar la investigación se realicen las conclusiones convenientes en base a un análisis de caso.

1.7.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Es no experimental porque no se manipulará ninguna variable; es decir es una investigación donde las variables no se intentan modificar intencionalmente. En esta investigación se tomarán empresas del sector industrial y comercial ubicadas en la ciudad de Tingo María.

1.7.2.1 TIPO DE ESTUDIO

Transversal o transeccional, quiere decir que es aquella donde se recolectan datos en un solo momento. En un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, en este proyecto se observará el impacto que tiene el uso de las transferencias electrónicas de fondos durante el tiempo que han sido utilizadas.

1.7.3 DISEÑO EXPERIMENTAL

El presente trabajo consistirá en formular dos modelos de investigación. El primero, consiste en un modelo de regresión lineal múltiple (modelo de respuesta múltiple); y el segundo un modelo de comparación estadístico entre los diferentes tratamientos experimentales.

1.7.4 POBLACIÓN

Empresas que utilizan las transferencias electrónicas de fondos desde que estos sistemas de pago fueron implementados en sus empresas a la fecha. La

selección de las empresas se hizo con base al registro de Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Las empresas a encuestar son del sector industrial Turístico y Comercial.

1.7.5 MUESTRA

Como la población es finita y pequeña, en la investigación se tomaran todas las empresas que conforman la población.

1.7.6 MÉTODOS

El método que se ajusta a este tipo de investigación es el DESCRIPTIVO-ANALÍTICO.

1.7.7 TÉCNICAS

1.7.7.1 RECOLECCIÓN BIBLIOGRÁFICA

Esta técnica me acercara a conocer las tendencias y marco legal sobre la Transferencia de Fondos Electrónica.

1.7.7.2 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN DE CAMPO

Se trata de visitar las empresas, con la finalidad de realizar entrevistas personales, encuestas, con la finalidad de recolectar información de los indicadores en análisis.

1.7.7.3 TÉCNICAS ESTADÍSTICAS

La medición de la información proporcionada por las empresas, Se procesará utilizando herramientas y técnicas estadísticas cuantitativas, elaborando un plan de análisis adecuado a la investigación, En el caso específico de la información cualitativa, Se analizará con la técnica cualitativa más conveniente.

1.7.7.3 TÉCNICAS DE COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA

Internet, EVIEWS, SPSS, STATA, Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint.

CAPITULO II. BENEFICIOS Y RETOS DE LAS TRANSFERENCIAS DE FONDOS ELECTRÓNICAS

2.1 EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS

2.1.1 DEFINICIÓN DE COMERCIO ELECTRÓNICO

✓ **DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS COMUNICACIONES:**

El comercio electrónico se define como la entrega de información, productos, servicios o pagos por medio de líneas telefónicas, redes de ordenadores o cualquier otro medio electrónico.

✓ **DESDE LA PERSPECTIVA DE PROCESOS DE NEGOCIOS:**

El comercio electrónico consiste en la aplicación de la tecnología a la automatización de procesos de negocio y flujos de trabajo.

✓ **DESDE LA PERSPECTIVA DE PLANO DE SERVICIO:**

El comercio electrónico es una herramienta que aumenta la satisfacción de la empresa y la de los clientes mediante una reducción de costos, una mejora en la calidad de los productos y servicios y, una mayor rapidez en la entrega de los productos.

✓ **DESDE LA PERSPECTIVA ON-LINE:**

El comercio electrónico facilita la compra-venta de productos, así como la obtención de mayor información tanto de los clientes como de los productos a través de Internet o mediante otras redes que se encuentran interconectadas.

✓ **DEFINICIÓN PROPUESTA POR LA COMISIÓN DE COMUNIDADES EUROPEAS¹¹ (1997):**

El comercio electrónico consiste en realizar electrónicamente transacciones comerciales; es cualquier actividad en la que las empresas y consumidores interactúan y hacen negocios entre sí o con las administraciones por medios electrónicos.

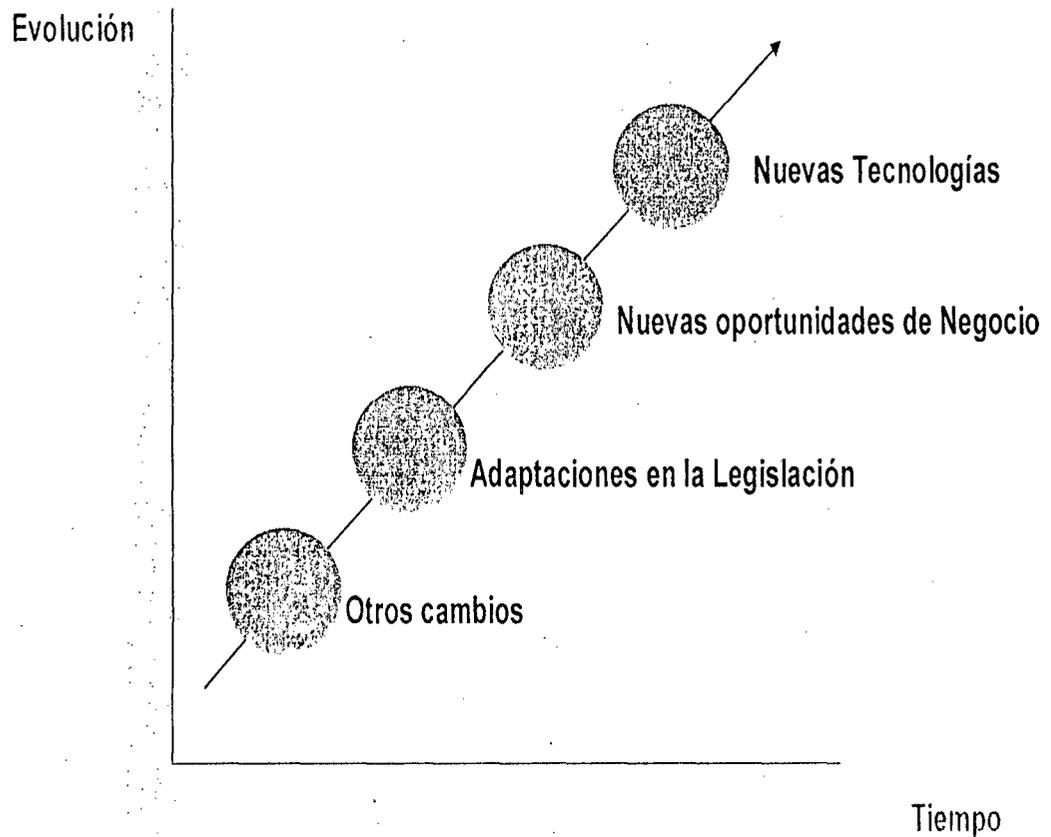
De esta forma se incluyen en esta forma de comercio actividades muy diversas tales como el comercio electrónico de bienes y servicios; suministro en línea de contenidos digitales; la transferencia electrónica de fondos; la compra y venta de acciones; las subastas comerciales; los diseños y proyectos conjuntos; la prestación de servicios en línea; la contratación pública; la comercialización directa al consumidor; y los servicios postventa.

2.1.2 INTERNET

Tim Berners-Lee (1989), físico del Laboratorio Europeo de Física de Partículas (más conocido por su acrónimo francés, CERN), diseñó y propuso un sistema de hipertexto de ámbito mundial, precursor del actual sistema denominado World Wide Web (Red de ámbito mundial).

Cuando los directivos del mundo empresarial comenzaron a conocer las posibilidades que permitía la red, fue cuando comenzó su difusión como espacio para la creación de nuevos negocios. La idea fundamental con la que se concibió la red, conectar a personas entre sí, se fue difundiendo términos tales como el consumismo, comercio, capitalismo, etc.

¹¹ Comunicación de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico Social y al Comité de las Regiones sobre Iniciativa Europea de Comercio Electrónico [COM (97) 157 final], Bruselas, 16/04/1997, págs. 7-10.



2.1.3 TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA DE FONDOS (TEF) E INTERCAMBIO ELECTRÓNICO DE DATOS (IED)

La tecnología de Transferencia Electrónica de Fondos (TEF) tiene sus orígenes en los años 70, y desde un principio tuvo un gran impacto en los mercados financieros, especialmente en la banca donde permitía el intercambio de datos entre esta y las redes privadas.

El Intercambio Electrónico de Datos (IED) perseguía básicamente que se automatizase en mayor medida la relación con los principales eslabones de la cadena, proveedores y clientes, consiguiendo una mayor automatización de procesos administrativos rutinarios, a la vez que se logró una mayor reducción de papeleo asociado a las transacciones comerciales, ganando en tiempo y costos.

2.1.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMERCIALES ON-LINE Y DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS

2.1.4.1 VENTAJAS

DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS EMPRESAS

- ✓ **MENORES COSTOS DE ENTRADA:** La entrada en los mercados virtuales es sencilla y a un bajo costo.
- ✓ **ACCESO MUNDIAL:** Destacar el ámbito mundial de las dos primeras WW de la World Wide Web. Esto es interesante para las MYPES y PYMES.
- ✓ **INTERACTIVIDAD:** La interactividad si que se da en las conversaciones telefónicas, en las visitas personales a los clientes, pero estos dos recursos presentan costos elevados.
- ✓ **MULTIMEDIA:** Permite la integración de diferentes recursos.
- ✓ **DIVERSIFICACIÓN:** Productos digitalizados se pueden presentar de diversas formas para crear líneas secundarias de producto.
- ✓ **MENORES COSTOS DE SALIDA:** La salida del mercado es también poco onerosa, como en los costos de entrada.
- ✓ **ACCESO DIRECTO AL CLIENTE:** Se garantiza un contacto directo entre productores y consumidores, sin que sean necesarios los distribuidores o las redes de ventas.
- ✓ **MENORES COSTOS DE DISTRIBUCIÓN:** La separación entre el contenido y los medios de almacenamiento posibilita la eliminación de varias etapas en la cadena de distribución tradicional.
- ✓ **CIRCUITOS INDIRECTOS DE VENTAS:** Los mayoristas y minoristas pueden utilizar la red para indicar los puntos de ventas tradicionales al por mayor o al detalle.
- ✓ **MERCADOS PRE SEGMENTADOS:** Se fomenta la auto segmentación y el auto posicionamiento.
- ✓ **AHORRO EN LOS COSTOS DE DE PUBLICIDAD:** La simple presencia es un acto publicitario.

- ✓ **MERCADOS SECUNDARIOS:** Es posible obtener ingresos suplementarios por la venta de espacios publicitarios o por el diseño de páginas de bienvenida.

DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL CONSUMIDOR

- ✓ **INCITACIÓN A ABANDONAR LA PASIVIDAD:** Al consumidor hacer oír su voz y de informarse más a fondo.
- ✓ **ACCESO A INGENTES CANTIDADES DE INFORMACIÓN:** Los consumidores pueden recibir información sobre el producto que se quiere comprar, ya que básicamente, el principal factor decisorio que ayuda a la compra de los usuarios a través de la red, es la mayor información que se tiene sobre determinado producto.
- ✓ **AMPLIACIÓN DE OPCIONES:** mayores posibilidades de elección.
- ✓ **TRANSPARENCIA:** Se facilita el intercambio de información entre los consumidores.
- ✓ **CONTROL DE PRECIOS:** Hace más difícil engañar al consumidor.
- ✓ **COMODIDAD:** Los pagos de servicios y las compras electrónicas resultan más cómodas para los consumidores.
- ✓ **SENSIBILIDAD A LAS REACCIONES DEL CONSUMIDOR:** Los vendedores estarán atentos a las reacciones de los consumidores.
- ✓ **CARÁCTER IMPERSONAL DE LAS OPERACIONES:** Algunos consumidores aprecian el anonimato que proporciona el comercio electrónico.

2.1.4.2 DESVENTAJAS

GENÉRICO

- ✓ **FACILIDAD DE USO:** Todavía deberá cambiar hasta llegar a los niveles de la televisión, radio, teléfono, etc.

- ✓ **ACCESO A LA NUEVA TECNOLOGÍA:** La red requiere una infraestructura de comunicación que no está disponible en la totalidad de países.
- ✓ **PRECIO:** Aunque el precio de navegar a través de Internet es bajo, depende básicamente del precio de las tarifas vigentes en cada país. Esa es una de las razones por las que la red no ha tenido tanta popularidad en un país tan desarrollado como Japón.
- ✓ **INCERTIDUMBRE:** Debido a los pocos años de existencia de la red, y al grado de cambio tecnológico, existe incertidumbre sobre cual será su situación en unos años.

INHIBIDORES

- ✓ **SEGURIDAD:** Un desarrollo adecuado del comercio electrónico, requiere que exista una mayor seguridad en los medios de pago electrónico. Riesgos.
 - Que el autor y fuente del mensaje haya sido suplantado.
 - Que el mensaje sea alterado, de forma accidental o maliciosa, durante la transmisión.
 - Que el emisor del mensaje niegue haberlo transmitido o al destinatario haberlo recibido.
 - Que el contenido del mensaje sea leído por una persona no autorizada.
- ✓ **FIABILIDAD:** Falta de calidad en las conexiones por Internet.
- ✓ **FACTOR DE TIPO PSICOLÓGICO:** La gente es bastante reacia al cambio y necesita un tiempo para adaptarse a los nuevos cambios.
- ✓ **FRUSTACIÓN:** No es siempre fácil buscar el producto que se busca.

2.1.5 REGULACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS

La tecnología informática ha dado como resultado el uso de los soportes informáticos, semejante o superior al que tuvo la invención del soporte de papel

que reemplazó al papiro, al pergamino o la diorita, cada uno de los cuales desplazó al otro por su mejor condición de contener un hecho. Con el descubrimiento del facsímil, el télex, el teléfono, los equipos radio electrónicos, las máquinas automáticas despachadoras, los cajeros automáticos, los servicios de conmutación para transmisión multimedia (redes), las computadoras, soportes electromagnéticos, constituye una nueva forma de expresión gráfica, visual y sonora de los hechos y actos jurídicos que se celebran día a día por los usuarios a través de redes de computadoras, por donde circulan mensajes y todo tipo de datos inmateriales expresados en multimedia, entre otros.

Los soportes informáticos, han influenciado en la nueva forma de hacer comercio. Es herramienta con la que se ha viabilizado la comercialización entre ausentes en tiempo real mediante soportes electrónicos, que al margen de permitir la comunicación entre los contratantes también permite de acuerdo a su potencial, el almacenamiento y procesamiento de información hardware; conjugado con el del programa instalado en el soporte físico almacena y hace réplicas los datos o mensajes introducidos o confeccionados por dichos soportes, perdiendo el sentido de original y copia, significando para el comercio electrónico la ventaja de la indistinguibilidad de la fidelidad al perder sentido copia y original, con un bajo costo de las reproducciones, permitiendo el soporte informático digital que el documento sea maleable al permitir combinaciones y transformaciones.

Otro factor es poder usar la información por más de un consumidor al mismo tiempo y en diferentes lugares, dando origen a un lugar parcialmente físico el espacio virtual o ciberespacio, como se le conoce; dándole un valor adjunto a los servicios informáticos y telemáticos, sin vínculos temporales en ciertos casos por la instantaneidad (tiempo real) entre producción y consumo del servicio brindado por medio de los hiperenlaces, que es el mecanismo que permite la navegación instantáneamente, desde el símbolo contenido en una página web, a otra página, cualquiera que sea su localización en la red.

Este hecho permite a menudo agilizar elementos distintivos del sitio visitado, con la marca de la Empresa, logo, color, reproducción, objetos entre otros, protegidos por el derecho del autor.

En nuestro medio en el año 1993, se ha actualizó la Ley de Telecomunicaciones, Decreto Supremo N° 013-93-TCC, el cual a través del Capítulo II regula el servicio de Telecomunicaciones¹², en su Art. 8 clasifica los servicios portadores, tele servicios, servicios de difusión, servicio de valor añadido, precisando en su Art. 9 que los servicios de telecomunicaciones, en su utilización, pueden ser públicos, privados y de radio difusión privado de interés público, para lo cual se dan concesiones o autorizaciones de acuerdo al servicio a prestar, bajo un principio de neutralidad.

Estos servicios se pueden brindar bajo autorización, permiso y licencia; regulando las infracciones como infracciones muy graves, graves y leves, las mismas que son sancionados con multas y medidas cautelares, como clausura provisional, incautación y suspensión provisional de la concesión o autorización.

Posteriormente, por Decreto Supremo D.S. 005-98-MTC, se modifica el Reglamento.

General de la Ley de Telecomunicaciones¹³, precisando en su Art. 50 los conceptos de los Tele servicios Públicos para su mayor comprensión, como:

- ✓ Servicio telefónico: Es aquel servicio que permite a los usuarios la conversación telefónica en tiempo real, en ambos sentidos de transmisión, a través de la red de telecomunicaciones.
- ✓ Servicio Télex: Es aquel que permite la comunicación interactiva de textos entre los abonados mediante aparatos teleimpresores que se comunican entre si, a través de una red télex, mediante la transmisión de datos convenientemente codificado.
- ✓ Servicio Telegráfico (Telegrama): Es el que permite la transmisión de mensajes escritos para ser entregados al destinatario.
- ✓ Servicios Buscapersonas: Es el que permite al abonado recibir un aviso por radio, por medio de un equipo radioeléctrico portátil, utilizando en una

12 EL PERUANO, Diario Oficial el Peruano, Edición de Fecha 6 de mayo de 1993, Separata de Normas Legales pág. 114640 y siguiente.

13 EL PERUANO, Diario Oficial el Peruano, Edición de Fecha 26 de marzo de 1998, Separata de Normas Legales pág. 158445

determinada zona un mensaje visual codificado, permitiendo adicionalmente, enviar un aviso de confirmación.

- ✓ Servicios Móviles de canales Múltiples de selección automáticos (troncalizado): Es el que permite a los abonados cursar señales de voz y datos, individuales o de grupo, mediante el uso de canales múltiples de radiocomunicación, cuya asignación se realiza en forma automática.
- ✓ Servicio de Conmutación para Transmisión de Datos: Es el que utilizando una red propia permite a los abonados comunicaciones individuales en forma de datos entre equipos informáticos situados en lugares diferentes.
- ✓ Servicios Multimediales: Es el servicio de telecomunicaciones que además brindan servicios informáticos y audiovisuales, convergentes en un sistema, una banda o dispositivo, con fines de negocio, seguridad, entretenimiento, entre otros.
- ✓ Servicio de Comunicaciones Personales: Es el servicio que utilizando Sistemas de Comunicación Personales (PSC) permite brindar servicios de telecomunicaciones móviles que, mediante un terminal asociado al abonado, posibilitan comunicaciones en todo momento dentro del área de concesión.
- ✓ Servicios Móviles por Satélite: Servicios Móviles por Satélite son servicios móviles de telecomunicaciones que se brindan mediante terminales portátiles utilizando satélites.

A pesar de los soportes de telecomunicaciones regulados no se puede ir directamente a Internet, sino que es todo un proceso, donde previamente, tenemos que contar con un dominio genérico de nivel superior (TLD) a cargo de una Corporación de Asignación de Nombres de Dominio, a nivel mundial el ICANN Internet Corporation for assigned name and numbers.

En nuestro medio la entidad responsable del registro de nombre de dominio y de la administración del dominio "pe" es la Red Científica Peruana, a través de una entidad conocida como PE-NIC (Network Information Center), hoy está supervisada por INDECOPI.

2.1.5.1 LAS COMPUTADORAS COMO SOPORTES INFORMÁTICOS

A diferencia de los contratos celebrados por los medios de contratación que se expresan a través de las máquinas de expendio automático de bienes y servicios, donde la relación jurídica se ubica dentro de los denominados contrato de hecho o "conductas sociales típicas" por la declaración sui generis de la contratación, configurándose como una voluntad presunta de las personas, la misma que solo se manifiesta mediante el hecho de su utilización, donde existe un comportamiento puro y simple de los terceros usuarios que objetivamente expresan su voluntad.

Las computadoras como soportes informáticos en el comercio electrónico son insustituibles, pues los contratos celebrados con la intermediación de computadoras programadas algorítmicamente se dan por existir un microprocesador que regula su funcionamiento, donde las computadoras a través de las secuencias de instrucciones software ordena al microprocesador sobre las acciones que va a realizar. Esta capacidad de poder procesar, reordenar y establecer un resultado como voluntad concluyente se le pudiera determinar como inteligencia artificial.

En cuanto a la expedición de la voluntad, ésta quedará expresada cuando presione los botones de la máquina, con la intención de ofrecer un contrato con relación al bien o servicio que se trate. En este tipo de contratación se reduce la facilidad de arrepentirse y la revocación en caso de ofertas.

Quedando así válidamente comprendida la teoría de la recepción, cuando llega a la máquina la orden adecuada y ésta entra en funcionamiento procesando el contrato. Esta acción de la máquina es entendida jurídicamente con una aceptación.

Para Mario Castillo Freyre¹⁴ su apreciación al respecto es que, al entrar en acción estas máquinas computarizadas, expidiendo el bien requerido por el oferente o poniendo el servicio a su disposición de éste, esta conducta se constituye, aunque

14 CASTILLO FREYRE, Mario, Las Doctrinas Tradicionales Frente a la Contratación Computarizada, Pontificia Universidad Católica del Perú, Volumen 3, Tomo II, Fondo Editorial 1996, pág. 35

de manera anómala, en una declaración de aceptación a la propuesta, según el sentido del artículo 1380 del Código Civil peruano que regula la aceptación tácita principio aplicable a este tipo de contratos.

Estimamos que dada la naturaleza de estas máquinas, en la medida en que se programen no serán capaces de arrepentirse o cancelar el contrato con una contraorden simultánea, resultando irrelevante las teorías que forman el consentimiento para este tipo de contratos, por lo que el derecho informático debe evaluar tales hechos jurídicos para su regulación adecuada.

2.1.5.2 LA NATURALEZA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

La palabra Comercio deriva de la palabra griega commercium¹⁵, con y merx, el cual se le ha venido definiendo tradicionalmente como una actividad donde se compran, venden o cambian productos con el fin de obtener ganancia o provecho. También se puede comprender como conjunto de establecimientos comerciales o conjunto de personas dedicadas al comercio.

Para acercarnos más al tema en estudio, la real lengua española concibe al comercio¹⁶, el conjunto de personas dedicadas al comercio como comunicación, trato de la gente entre si.

Cuando hablamos de comercio electrónico es hablar de una nueva forma de intercambio de bienes, servicios y tratos comerciales que se realizan a través de redes informáticas que se están imponiendo en el mundo globalizados, donde se utilizan todo tipo de soportes electrónicos, desde máquinas de expendio de gaseosas hasta las computadoras programadas algorítmicamente; sin embargo, conlleva limitaciones por sus propias características con el comercio tradicional, que es el acto de negociar (compraventa, tráfico, transacción de bienes y servicios) entre personas reunidas en un mercado o a través del comercio epistolar (a distancia).

Diferencia sustancial con el comercio electrónico que usa soportes informáticos, como computadoras, redes informáticas, como el caso del internet, donde la comunicación es interactiva en tiempo real y en forma virtual, al no encontrarse

15 SANTILLANA, Diccionario Enciclopédico, Edición el Comercio, Tomo 3, año 2000, pág. 525

16 Ibidem.

las partes contratantes físicamente en el acto de comerciar; hecho que hace, de por sí, esta modalidad muy peculiar.

El comercio electrónico ha modificado los hábitos de las finanzas y el de los comerciantes y consumidores, a la vez que produce cambios sustanciales en los medios de pago tradicionales.

Debemos concluir en que los registros o soportes electrónicos constituyen verdaderas herramientas del comercio electrónico, porque a través de ellos se recogen expresiones del pensamiento humano que plasman los actos jurídicos que contienen y acreditan la realidad de determinados hechos.

En el caso del comercio electrónico, a través de la utilización de un tabulador, el sujeto exterioriza su voluntad, (Negocio o Consumidor Business to consumer) bien en orden a ofrecer un bien en venta, un servicio, manifestar su aceptación de una oferta de momento en que se transmite el impulso a la máquina que memoriza el mensaje, la forma de la declaración o del negocio jurídico coincide con la información memorizada de la máquina electrónica, la cual funge de la otra parte y se identifica con la memoria incorporada en la máquina a través de los programas conocidos como inteligencia artificial.

También tenemos el (Negocio o Negocio business to business), siendo el soporte electrónico portador de las manifestaciones de la voz o del pensamiento humano y, por ende, tiene vocación probatoria dentro del comercio electrónico.

Otro hecho es la participación de intermediarios en las transacciones en líneas, bancos y terceras partes confiables entidades certificadoras, la autenticidad de las partes contratantes, la aparición del repudio, entre otras cosas, hacen del comercio electrónico toda una novedad.

De lo que queda establecido es que el comercio electrónico tiene su naturaleza en el uso de cualquier soporte donde se refleja y decepciona una declaración de voluntad, dando lugar a nuevos contenidos y nuevos productos de contenido patrimonial en forma desmaterializada, capaces de corporeizar y dotar de perpetuación la voluntad, como su transmisión electrónica a través de la computadora y otros aparatos emisores/receptores distintos a la computadora

(que es ahora la modalidad más extendida), tales como teléfonos, telefax, televisión u otro medio de telecomunicación, en las transacciones comerciales nacionales e internacionales comprendida como Derecho Mercantil Internacional por la Naciones Unidas¹⁷ CNUDMI, en la sesión 2205 XXU del 17 de diciembre de 1966.

Innovaciones tecnológicas que pueden y deben incorporarse al acervo jurídico de la medida en que son una realidad social que el derecho no puede desconocer, pues tenemos a la fecha un Código de Comercio que no responde a la nueva realidad social, siendo necesaria su innovación total para que se den las condiciones del desarrollo del comercio electrónico.

2.1.5.3 CONCEPTO DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Si bien es cierto que el comercio electrónico no es nuevo, partimos del concepto de comercio electrónico del hecho que internet existe¹⁸, el término e-commerce proviene de la lengua inglesa, de la expresión "electronic comerce" y que probablemente sirva para acrecentar el dominio inglés, aumentar la influencia de la cultura norteamericana, que muy probable sirva a grandes empresas que tienen un espacio en internet para descubrir nuestros movimientos en la red, como posiblemente sirva a los comerciantes hacemos comprar más cosas de las que necesitamos.

Pero existe; al existir se ha creado un espacio en el cual ocurren cosas como las de efectuar compras y ventas de cosas y servicios en un espacio diferente al físico que conocemos, a este espacio se le conoce como un cyber espacio, o espacio virtual. Es allí donde se desarrolla el comercio electrónico, mediante la técnica de transmisión de datos digitalizados más conocida como EDI (Electronic Data Interchange) en tiempo real; es decir, como si fuera al instante, y de este desarrollo ha nacido una verdadera revolución en el comercio.

Para tener un concepto cabal de lo que significaría y abarcaría el comercio electrónico partimos que internet ha traído primero la revolución del correo

17 MUÑIZ ZICHES, Jorge. Proyecto de Ley que Regula la Contratación Electrónica, Congreso de la República Proyecto 5010/99 de fecha 10 de agosto de 1999, pág. 1

18 MARTINO, Antonio Internet, Realidad Informática y Derecho, VI Congreso Iberoamericano de Derecho e Informática, Italia, 1997, pág. 488.

electrónico, muy usado en el ámbito académico, y hoy las novedades de las (sites) más accesible y atractiva, es decir, lugares donde se alojan publicidad dentro del mundo virtual, a través del sistema Hosting, (alquiler) de un espacio en el servidor de una empresa.

El desarrollo de las técnicas del EDI, se encuentran regulados por una comisión internacional dependiente de las Naciones Unidas, que lleve el nombre de EDIFACT, entidad que tiene como función el de estandarizar los mensajes desde el punto de vista sintáctico; de tal modo que puedan viajar en paquetes sin ser alterado o dispersos y con unanimidad de interpretación.

La estandarización de los documentos comerciales revolucionó el comercio y su manera de actuar, incluyendo incluso el modo de organización de las empresas; en tanto, los juristas ante estos hechos inéditos del comercio, que han relativizado la noción de tiempo, espacio, a través de los medios electrónicos de comunicación utilizados para las transacciones comerciales, está obligado a replantear la noción de propiedad de la información, de programas de composición de datos, de publicidad, a fin de no llevar a internet a una anarquía.

En general, podemos conceptualizar al e-commerce¹⁹ como el tráfico de información por medios electrónicos, esté vinculando o no con una operación de comercio.

Siguiendo las palabras de Jordi MOLAS y Richard HAWKINS, diremos que es el conjunto de relaciones electrónicas empresariales que implican la transmisión electrónica de datos comerciales o de productos en formato digital.

Para el investigador Renato Javier JIJENA LEYVA²⁰, define al comercio electrónico como el intercambio telemático de información entre personas que da lugar a una relación comercial, consistentes en la entrega en línea de bienes intangibles o de un pedido electrónico de bienes tangibles, que pueden ser multimedia o consistir en imágenes, textos y sonidos.

19 www.Publicaciones y derecho.org/redi/Revista Electronica de derecho informatico e-commerce, la nueva realidad comercial.

20 JIJENA LEYVA, Renato Javier, Comercio Electrónico y Derecho, Ponencia Universidad de Chile, año 1999, pág. 1

El investigador José Francisco ESPINOZA CESPEDES²¹ comprende al Comercio Electrónico como el conjunto de actividades e intercambios de naturaleza comercial que practican los cibernautas, en tiempo real y por medios electrónicos, a través de uso de redes.

Una posible definición de comercio electrónico por parte de PROMPEX²², sería: cualquier forma de transacción comercial en que las partes interactúan electrónicamente en lugar del intercambio o contacto físico directo.

Este concepto de comercio electrónico es muy amplio, el cual abarcaría por ejemplo el uso de los cajeros automáticos, facsímil, teléfono, beeper y otros soportes informáticos o computarizados.

También existe un concepto de comercio electrónico que está basado en Internet, el mismo que comprende una amplia gama de actividades, incluidos el acceso a la información comercial, el intercambio por medios digitales de bienes y servicios, el suministro en línea de contenidos digitales, las transferencias electrónicas de fondos, el comercio electrónico de valores, el contacto en línea con las fábricas, la contratación pública, la mercadotecnia, los servicios post venta directos al consumidor, la certificación de entidades y transacciones, tanto de bienes y servicios tradicionales o virtuales, las entidades de arbitraje (cibertribunales) y formas de resolución de conflictos, en fin, todo lo relacionado a internet con implicaciones económicas comerciales.

La Directiva comunitaria no define comercio electrónico, pero si que enuncia cuales son las materias básicas que lo componen y donde destaca la contratación electrónica, la responsabilidad civil de los intermediarios, las comunicaciones comerciales y prestación de servicios on line.

En España existe un anteproyecto, donde se define como comercio electrónico toda forma de transacción o intercambio de información comercial, basada en la transmisión de datos por redes de telecomunicaciones, como internet; entendiéndose el término transacción en su sentido económico, referido

²¹ ESPINOZA CESPEDES, José Francisco, ob.cit. pág. 32.

²² IPCE Que, es el Comercio Electrónico en Internet: <http://www.prompex.gob.pe/ipcehtm>. página revisada el 02/08/2000.

principalmente a la contratación electrónica y la prestación de servicios de la información.

El intercambio de información incluye los aspectos publicitarios, el envío de comunicaciones comerciales (solicitadas y no solicitadas o Spamming) y la puesta a disposición con carácter general o específico de información.

El concepto comercial debe de entenderse también en un sentido amplio, como hace la Ley Modelo promulgada por las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CMUDM), la misma que fue establecida por la Asamblea General Resolución 2205 (XX) del 17 de diciembre de 1966.

Pero la nota definitoria y característica de este nuevo comercio estriba en su carácter electrónico, que se sustancia en la exigencia de que la prestación de servicios de la sociedad de la información, incluida la contratación, se produzca on line; esto es, mediante la transición de datos a través de redes de comunicación, como internet y otras similares.

Por tanto, y sin ánimo de esbozar y acotar un concepto de comercio electrónico, por tal debe entenderse todas las operaciones y actividades de tráfico de información comercial y de bienes y servicios realizados a través de una red, como en envío y puesta a disposición de comunicaciones comerciales (Spam), la contratación electrónica y la presentación general de servicios de la sociedad de la información.

Así pues, tenemos que el denominado comercio informático, comercio electrónico, cibercomercio o comercio virtual, es la utilización de algún elemento electrónico que tiene o puede tener una incidencia real o directa sobre la formación de la voluntad, el desarrollo o la interpretación futura de un acuerdo para el intercambio telemático de información entre personas, de intercambio de bienes y servicios, consistentes en un pedido y entrega en línea de bienes intangibles o pedidos electrónicos de bienes tangibles, de naturaleza comercial, tanto de actividades tradicionales como de actividades virtuales en tiempo real y por medios electrónicos diversos, como el facsímil, la computadora, el correo electrónico, incluyéndose cualquier otro medio óptico o análogo que se inventen, y a través del uso de redes cerradas o abiertas.

En síntesis, el e-commerce es la realización electrónica de transacciones comerciales, cuyo sustento es la transmisión de datos que pueden incluir imágenes y texto a través de cualquier red.

2.1.5.4 EL ACTO DEL COMERCIO VIRTUAL

El acto como comercio electrónico se presenta básicamente a través de dos modalidades, el comercio electrónico indirecto: pedidos electrónicos de bienes tangibles que se suministran a través de los canales tradicionales, como el servicio de correos o servicio de mensajería; y el comercio electrónico directo en el computador.

Puede consistir en la realización de distintas actividades: comercio electrónico de bienes y servicios, suministro de línea de contenidos digitales, transferencia de fondos, compraventa de acciones, subastas, diseños, contratación pública, comercialización directa al consumidor, servicios de post venta, etc.

Siendo necesarios precisar que el acto del comercio (Negocio consumidor business to consumers) o (oferente aceptante) se inicia al introducir los datos en el formulario virtual de las páginas web que se encuentran en internet, o al iniciar la transmisión de la información a través de cualquier soporte informático, fax, beeper, etc.

Los juristas deberán a través del derecho telemático, esclarecer o regular el tema que se ha ocupado de codificar el espacio, tiempo, y los datos contenidos en la web (texto, gráficos, animaciones, sonidos, las bases de datos, los programas de ordenador, los elementos integrados, efectos especiales), para tener una idea más precisa del acto de contenido del comercio electrónico.

De otra parte, la estrategia contractual desarrollada por las empresas, los factores de riesgo del consumidor como la identificación del proveedor, la escasez de información, el peligro del fraude en el pago, las ofertas indiscriminadas, no se encuentran debidamente reguladas, pues solo tenemos el Decreto legislativo 716 que genéricamente habla en su Art. 5-b el consumidor tiene derecho a recibir toda la información necesaria para tomar una decisión o realizar una elección adecuadamente informada en la adquisición de productos y servicios.

Por consiguiente esta obligación se impone al proveedor o vendedor en línea pre contractualmente para una adecuada decisión de consumo, en el caso peruano, debe ser en castellano, debiendo ser esta información clara, precisa y completa. Pero la norma en mención solo habla del producto o manufactura nacional, siendo necesario en un futuro regular nuestra legislación en forma compatible con el derecho comparado.

La directiva europea en materia de contratos a distancia, establece un inventario completo de las informaciones cuyos consumidores deben gozar en el marco de una venta a distancia Directiva 97/7/CE Parlamento Europeo y del Consejo del 20 de Mayo de 1997, relativa a la protección de los consumidores, por los que se puede decir que es un avance dentro del comercio electrónico.

2.1.5.5 LA LIBERTAD CONTRACTUAL EN EL COMERCIO ELECTRONICO

La legislación peruana establece a través del Art. 143 la libertad de forma del acto jurídico, que es el genero de los contratos; donde se precisa que cuando la ley no distingue de una forma específica, para un acto jurídico, los interesados pueden usar las que juzguen conveniente; dispositivo concordante con el Art. 1351 y ss. del Código Civil, que establece que las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a la norma legal de carácter imperativo

Los legisladores han tratado de regular en este extremo lo relacionado con el comercio electrónico, al dictar la ley 27291, que tiene por objetivo introducir el Art. 141-A, al Código Civil donde se le da validez a la manifestación de voluntad virtual, modificando a la vez el Art. 1374 del referido código, permitiendo el uso de cualquier medio electrónico para la celebración del contrato. De los que se debe entender que el termino comercial deberá ser interpretado ampliamente, de forma que abraque las cuestiones suscitadas por toda relación de índole comercial, sea o no contractual.

Dentro de la amplitud de los contratos que se celebran en el comercio electrónico, el contrato de adhesión es el mas común por cuando una de las partes, colocada

en la alternativa de aceptar o rechazar íntegramente las estipulaciones fijadas por la atraparte, declara su voluntad de aceptar.

En la legislación comparada estos usos y costumbres, vienen generando toda una corriente contractual en el comercio electrónico, en primer lugar se ha determinado que una contratación electrónica, es una compraventa a distancia, el deber del vendedor profesional es informar al consumidor sobre el producto o servicio a brindar.

Los plazos de la oferta, las condiciones generales de la venta, las mismas que deben ser visibles y obligatorias en la web.

En nuestra legislación de acuerdo al Art. 1398 del Código Civil son considerados cláusulas abusivas de contratación y por lo tanto no son validas: las exoneraciones o limitaciones de responsabilidad a favor de quien las ha redactado, prohibiciones de oponer excepciones, prorrogar o renovar tácitamente el contrato.

A parte de esta breve relación, existen una serie de cláusulas abusivas de contratación que la legislación comparada viene regulando como el modificar unilateralmente los contratos por parte del proveedor, estipular el precio de las mercancías a la hora de la entrega, etc.

Tampoco es excluyente ni obligatorio la intervención de Fedatarios Públicos, informáticos o los testigos electrónicos²³, personas en que las partes confían y acuerdan que pr4sencie el acto jurídico por medios electrónicos que va a celebrar en los precisos de contratación, que requieren de escritura publica o de algún tramite donde es necesario la presencia física de algún medio probatorio para su perfección (on line), como una formalidad excepcional a la irrestricta libertad contractual.

23 CORNEJO LOPEZ Valentino, Testigos Electrónicos ante la dificultad de la Contratación Electrónica en el Derecho Mexicano <http://vlex.com/mx/arbor>

2.1.5.6 LOS SUJETOS VIRTUALES EN EL COMERCIO ELECTRONICO

Como en todo acto jurídico de contenido patrimonial existente las partes tratantes, en el mundo real del oferente y el aceptante; sin embargo, en el mundo virtual estos sujetos cambian por las características propias del comercio electrónico, donde las partes se comunican mediante el uso de soportes informáticos que contienen Mensaje de datos²⁴, la información generada, enviada, recibida, archivada o comunicada por los medios electrónicos ópticos y similares; como pudiera ser entre otros, el intercambio electrónico de datos (EDI), el correo electrónico, el telegrama, el télex o el telefax.

En el comercio electrónico las partes participantes de la contratación electrónica (sujetos virtuales), se presentan esencialmente como se dijo en las formas: comercio electrónico de Negocio a consumidor business to consumers B2C y el de Negocio a Negocio business to business B2B, donde pueden participar Remitente Intermediario y Destinatario de un mensaje o dato.

Según la ley modelo de las Naciones Unidas, al remitente se considera a toda persona que a tenor del mensaje haya actuado por su cuenta o en cuyo nombre se haya actuado para enviar o generar ese mensaje, pero que no haya actuado a título de intermediario con respecto a él. Al intermediario al igual que en el mundo real, también en el comercio electrónico se contempla al apoderado, al cual lo determina como intermediario; en relación con un determinado mensaje de datos, sea o no de índole contractual. Se entenderá toda persona que, actuando por cuenta de otra, envíe, reciba o archive dicho mensaje o preste algún servicio con respecto a él.

Y en cuanto a la otra parte de la relación contractual se le denomina como Destinatario, la misma que se entenderá como la persona designada por el remitente para recibir el mensaje, interpretación de los sujetos virtuales que habrá de tenerse en cuenta por el origen internacional de la norma y la necesidad de promover la uniformidad de su aplicación, ya que estos criterios parten del

24 MUÑIZ ZICHES, Jorge, Proyecto de Ley sobre Comercio Electrónico, Congreso de la Republica, año 1999, pág. 1

Derecho Mercantil Internacional acordado por las Naciones Unidas en el año 1966.

Otros sistemas jurídicos, también consideran en un sentido mas extenso a los sujetos virtuales como las Entidades de Certificación y de Registro que, según la ley peruana Ley 27269, son las personas o terceras partes confiables autorizadas para emitir certificados, quienes asumen determinadas funciones y obligaciones, como acreditar la identidad del sujeto virtual, remitente, destinatario o intermediario y de ser el caso, la representación mediante la cual actúa y demás mecanismos de seguridad y funcionalidad de la contratación electrónica en cada caso (ver grafico 8)

2.1.5.7 LA MANIFESTACION DE LA VOLUNTAD VIRTUAL

De acuerdo con los principio establecidos por el Código Civil Peruano, los contratos se perfeccionan por el consentimiento de las partes, manifestado por el concurso de una oferta y de una aceptación.

El libro II del Código Civil Acto Jurídico en su Art. 140, regula lo referente a la manifestación de la voluntad genérica, precisándose que la manifestación de voluntad puede ser expresa o tacita. Expresa cuando se formula oralmente, por escrito o por cualquier otro medio directo.

También regula el supuesto de la manifestación tacita cuando la voluntad de infiere indubitadamente de una actitud de circunstancias de comportamientos que revelan su existencia. No puede considerarse que exista manifestación tacita cuando la ley exige declaración expresa o cuando el agente formula reserva o declaración en contrario.

El criterio general en el comercio electrónico es que los contratos electrónicos sean considerados contratos celebrados entre ausentes. Ante esta realidad nuestra legislación mediante la Ley 27291, en su Art. 141-A, precisa: que en los casos que la ley establezca que la manifestación debe hacerse a través de alguna formalidad expresa o requerida de firma. Esta puede ser generada o comunicada a través de los medios electrónicos ópticos o cualquier otro análogo. Siendo valida la manifestación de voluntad de aceptación expresa en cualquier medio electrónico u óptico.

La misma Ley 27291, ha modificado el Art. 1374 del libro VII Fuentes de las Obligaciones del Código Civil (venta a distancia), precisando que la oferta, su revocación y cualquier otra declaración contractual dirigida a determinada persona se consideran conocidas en el momento en que llegan a la dirección del destinatario, a no ser que este pruebe haberse encontrado, sin culpa, en imposibilidad de conocerla.

En el comercio electrónico la mayoría de las transacciones electrónicas se consideran válidas vía internet, por el simple hecho de pulsar un botón significando OK, o estoy de acuerdo.

Siendo necesaria que la legislación contemple la manifestación de la voluntad electrónica donde el compromiso no sea un simple clic del aceptante, sino pasos previos para la manifestación de voluntad virtual final, es decir un segundo momento, donde recién se pueda considerar al cliente comprometido, evitando el riesgo de compromiso por error o el repudio de la compra.

Un mecanismo puede ser un intercambio de correos electrónicos formalizando la compra, la misma que quedará como pruebas de transacción electrónica, pues tan solo contamos con el Decreto Legislativo 716 que no menciona nada al respecto.

La Ley Modelo Sobre Comercio Electrónico, aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, regula a través de su Art. 15 el tiempo y lugar del envío y la recepción de un mensaje de datos.

Dicha Ley no nos dice el lugar y el momento en que debe entenderse perfeccionado el consentimiento, a fin de no interferir con el derecho interno de cada país en esta materia; sin embargo, señala en su Art. 15. en su 1er. Inciso, que de no convenir otra cosa el iniciador y el destinatario, el mensaje de datos se tendrá por expedido cuando entre en un sistema de información que no esté bajo el control del iniciador o de la persona que envió el mensaje de datos a nombre del iniciador.

Respecto al momento de la recepción de mensaje de datos, el mismo Art.15 señala en su 2do. Inciso, de no convenir otra cosa el iniciador y el destinatario, el momento de recepción de un mensaje de datos se determinará como sigue.

- a) Si el destinatario ha designado un sistema de información para la recepción de mensaje de datos, la recepción tendrá lugar en el momento en que entre el mensaje de datos en el sistema de información designado. De enviarse el mensaje sin datos a un sistema de información destinatario que no sea el sistema de información designado, en el momento en que el destinatario recupere el mensaje de datos.
- b) Si el destinatario no ha designado un sistema de información, la recepción tendrá lugar al entrar el mensaje de datos a un sistema de información del destinatario.

Con respecto al lugar, la Ley Modelo señala que de no convenir otra cosa el iniciador y el destinatario, el mensaje de datos se tendrá por expedito en el lugar donde el iniciador tenga un establecimiento y por recibido en el lugar donde el destinatario tenga el suyo.

Si el iniciador o el destinatario más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde una relación más estrecha con la operación subyacente o, de no haber una operación subyacente, su establecimiento principal; en caso que el iniciador o el destinatario no tienen establecimiento, se tendrá en cuenta su lugar de residencia habitual.

Principios y postulados necesarios que regula la manifestación virtual en forma amplia y completa, donde se contemple la declaración contractual²⁵, el acuerdo de recibido, con la consideración de las formas ad solemnitatem (formalidad exigida por ley), la ad probationem (sirve para probar la existencia del acto).

No quedando claro, si estamos ante la teoría de la aceptación, de la expedición, de la información y/o de la recepción en cuanto a la manifestación de voluntad virtual por ser un postulado genérico.

²⁵ ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE INVESTIGACIÓN DEL DERECHO, Banco de Preguntas Tipo UNMSM. Edición 1997, Pág. 13.

2.1.5.8 EL DOMINIO COMO DOMICILIO VIRTUAL

Conforme se venía desarrollando la nueva ciencia de la teleinformática o telemática y al existir una infinidad de computadoras conectadas en la red, resultaba imprescindible identificarlas a cada computadora conectada, naciendo los llamados "nombres de dominio" de internet, que son la representación en palabras de las direcciones numéricas o digitales (URL) que corresponden y permiten localizar o ubicar en internet a los distintos equipos o servidores computacionales que se conectan a la red.

En sus inicios, los mecanismos de identificación eran a modo de números telefónicos; pero como comentan Bogarín²⁶, los seres humanos no somos buenos para recordar números telefónicos, resultando más fáciles de recordar nombres, y es aquí donde aparece el llamado Domain Name System, que no es otra cosa que el Sistema de Nombres de Dominio, el mismo que naciera como un sistema creado por la Universidad de Southern California; naciendo los dominios como una herramienta para simplificar el acceso a las computadoras que componen la red, convirtiéndose en uno de los elementos fundamentales de la comunicación por internet, haciéndose posible la identificación de las computadoras de las personas y empresas en internet de una forma intuitiva.

De lo expuesto, podemos definir al dominio como una forma de identificar y localizar una dirección en internet, al igual que el mundo real, constituyéndose el principal medio de identificación donde cada computadora o servidor conectado a internet es identificado por un número único llamado dirección de Protocolo de Internet (IP). Este número se presenta bajo la forma de cuatro números (cada uno entre 0 y 255) separados por un punto, ejemplo 134.57.8.92.

Para facilitar la memorización de estos números y el acceso a la red, el Sistema de Nombres de Dominio le asigna un nombre único al os número IP.

Los dominios están formados por dos palabras separadas por un punto denominado nivel. La estructura de los dominios tiene categorías y niveles, parten de dominios genéricos a específicos. Estos dominios superiores TLD (Generis

26 NAVARRO, Bogarín, Internet y sus Servicios, Instituto Tecnológico de Costa Rica, Investigaciones en Computación, año 1993, pág. 73

Top Level Domain Name), como el dominio "com" destinados a entidades comerciales, los dominios de nivel superior correspondiente a códigos de países cc TLD (Country Code Domain Name), su particularidad es identificarse por dos letras, ejemplo "pe" país Perú.

El tercer nivel es el nombre de la empresa o la institución del tipo de dominio genérico que se trate.

El dominio genérico de Primer Nivel que trataremos tiene una relación directa fundamentalmente con el plano comercial, es el dominio com. Para obtener un nombre de dominio, no se puede ir directamente donde se hacen las reservas de dominio a ICANN Internet (Corporation for Assigned Name and Numbers), Corporación de Internet para la Asignación de Nombres y Números.

Previamente en el Perú, la Red Científica Peruana tiene a cargo el registro y administración de los nombres de dominio a través de una entidad denominada PENIC (Network Information Center). Así todas las empresas que deseen registrarse bajo el dominio "pe" deben hacerlo por intermedio de ella.

El registro de nombre de dominio solo se podrá hacer en el tercer nivel, después de los niveles "pe" y "com": ejemplo <http://www.cablenet.com.pe> el mismo que se lee de derecha a izquierda, siendo el dominio adquirido cablenet.

Cabe hacer presente que al inscribirse y obtener un nombre de dominio no quiere decir que la empresa es propietaria del mismo, lo que implica que la titularidad del nombre puede ser rechazada por diversos factores como la reserva.

Principio jurídico distintos al concepto jurídico de domicilio establecido en el Código Civil Art. 33, donde precisa que el domicilio se constituye por la residencia habitual de la persona en un lugar (físico), aún en la pluralidad de domicilios, el domicilio conyugal, domicilio de residencia temporal, el domicilio especial y el domicilio en el lugar donde se encuentre a la persona "física".

El domicilio virtual, es la identificación electrónica en un servidor de un computador, que está al margen de donde se encuentre la persona, la que puede ser su (homepage), su e-mail, donde se enviarían los mensajes de datos de

cualquier tipo; Actos jurídicos virtuales, transferencia de fondos, notificaciones electrónicas, etc.

Precisándose que el Dominio Virtual²⁷ estaría conformado por la dirección electrónica que constituye la residencia permanente en la web de los datos de la persona alojada de un servidor, que sería el centro de imputaciones de derechos y deberes que asumen las personas de sus actos virtuales.

En un sentido amplio de comercio electrónico también sería el número del fax del destinatario, el télex. Sin embargo el concepto de la Ley 27429 que regula la notificación judicial electrónica, comprende sólo al correo electrónico (modificación del Art. 161 del Código Procesal Civil) y no otro medio, indicio que nos lleva a interpretar que cuando hablamos de comercio electrónico solo sería en el ámbito de internet.

2.1.5.9 LAS OFERTAS VIRTUALES Y SU PUBLICIDAD

Al haberse creado el mercado electrónico se ha acrecentado el tráfico de bienes y servicios, tangibles e intangibles, a través de internet, mediante catálogos de publicidad conocidos como hojas web, las mismas que son ubicadas a través de los Portales de Internet, también conocidos como web site, mediante el sistema de (Housing) propiedad o (Hosting) alquiler, desarrollándose hoy en día a todo el mundo la industria de contenidos.

En nuestro medio no existe una legislación que regule la publicidad en internet, empero el Decreto Legislativo 691 y su reglamento, el Decreto Supremo D.S. 20-94-ITINCI, regulan los principios básicos de publicidad que deben observar las agencias de publicidad, no existiendo duda que la generalidad de sus disposiciones se aplican a la publicidad en internet.

Bajo este dispositivo de regulación de publicidad tradicional enfocaremos la problemática de la publicidad en internet.

El Art. 3 precisa que los anuncios deben respetar la Constitución y las leyes, por toda aquella persona, natural o jurídica que brinde servicios de diseño, confección organización y/o ejecución de carácter audibles, audiovisuales y/o impresos. Es

27 <http://comunidad.derecho.org./Alediaga.htm> página vista en Julio del 2001.

así que la publicidad que se difunda por internet debe respetar las normas contenidas en la Constitución y las Leyes que forman parte del sistema legal del país como principio de legalidad.

Otro principio es el de veracidad regulado en su Art. 4 donde se precisa, que la información que se difunda mediante un anuncio publicitario deberá ser cierta y no deberá inducir a error al consumidor.

El principio de autenticidad está regulado en el Art. 6 que precisa, la necesidad de identificar mediante su nombre, logotipo o cualquier otro signo la clara identificación del anuncio la forma y el medio empleado.

En cuanto al principio de libre y leal competencia Art. 7 prohíbe las conductas, como la confusión, denigración, publicidad comparativa no expresa.

También tenemos que dicho dispositivo legal establece un Reglamento de restricciones para determinado tipo de publicidad, publicidad dirigida a menores Art. 10 publicidad sobre productos específicos Art. 9, entre ella podemos encuadrar al PAM es la denominación usada en internet para correo electrónico comercial no solicitado que se manda a nuestro buzón electrónico, también conocido como jun mail o "correo basura".

Para Carmen VELARDE KOEHLIN²⁸ plantea su criterio que como internet, a través de sus representantes, cuenta con un sistema multimedia que nos permite presentar imágenes en movimiento, sonidos, frases, etc., que hacen vistosos los anuncios publicitarios, si estaría comprendida como medio de comunicación social que opera en el país.

Más aún, si consideramos que el Art. 2° del Reglamento de la Ley de Publicidad Decreto Supremo NC 20-94-ITINCI incluye como medio de comunicación a otros medios análogos, siempre que a través de ellos se comunique un mensaje comercial.

En cuanto al consumidor tenemos el Decreto Legislativo 716 Ley de Protección al Consumidor aprobado el 11 de setiembre del 2000, solo regula la venta tradicional

28 VELARDE KOEHLIN, Carmen, www.publicaciones.derecho.org/tedy/Vlex. La publicidad por Internet, pág vista setiembre del 2001.

en establecimientos abiertos, Art. 1 están sujetos a la presente ley todas las personas naturales y jurídicas, de derecho público o privado, que se dediquen en establecimientos abiertos al público, en forma habitual a la producción o comercialización de bienes o la prestación de servicios en el territorio nacional.

En el Art. 16 se regula que tratándose de productos de manufactura extranjera, deberá brindarse en idioma castellano la información relacionada con las condiciones de garantías, las advertencias, y riesgos previsibles, así como los cuidados a seguir en caso que se produzca un daño. Esta ausencia de precisión constituye una laguna importante que perjudica directamente al comercio electrónico, dejando vulnerable al consumidor virtual.

En la legislación, se tienen directivas de publicidad virtual, así la Directiva Europea en materia de contratos a distancia²⁹, establece un inventario completo de la información con que debe gozar el consumidor virtual, entre ellos tenemos la identificación del proveedor, características esenciales del bien o del servicio, precio del bien o el servicio incluido todos los impuestos, los gastos de entrega, la modalidad de pago, la modalidad de entrega, plazo de validez de la oferta.

Por lo que nuestra legislación deberá reflexionar con respecto a internet, tomando en cuenta estos presupuestos regular las actividades de las agencias de publicidad de las empresas encargadas del diseño, confección y ejecución de páginas web con los vendedores profesionales para que ambos sean responsables solidarios del contenido de la misma, bajo el principio de legalidad en la publicidad, según Art. 3 del Decreto Legislativo 691, los anuncios deben respetar la Constitución y las leyes.

Ningún anuncio debe favorecer o estimular cualquier clase de ofensa o discriminación racial, sexual, social, política o religiosa; tampoco deben contener nada que pueda inducir a actividades antisociales, criminales o ilegales o que parezca apoyar, enaltecer o estimular tales actividades.

Pero por ser internet una red a nivel mundial, cabe la pregunta ¿qué leyes de publicidad deberán respetarse las del país de origen en donde se hizo la

29 IASONI, Marie, ob.cit. pág 70.

publicidad o las leyes del país en donde se recibe la publicidad o donde se alojen (servidor)?

Ante ello por ahora debemos tener en cuenta los Lineamientos sobre Publicidad comercial efectuada por la Comisión de Represión de la Competencia Desleal, del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Protección Intelectual, la misma que mediante la Resolución 021-2000CCD-INDECOPI considera que las ofertas virtuales, a diferencia de las ofertas, efectuadas en forma radial, televisiva o mediante prensa escrita, éstas son interactivas y más influyentes al consumidor, pudiendo enviar mensajes con sus datos o solicitar mayor información o hacer conocer sus necesidades al oferente, novedad que se deberá contemplar en la regulación del comercio electrónico.

2.1.5.10 EL INTERCAMBIO DE DATOS

En el comercio electrónico, el mecanismo de transmisión de datos de mayor difusión y uso es el correo electrónico, para cuyo efecto se han desarrollado software que tienen como función permitir el envío del mensaje y la recepción del mismo tal cual han sido enviados; los mismos que se conocen como EDI, Electric Data Interchange, (Intercambio Electrónico de Datos).

Puede sostenerse que existen múltiples formas de realizar el EDI, desde un telegrama, fax, como el conocido correo electrónico o e-mail, pero con protocolos comunes es decir, que los diversos documentos comerciales entre las partes sean iguales; por lo que nuestro país deberá participar en la elaboración de estándares de EDI, bajo la inspiración de la Ley Modelo elaborada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional³⁰.

Para precisión de lo expuesto el concepto EDI³¹ se alude al intercambio electrónico entre sistemas computacionales de información estructurada, es decir, de datos y documentos mediante formatos o estándares acordados previamente por los usuarios.

30 MUÑIZ ZICHES, Jorge, Proyecto de Ley que Regula la Contratación Electrónica, Congreso de la República del Perú, 1999, pág. 1.

31 JIJENA LEIVA, Renato Javier, Problemática Jurídica del Comercio Electrónico, Universidad Católica de Valparaiso, 1999, pág. 1.

Debiéndose comprender conceptualmente al lema del Mensaje de datos como la información generada, enviada, recibida, archivada o comunicada por medios electrónicos ópticos o similares, como pudieran ser, entre otros, el intercambio electrónico de datos (EDI), el correo electrónico, el telegrama, el télex o telefax conforme a alguna norma técnica convenida al efecto.

La dación de estos actos, afectan enormemente al mundo jurídico tradicionalmente acostumbrados a vivir con las tecnologías de papel, localizados en un lugar físico donde existen reglas de jurisdicción y competencia. Dávora RODRIGUEZ³² precisa que el llamado documento electrónico se encuentra enmarcado en la gran clase de documentos en el más estricto sentido jurídico. Siendo válido el uso de soportes electrónicos para la transferencia electrónica de datos, de conformidad con la Ley 27291 en nuestro medio.

2.1.5.11 LA FUERZA VINCULANTE EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Los nuevos actos de comercio, exigen una rápida adaptación a los cambios, estos se producen en todos en todos los ámbitos sin aviso, sin contemplaciones. Al crearse internet se han creado nuevas normas de conducta en el ámbito comercial, lo que hace que se tengan que flexibilizar ciertas instituciones e incorporar aquellas normas surgidas dentro de internet, para que todos los actos jurídicos que se den dentro del mundo virtual tengan idénticas consecuencias en el mundo físico y que además, cualquier relación jurídica que se desplace entre ambos espacios tenga los mismos efectos legales.

Lo que no nos lleva a pensar que de la fuerza vinculante de un contrato virtual, se regirá por las reglas generales del derecho común, con la particularidad de tener una naturaleza internacional, donde la vinculación jurídica de tales transacciones, sólo se rigen por acuerdos regionales, generándose diversas teorías sobre la ley aplicable, como las teorías del acceso, de la orientación, emisión y de la nacionalidad.

32 RAMOS SUAREZ, Fernando, Problemas Jurídicos del Comercio Electrónico, Revista de Derecho Despacho & Asociados España 1997. pág. 63.

En cuanto a estas nuevas teorías, cabe hacer mención sus principios básicos, para comprender cuales serían las reglas a aplicarse; en cuanto a la teoría del Acceso la simple constatación del acceso es suficiente para caracterizar la ley aplicable. Tal generalización parece poco efectiva, pues en virtud del carácter mundial de internet, toda jurisdicción puede declararse competente.

De la teoría de Emisión, la ley aplicable sería la de la emisión proveniente del sitio web, donde alojada la oler, de la teoría de la Nacionalidad, esta teoría parte del principio de la soberanía, aceptada por algunos países como China que pretenden controla los sitios web. Esta teoría no ha sido adoptada por la mayoría de los países y por último de la teoría de la Orientación, se basa en un conjunto de criterios de vínculo a una legislación tal como la lengua, una oferta, o publicidad dirigidas a los profesionales o a los consumidores del país, lugar de entrega de los productos entre otros.

En nuestro medio rige el principio de la autonomía de la voluntad y coherentemente el Código Civil en su Art. 2095 precisa, las obligaciones contractuales se rigen por la ley expresamente elegida por las partes y en su defecto por la ley del lugar de su cumplimiento. Empero, si deben cumplirse en países distintos, se rige por la ley del lugar de celebración. Si el lugar del lugar no está expresamente determinado no resulta inequívocamente de la naturaleza de las obligaciones, se aplica la ley del lugar de celebración. Por la forma antes mencionada nuestra legislación se estaría inclinando por la teoría de la orientación.

En la legislación comparada, la convención de Roma, estipula que: no se podrá hacer caso omiso de las leyes de política del país del comprador (consumidor), que tiene por objeto proteger al usuario.

Esta interpretación parece razonable en la medida que busca un equilibrio entre las partes, es necesario desarrollar un marco jurídico en línea para permitir un verdadero desarrollo del comercio electrónico, pues nuestra legislación ahora regula mediante Ley 27291 (Art. 141-A) la manifestación de voluntad generada o comunicada a través de medios electrónicos ópticos o cualquier otro análogo. Como el Art 1374 que regula la oferta su revocación y cualquier otra declaración

contractual dirigida a determinada persona electrónicamente adquiriendo fuerza vinculante entre las partes, salvo que ignore que se le ha remitido un mensaje de datos por cualquier medio electrónico.

El otro aspecto de la fuerza vinculante es el mensaje de datos refrendado por una firma electrónica, biométrica o digital. El precepto de la Ley de Firmas y Certificados Digitales dice literalmente que la "firma, tendrá, respecto de los datos consignados en forma electrónica, el mismo valor jurídico que la firma manuscrita", generándose una estabilidad jurídica mínima del comercio electrónico en el Perú.

2.1.5.12 LA VENTA A DISTANCIA EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

En el acto de una venta tradicional su forma es libre³³ y según el Art. 143 concordante con el Art. 1354 del Código Civil la fuerza de ley entre los contratantes, su carácter patrimonial, el imperativo de la voluntad entre las partes, las obligaciones del vendedor, la trascendencia de la propiedad del bien, la entrega del bien, y expedir los documentos o títulos relativos a la propiedad y por último dar el bien inmediatamente después de celebrado el contrato, no necesariamente se dan las mismas reglas.

En cuanto a la venta tradicional la obligación del aceptante es pagar el precio convenido al contado o a plazos, así como de recibir el bien en el plazo convenido o los que señalen los usos y costumbres.

Nuestro ordenamiento civil no regula específicamente el tema de la venta a distancia a través del uso de soportes electrónicos, ópticos y análogos, de todo tipo, como redes de comunicación locales (Lan) nacionales (wan) y mundiales (internet).

Solo regula el aspecto de la manifestación de voluntad a distancia y la oferta dirigida a determinada persona a través de medios electrónicos u ópticos Art. 1374 del Código Civil.

33 TORRES VÁSQUEZ, Aníbal, Código Civil Luis Alfredo Ediciones 2da. Edición Lima 1994, pág. 96.

Sin embargo, tenemos como referencia el Art. 2095 del Código Civil que precisa cuando existe obligaciones contractuales que deben cumplirse en países distintos, y las partes no han convenido la ley aplicable a sus obligaciones contractuales, se rige por la ley de la obligación principal y en caso de no determinarse por la ley del lugar de su celebración. Artículo del Código Civil que nos vincula con los principios de la teoría de la orientación, admitida para resolver los conflictos de la compra a distancia en el comercio electrónico.

Sólo en la legislación comparada encontramos la regulación de venta a distancia como la legislación española, Ley de Ordenación del Comercio Minorista de fecha 05 de enero del año 1996, concordante con el texto de la Ley 26/1991 aplicable a los contratos celebrados fuera del establecimiento comercial.

Su concepto jurídico³⁴ parte de la celebración sin presencia física, simultánea del comprador y del vendedor, transmitiéndose la propuesta de contratación del vendedor y la aceptación del comprador por un medio de comunicación a distancia de cualquier naturaleza. Concepción jurídica que se ajusta al comercio electrónico.

La empresa suministradora de bienes y servicios debe solicitar autorización al Ministerio de Turismo y Comercio e inscribirse en el registro correspondiente, exige que se conceda un plazo de siete días al usuario para desistirse de la operación y devolver el material adquirido.

Se exceptúa la posibilidad de devolución de todos los bienes que puedan ser copiado o reproducidos con carácter inmediato (software), en cuanto a los plazos de ejecución: de no indicarse en la oferta el plazo de ejecución del pedido, éste deberá efectuarse dentro de los treinta días siguientes al de su recepción por el vendedor.

En cuanto al pago anticipado, solo podrá exigirse el pago antes de la entrega del producto cuando se trate de un pedido que se haya elaborado con algún elemento diferenciador por un cliente específico y a solicitud del mismo.

34 RIVAS Xavier, Comercio Electrónico en internet, Aspectos Jurídicos, <http://onnet.es/>

El pago mediante Tarjeta de Crédito se da cuando el importe de una compra hubiese sido encargado utilizando un número de una tarjeta de crédito, sin que ésta hubiese sido presentada directamente o identificada electrónicamente. Su titular podrá exigir la inmediata anulación del cargo. En tal caso, las correspondientes anotaciones de adeudo y abono de las cuentas del proveedor y del titular, se efectuarán con la mayor brevedad.

En caso que la compra hubiese sido efectivamente realizada por el titular de la tarjeta y por lo tanto hubiese exigido indebidamente la anulación del correspondiente cargo, aquel quedará obligado frente al vendedor al resarcimiento de los daños y perjuicios ocasionados como consecuencia de dicha anulación.

En cuanto al derecho del desistimiento, el comprador podrá desistirse libremente del contrato dentro de un plazo de siete días contados desde la fecha de recepción del producto, pues el derecho de desistimiento no estará sujeto a formalidad alguna, como tampoco el comprador no podrá implicar imposición de penalidad alguna; si bien el comprador deberá satisfacer los gastos directos de la devolución, y en su caso indemnizar los desperfectos del objeto de la compra, la ley exige que el pago se efectúen de manera simultánea a la entrega o con posterioridad y que el plazo de siete días empiece a transcurrir en el momento de la entrega.

Las excepciones al derecho de desistimiento no serán aplicables, salvo pacto en contrato, a las ventas de objetos que puedan ser reproducidos o copiados con carácter inmediato, ello significa que los programas de computadoras, informes, gráficos, obras y demás bienes digitalizados pueden quedar expresamente excluidos del derecho de desistimiento.

En cuanto a la convención de Roma, esta reconoce que la venta electrónica es una venta a distancia y que la ley aplicable es la regulada en la convención como un Derecho Internacional Privado entre todos los Estados miembros, el cual permite a cualquier Inter nauta invocar dichos derechos, como el derecho de la información, resolver el contrato, la anulación del pago, etc.

Experiencia legislativa que nos da una pauta de lo que pudiera ser la regulación en el extremo de la compraventa a distancia, en nuestra legislación, para regular el comercio electrónico.

2.1.5.13 EL PAGO VIRTUAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Las formas de pagos en el comercio tradicional son dos, en efectivo o cheque y a través de depósito, libramiento y endoso de una letra de cambio, etc.

En el supuesto del comercio electrónico se está ante un pago a distancia donde las partes no están presentes, para el cual se emplean diversos medios como el correo, elementos electrónicos de pago directo e indirecto.

Siendo las tarjetas de crédito el medio de pago preferido en el comercio electrónico, aún con sus problemas de seguridad en la actualidad no existe una legislación específica que regule estrictamente el pago electrónico según MARTINEZ NADAL³⁵, se tratan de iniciativas que tienen por objeto la regulación de aspectos jurídico-público de la emisión de dinero electrónico, sometiendo a las entidades emisoras a un régimen de supervisión y no abordan cuestiones imprevistas relativas a la relación contractual entre las partes implicadas.

En el ámbito del pago electrónico se dividen los distintos instrumentos de pago³⁶ en tarjetas bancarias, que es la más popular y ofrecer seguridad y fiabilidad a su uso con emisión de la orden de pago y posterior comunicación de los datos de la tarjeta, vía telefónica o fax, emisión de la orden de pago a través de un formulario web con conexión protegida mediante un canal seguro, y emisión de la orden de pago en un formulario web con conexión segura cuyos datos están cifrados.

Las cybermonedas es un sistema donde el titular, mediante el software de gestión transferirá al comerciante cybermonedas por el importe de la deuda; recibidas por el comerciante, éste conecta con el banco y verifica dos extremos, la autenticidad de éstas verificando su firma electrónica por el Banco y que las cybermonedas remitidas por el obligado, no han sido usadas, realizada esta comprobación la

35 MARTINEZ NADAL, Pago Electrónico www.publicaciones.Derecho.Org/redi/página revisada Agosto 2001

36 ORTEGA DÍAZ, Juan Francisco, El Cumplimiento del Pago pro Medios Electrónicos www.,publicaciones.derecho.org/redi/página vista en Junio del 2001.

entidad bancaria ingresa en la cuenta del comerciante la cantidad económica equivalente al valor de las monedas.

Otro medio de pago son las Tarjetas Monedero emitidas por una entidad bancaria que incorporan un chip en el cual puede ser almacenado, previo pago en la entidad bancaria emisora, un valor monetario que puede, servir para pagos fraccionados o completos en cualquier comercio que posea un lector de este tipo de tarjetas.

En cuanto a las Tarjetas Pre-pago. El usuario adquiere una tarjeta en cualquier establecimiento autorizado por la compañía prestadora del servicio, en cualquier red abierta elige un producto, presionará el ícono de la empresa suministradora del servicio de pago, en ese momento se inicia una conexión segura con la empresa suministradora del servicio de pago, la cual solicitará al usuario que introduzca las catorce cifras del código secreto incluido en la tarjeta pre pago.

De esta forma, la empresa suministradora del servicio de pago conocerá el importe total del que el usuario es acreedor, procediendo a autorizar el pago si el precio del bien o del servicio es inferior al saldo remanente en la tarjeta prepago. Autorizado el pago, el titular recibirá una factura electrónica en la que se indicará la información acerca del bien adquirido y el precio que por él se ha efectuado.

A simple vista es fácil reconocer las ventajas que el e-money ofrece como modo de articulación del cumplimiento del pago, por ser anónimo, sencillo, seguro, universalmente admitido. No obstante, también presenta dificultades que no deben ser obviadas.

En cuanto al pago virtual el sistema SSL (Secure Sockets Layer) Esquema de Seguridad creado en 1994, junto al lanzamiento de la primera versión de su navegador, la empresa norteamericana Netscape Communications Corporation propuso el protocolo de pago más extendido en la red y que en la actualidad, es soportado por las dos grandes compañías que se reparten el mercado de los navegadores, Netscape y Microsoft.

Mediante este protocolo, de fácil empleo, pues basta para su uso abrir la página web cuya dirección comience con las siglas `https://`, el usuario, puede realizar una

operación de pago teniendo para ello que rellenar únicamente un formulario donde haga constar sus datos personales y bancarios. A través de un canal seguro los datos son cifrados mediante criptografía simétrica y enviados al comerciante, quien los recibirá, descifrará y ejecutará el pago en la entidad bancaria correspondiente.

SET E-scurri Electronic Transaction, es el segundo protocolo basado en el uso de tarjetas bancarias que permite la realización de pagos y transferencias seguras en redes abiertas. Fue desarrollado por Visa MasterCard con la colaboración de GTE, IBM, SAIC, Terisa, Verising, Microsoft y Netscape, empresas estas dos últimas que dominan el mercado de los navegadores web y que han hecho compatible a SET.

Este sistema se caracteriza porque, al contrario que el protocolo SSL, intervienen en él todas las partes implicadas en el proceso de pago. El banco emisor de la tarjeta del cliente y el del comerciante. El cliente titular de la tarjeta, que deberá poseer un certificado SET expedido por la misma entidad bancaria emisora de su tarjeta y un software de "Gestión de Tarjeta", llamado habitualmente "wallet", donde el cliente almacenará información sensible, como el banco emisor del certificado SET o su número de cuenta.

El funcionamiento de SET es el siguiente, seleccionando el producto que se desea comprar el "wallet" envía dos mensajes. El primero contiene información acerca del pedido y el segundo dato bancario exigido para el pago, como el número de tarjeta o la fecha de caducidad. Al enviar los mensajes, el "wallet" utiliza una técnica criptográfica que impide al comerciante conocer los datos bancarios y al banco, una vez remitidos los mensajes por el comerciante para que autorice el pago, le impide a su vez conocer datos acerca del pedido.

De esta forma se evitan dos de los temores del consumidor: Un uso fraudulento de sus datos bancarios y la creación de un perfil como consumidor por parte de las entidades de crédito.

En cuanto al comerciante recibidos los mensajes, éste los remite a su Banco para solicitar la autorización del pago, el banco de comerciante verifica la identidad del cliente y la del comerciante, se pone en contacto con la entidad bancaria emisora

de la tarjeta del cliente y obtiene una autorización de la operación. Realizado lo precedente, el banco del comerciante le envía un mensaje firmado y cifrado digitalmente, informándole de que la operación ha sido autorizada y adjuntándole asimismo un testigo de transferencia de fondos, elementos ambos que el comerciante almacena en su "TPV". En este momento el comerciante sabe que la operación es viable y que el pago está asegurado.

El comerciante entrega el producto al cliente y con la autorización y el testigo de Transferencia de Fondos almacena en su "TPV", solicita a su banco el cargo del importe del producto en su cuenta.

Este es sin duda un sistema seguro de pago. Con él estamos seguros de que cada cual es quien dice ser (autenticación), que los mensajes no son alterados (integridad), ya que la intervención de todos los miembros afectados por el banco le otorga un alto nivel de seguridad, pero también lo convierte, en muchas ocasiones, en un sistema lento y costoso, lo que no ha permitido su expansión por ahora en nuestro medio.

Entre los otros sistemas de pago virtuales en un sentido extenso tenemos al pago móvil, basado en el plago indirecto con tarjeta de crédito, para el cual hay que ser titular de una tarjeta de crédito, donde el titular recibe, además de la titularidad y la clave común a todas las tarjetas bancarias, el PIN necesario para confirmar telefónicamente los pagos deseados. No es anónimo, pudiendo el banco elaborar un perfil de los gustos y hábitos del comprador.

Este sistema identifica y valida automáticamente las transacciones de las operaciones a las que estén autorizadas las partes, efectuándose el registro y pago de transacciones electrónicas con seguridad.

Los sistemas como Smart Card tienen diferentes aplicaciones, tales como el monedero electrónico, tarjetas de débito, tarjetas de crédito, de contratación por televisión digital.

Esta gama de tarjetas que hemos venido analizando cuentan con el respaldo de una entidad financiera que se encarga de entregar efectivos a las partes a fin de que pueda cancelar sus operaciones con la particularidad que este dinero pueda

ser almacenado en la computadora del usuario, a fin que pueda ser utilizado a la hora de cancelar sus compras, permitiendo mantener en el anonimato a las partes en una transacción comercial por su rápida transmisión y por su fácil convertibilidad en efectivo.

Tema totalmente diferente al principio y concepto del pago tradicional en local abierto, regulado en nuestra legislación Sección Segunda Título III del Libro VII, Fuentes de las Obligaciones del Código Civil, que habla del concepto de pago de conformidad con el Art. 1220, su validez Art. 1223, la prueba del pago, Art. 1229 incumbe a quien pretende haberlo efectuado.

En cuanto al lugar del pago el Art. 1238, éste debe efectuarse en el domicilio del deudor, salvo estipulación del contrario, o que ello resulte de la ley, de la naturaleza de la obligación o de las circunstancias del caso; y en cuanto al plazo, el Art. 1240, si no hubiese plazo designado, el acreedor puede exigir el pago inmediatamente después de contraída la obligación.

Nuestra legislación a través de la Superintendencia de Banca y Seguros SBS, ha emitido el Reglamento de Tarjetas de Créditos, aprobado mediante Resolución 271-2000, con la finalidad de establecer mecanismos efectivos de protección al usuario, y en especial con relación a los cargos indebidos, extravíos y sustracción de tarjetas de créditos, buscando que proteger al usuario.

También se regula el grado de responsabilidad de los usuarios y titulares, sobre las transacciones realizadas después de su sustracción ya comunicada, quedando por regular aspectos como el pago ilícito entre otros realizados en el comercio electrónico.

Recientemente la Comisión Europea ha iniciado este proceso que es común, en cuanto a la voluntad de desarrollarlo, al Parlamento Europeo y al Banco Central Europeo³⁷. Estas tres instituciones llevarán a cabo la realización de los objetivos de la política europea en cuando a que los pagos no encuentren dentro de la Unión ninguna frontera.

37 Carlos de Paladella Salord. El Cumplimiento del Pago por Medios Electrónicos www.publicaciones.derecho.org/rcdi*página vista en julio del 2001

Debiendo incorporarse a nuestra legislación el pago virtual a través de soportes informáticos mediante dinero electrónico contemplando el derecho de desistimiento la penalidad gastos directos de la devolución, indemnizar los desperfectos del objeto de la compra, entre otros hechos.

2.1.5.14 LA FACTURACIÓN VIRTUAL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Como consecuencia de la masificación del comercio electrónico y la proliferación de todo tipo de transacciones comerciales en Internet, los países desarrollados ya han visto la forma de regular la facturación de productos y servicios que se ofrecen, venden y compran vía Internet. En nuestro medio hoy en día no hay una legislación que prevea la facturación virtual.

En nuestro medio la institución que tiene a cargo el cobro, control y fiscalización del pago de los impuestos mediante facturas, es la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT, por ahora tan solo cuenta con un programa desarrollado por la misma entidad para facilitar el pago de los Principales Contribuyentes PRICOS, permitiendo presentar su estado fiscal, habiendo sido aprobado dicho programa por una circular expedida por la propia institución a sus dependencias.

Ante el éxito de dicho programa la SUNAT, viene desarrollando un nuevo programa dirigir al sector de los Medianos y Pequeños Contribuyentes MEPECOS, no existiendo hasta la actualidad un proyecto o programa integral de la SUNAT que desarrolle normas de aplicación para el control de facturación telemática a través de ficheros electrónicos de las ventas efectuadas por empresas y usuarios en nuestro medio a través de Internet.

El sistema más afín a nuestra legislación por idioma, por influencia cultural, tradición y lazos históricos es España, el cual nos ha servido de ejemplo o referencia para actualizar y enriquecer nuestro sistema jurídico. Esta vez no es la excepción, ya que dicho país³⁸ en el año 1996, ha dictado normas sobre la factura electrónica por intermedio de su Ministerio de Economía y Hacienda, la

38 RIVAS, Xavier, ob. Cit. Pág 21 y 22

misma que ya había sido prevista en la ley de impuestos sobre el Valor Añadido y en el Art. 9 bis del Real Decreto 2402/1985, comprende la facturación electrónica.

La referida ley está vigente desde el año 1996, define a la factura electrónica como un conjunto de registros lógicos, almacenados en soportes susceptibles de ser leídos por equipos electrónicos de procesamiento de datos, que documentan las operaciones empresariales o profesionales, con los requisitos exigidos para las facturas convencionales.

En segundo orden, la facturación por medios telemáticos deberá solicitarlas al Departamento de Inspección Financiera y Tributaria de la Agencia Estatal de Administración Tributaria española, la misma que resolverá el pedido en forma expresa en el plazo de 6 meses.

Los empresarios o profesionales que deseen operar como usuario de un sistema de intercambio de facturación pro medios telemáticos, deberán solicitarlo al mismo organismo que resolverá en un plazo de un mes. En este caso el silencio administrativo se interpreta en forma positiva.

Los usuarios que utilicen el sistema de facturación telemáticos estarán obligados a conservar en soportes magnéticos u ópticos, en el mismo orden de transmisión o recepción, e íntegramente, los ficheros transmitidos y recibidos; así mismo, deberán adoptar las medidas de seguridad necesarias para su conservación y guardar un listado secuencial de las operaciones diarias efectuadas.

En el caso de Chile³⁹, su legislación está contemplado sólo aspectos tecnológicos de las operaciones de compras y ventas, para la aplicación del tributo, tanto del punto de la ubicación física del producto y la instalación informática. No existiendo en la región una política fiscal virtual, siendo un reto para el derecho.

2.1.5.15 EL REPUDIO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Unos de los hechos que se han dado con el devenir del comercio electrónico es el denominado repudio, que es el hecho de desconocer una compra a través de Internet, para lo cual vamos a analizar dicha conducta de dos aspectos que el derecho regula.

39 JIJENA LEYVA, Renato [http://v2.vlex.com/vlex2//fronf/asp/seminario_dominios .asp](http://v2.vlex.com/vlex2//fronf/asp/seminario_dominios.asp)

En el primer aspecto, toda compraventa se encuentra expresada en una manifestación de voluntad. En el caso de comercio electrónico la voluntad es expresada en forma inequívoca a través de la computadora, al llenar un pedido electrónico, a través de las páginas web dando un click en aceptar.

En el supuesto caso que posterior al acto de compraventa si se varía el sentido de la manifestación de voluntad en forma contraria, estaríamos ante un arrepentimiento o desistimiento de una compraventa perfectamente realizada; hecho jurídico que no sería repudio, partiendo del hecho que se exteriorizó la manifestación de voluntad expresada en forma afirmativa y posteriormente sobrevino el arrepentimiento de la compra, antes de la entrega del bien o posterior a ella, pues ésta ya se había efectuado al haberse transmitido la voluntad a través de un soporte informático por parte del remitente al destinatario.

En el segundo caso es el disentimiento⁴⁰ figura jurídica que está contemplada en nuestro ordenamiento legal Art. 219 del Código Civil, que precisa que el acto jurídico resulta nulo cuando falta la manifestación de voluntad del agente, como uno de los requisitos de su validez, figura jurídica que se ajusta al denominado repudio.

Partiendo del postulado inverso al desistimiento, es decir que el repudio tiene como fundamento el hecho de no haber manifestado su voluntad en la compra electrónica y que nunca se remitió mensaje de dato alguno por el remitente (aceptante) al destinatario (oferente), por ningún medio electrónico a la dirección virtual del destinatario, sin embargo, la otra parte (destinatario), asevera que si existió el pedido de la compraventa a través del mensaje de datos que obra en su servidor o web.

No existiendo regulación del tema con respecto a este punto, en forma específica en la legislación nacional o en la comparada, pero sin embargo, en la actualidad y de acuerdo a los usos y costumbres de los soportes informáticos, las partes contratantes por lo general confirman la remisión de los mensajes de datos a través de un acuse de recibido.

40 CASTILLO FREYRE, Mario, Las Doctrina Tradicionales frente a la Contratación Computarizada, Vol. 3 Tomo I, Lima 1996 Pág. 91.

Por lo que el derecho deberá regular en este extremo a quien de las partes le correspondería la carga de la prueba, quien invoca el repudio a quien afirma habersele efectuado el pedido de su servidor.

2.1.6 SISTEMAS DE SEGURIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y EN LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS

La seguridad constituye un problema central para las transacciones que se realizan en Internet, al existir la probabilidad de estas transacciones puede ser objeto de interceptaciones para alterar, modificar y robar bienes que circulan en dichas redes, por los conocidos hackers o craqueas⁴¹, siendo difícil su seguimiento e identificación.

Los mecanismos y sistemas de seguridad en un inicio se crearon con el objeto de resguardar los entornos empresariales, como la auditoría informática, pero posteriormente estos sistemas de seguridad se expandieron, existiendo en la actualidad los sistemas de seguridad jurídica, seguridad física, seguridad lógica, entre otros.

Ante la realidad de estas medidas de derecho, parte del hecho que cualquier usuario, que desee contratar en línea, suministrará al vendedor en primer lugar información personal con su nombre, dirección, teléfono, etc.

En el Perú no hay una ley especial de protección de los datos personales, excepto la Ley 27489 Ley que regula las Centrales Privadas de Información de Riesgo y Protección al Titular de la Información. Da una definición de información sensible muy cercana a las leyes de protección de datos personales dictadas en otros países.

En su Art. 2 se define como información sensible: la información referida a las características físicas, morales o emocionales de una persona natural, o a hechos o circunstancias de su vida afectiva o familiar, tales como los hábitos personales, las ideologías y opiniones políticas, las creencias religiosas, los estados de salud físicos o psíquicos y la vida sexual u otras análogas que afecten su intimidad y todo lo referido en la Constitución Política del Perú en su Art. 2 Inciso 6.

41 ESPINOZA CESPEDES, José Francisco, ob, cit, pág. 68

Y en cuanto a la seguridad de la tecnología a utilizarse en las Entidades de Certificación Digital y Verificación el INDECOPI, es la Autoridad Administrativa Competente para supervisar su uso y seguridad.

2.1.6.1 LA SEGURIDAD LÓGICA EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Dentro de la seguridad lógica podemos decir que existe la seguridad técnica, este tipo de seguridad nos permite prevenir incursiones a los sistemas interconectados de redes de comunicación abiertas, que permiten el desarrollo del comercio electrónico en general, bloqueando el ingreso a quienes no estén autorizados ingresar en la transmisión de datos, haciéndose presente que no bloquea los demás accesos a la red.

En este plano, la seguridad lógica se basa en otorgar al usuario un acceso secreto bajo responsabilidad civil o penal de acuerdo al grado de acceso al que a ejercer, los mismos que periódicamente pueden ser cambiados a favor de los usuarios, los cuales deben ser protegidos con medidas adicionales de seguridad, cuando menos se visualice mayor seguridad otorga.

Otro aspecto de la seguridad son las categorías y/o niveles de seguridad que se les otorga a dichos sistemas. Un buen sistema de seguridad lógico debe contemplar medidas como lo precisa Francisco CESPEDES ESPINOZA,⁴² procesos sensibles en tiempo alternados, sistemas de aislamiento de procesos, manejo de privacidad o publicidad de los bienes informáticos, en función a los intereses del usuario que permitan los ingresos y formas de uso de los bienes a criterio de las partes.

En función a todo lo dicho los estudiosos del derecho informático deberán tener conocimientos básicos sobre las aplicaciones de seguridad lógicas, como la criptografía para desarrollar una seguridad jurídica para que se sensibilicen y se responsabilicen frente a la información de terceros que circulan en la red.

42 CESPEDES ESPINOZA, Francisco, ob. cit, pág. 86

2.1.6.2 LA CRIPTOGRAFÍA

La criptografía es una herramienta desarrollada y utilizada para el comercio electrónico, es una aplicación técnica para cifrar datos (ocultar informaciones y conocimientos confidenciales), que se ha venido desarrollando desde las civilizaciones más antiguas; como el método romano, que alteraba el orden de las letras a tres espacios más adelante en el texto del mensaje, el mensaje de sustitución homofónica. A cada símbolo del alfabeto se le asigna un número de enteros del 0 al 99, proporcional a la frecuencia relativa de cada letra⁴³. El método de sustitución, polialfabética que permite el uso de dos o más alfabetos u operaciones monoalfabética, lográndose una clave de tamaño considerable, indicándose qué función cumple cada uno de los símbolos en la operación de cifrado; esta clave consiste en utilizar una clave más larga que el texto legible.

En la era digital la computadora crea la criptografía moderna que se caracteriza por el uso de dos técnicas⁴⁴ debidamente definidas en el proceso de cifrado; el sistema de cifrado simétrico, conocido como el de clave secreta; y el sistema de cifrado asimétrico o de clave pública.

El sistema simétrico necesita dar a conocer la clave secreta a todas las personas involucradas en el mensaje de datos, remitente y receptor, existiendo un riesgo que un tercero conozca dicha clave y se pierde la seguridad del mensaje. En este tipo de sistemas tenemos el Data Encryption Estándar (estándar para el cifrado de datos), tiene como base cálculos matemáticos llevados a un sistema de bits de 64 bits de longitud, haciendo incomprensible el mensaje de datos, otro sistema es el International Data Encriptación Algortihm⁴⁵ (Algoritmo Internacional para el cifrado de datos) IDEA, siendo este más potente al poder generar claves hasta de 128 bits, habiendo la empresa International Bussines Machina (IBM) mejorando este cifrado.

43 RODRIGUEZ PRIETO, A. Protección de la Información. Editorial Paraninfo, Madrid 1996, pág. 115

44 ESPINOZA CESPECES, José Francisco, ob. cit. pág 118 y 119

45 MONJAS, Lorente Miguel Angel. <http://www.dat.etsit.upm.es/mmonjas/pago.html>. Pág revisada el 05-03-1999.

En cuanto al sistema asimétrico, conocido como sistema de clave pública⁴⁶ tiene mayor reconocimiento en cuanto a seguridad para el comercio, ya que está basado en algoritmos asimétricos, permitiendo que cada una de las partes pueda tener una clave pública y una clave privada; tal como que la primera clave se deja públicamente en la red y la privada se mantiene en forma confidencial a fin que no sea conocida por nadie.

Este sistema⁴⁷ está basado en una sólida base matemática de factores primos bastante grande, evitando que en un corto tiempo el desarrollo de factorización por medio de las computadoras actuales no sea posible, desarrollándose los sistemas del RSA que lleva el nombre de sus descubridores Rivert, Shamir y Adleman, después tenemos al sistema PGP Pretty Good Privacy, inventado por Philip Zimmermann en el año 1991. Este método tiene su característica principal usar los mejores algoritmos del medio para cifrar datos muy sensibles y que no puedan ser visualizados por nadie, permitiendo tener un alto nivel de confidencialidad.

Como consecuencia del desarrollo de la criptografía se desarrolla estenografía⁴⁸, que parte de las palabras Steganos, (oculto impenetrable), y grapho (escribir). Es la ciencia que estudia y analiza las técnicas destinadas a ocultar los bienes incorpóreos, mediante la utilización de toda clase de archivos, imágenes, sonido, evitando ser detectadas por los mecanismos técnicos de seguridad, hecho que ha permitido la seguridad en el comercio electrónico.

Por último tenemos la criptoanálisis⁴⁹ que estudia los métodos para descubrir la clave a partir de los textos cifrados, o de la intersección de los mismos, como en los espacios libres entre las claves y los mensajes, es decir la criptografía.

También se encarga de la técnica de decodificación, siendo utilizada como una herramienta estadística. En nuestro medio recién estamos dando leyes propias

46 ESPINOZA MURCIA, Ana Isabel, Cifrado de la Información, [http://www.dise.au.es//asignaturas/re/trabajos cifrados. Html](http://www.dise.au.es//asignaturas/re/trabajos%20cifrados.html). Pág. Revisada el 13.03.1999.

47 CABALLERO, José Manuel, Redes de Banda Ancha, Alfa Omega Grupo Editor, S.A. de CV. México D.F. 1998, pág. 189.

48 ESTEGANOGRAFIA, Enciclopedia Universal Sopena. Editorial Ramón Sopena S.A. Barcelona 1974. Tomo IV pág. 3326.

49 Necesidad de Criptografía, [http://www.dis.au.es/asignaturas/re/trabajos/criptografía](http://www.dis.au.es/asignaturas/re/trabajos/criptografia) pág. revisada el 16.03.99.

de dicha actividad como la ley de firmas y certificados digitales, donde se le conoce valor legal al uso de estos sistemas de seguridad, pero que no son integradas como parte de un todo dentro del comercio electrónico.

2.1.6.3 LA BIOMETRÍA

Es otro medio de seguridad más. En la contratación electrónica las firmas biométricas, tienen como principal función identificar las características físicas únicas de las personas que las van a utilizar.

De lo que podemos conceptualizar a la firma Biométrica⁵⁰ como un tipo de firma electrónica que permite la identificación personal a través del reconocimiento de las características físicas únicas de los interesados y pueden establecer fehacientemente la identidad de quien dice ser.

La seguridad basada en las firmas biométricas se obtienen por la existencia de rasgos característicos y diferenciales que poseen los individuos, como los del ADN, las Huellas Digitales de los dedos de las manos, el iris del ojo que lee el sistema de adaptación luz oscuridad, la lectura del sistema de venas de la retina, el timbre de la voz, la marca geométrica de las orejas, de las manos o los rasgos faciales.

Características que adquieren suma importancia, por lo que estadísticamente resulta casi imposible encontrar el mismo rasgo biométrico en otras personas a escala mundial, siendo por ahora imposible su plagio. Tampoco pueden ser olvidadas por el titular de dicho sistema de seguridad, no necesitando ser cambiada periódicamente por pérdida por ser inherentes dicha ficha electrónica a la personas.

50 ESPINOZA CESPEDES, José Francisco, ob. cit. Pág. 285.

CAPITULO III. VARIABLES OPERATIVAS DE LA EMPRESA

3.1 COSTO DE TRANSFERENCIA DE FONDOS

Hacer negocios es siempre complicado. Un paso tan simple como firmar un contrato con un proveedor puesto que contiene de forma implícita una enorme cantidad de supuestos e incertidumbres. Antes de firmar el contrato, el empresario ha tenido que informarse sobre quién le puede prestar mejor el servicio. Tras ello, ha hablado con abogados, que han redactado el texto, y con la otra compañía, con la que ha negociado. Una vez cerrado el trato, ambas partes confían en que en caso que alguno incumpla lo firmado será posible recurrir a un actor neutral, los tribunales, para que arbitre la disputa y castigue al infractor.

Los economistas, cuando se refieren a estos pasos intermedios, hablan de costos de transacción. En Europa o Estados Unidos a estos costos no les prestamos una atención extraordinaria, ya que los damos por supuestos, pero en economías en desarrollo son una de las principales dificultades para el crecimiento económico.

Imaginemos la experiencia de hacer negocios en un país como Perú, Ecuador, Bolivia, Colombia o cualquier país del norte de África. Para empezar, ya antes de abrir una empresa, nos enfrentamos a una burocracia corrupta y desconfiada, que nos pondrá pegas o exigirá sobornos en repetidas ocasiones si queremos que las cosas vayan más o menos rápido. Una vez tenemos los papeles, nos tocará probablemente hacernos amigos con el cacique o mafiosillo local, para evitar tener problemas con la pequeña delincuencia.

Una vez pagados costos de protección, nos tocará encontrar proveedores, algo difícil en un lugar con poca industria. Si tenemos que importar maquinaria o materias primas, de nuevo pasaremos un buen rato pagando sobornos para que no se nos quede nada encallado en la aduana, mientras tratamos de evitar gente con más contactos políticos que nosotros consiga legislación que perjudique nuestra empresa. No importa de donde saquemos los materiales, nos tocará lidiar con la pesadilla logística de enfrentar a una red de carreteras y ferrocarriles en mal estado que aumentará nuestros costos de transporte. Costos que pagaremos de nuevo, evidentemente, cuando vendamos nuestros productos.

Si las cosas no salen del todo bien, y un proveedor rompe un contrato, o el cacique local se dedica a pegar palizas a nuestros obreros para hacernos cerrar, descubriremos rápidamente por que la seguridad jurídica es importante. Quizás los jueces nos ignoran. Quizás es la misma policía la que intimida a los obreros. Quizás somos la única empresa que recibe inspecciones laborales. Otra ronda de sobornos hará más caro aún operar, mientras nos vemos obligados a perder el tiempo tratando de lograr contactos políticos que nos faciliten las cosas.

Al cabo de unos meses, cuando las fuertes lluvias destruyan la única carretera decente que lleva a la fábrica y nos dejen sin luz durante semanas, seguramente acabaremos pensando que uno tiene que ser irracional para meterse a hacer negocios en ese estadio.

El escenario, aunque ligeramente exagerado, no está tan lejos de la realidad como parece. Uno de los principales problemas en muchos países en desarrollo es que a pesar de la mano de obra barata y los bajos impuestos, hacer negocios sigue siendo difícil, debido a los altos costos de transacción. Cada contrato, cada paso en la producción, cada pago tiene un nivel de incertidumbre mucho más alto que en el mundo desarrollado, e implica muchos más riesgos y gastos potenciales.

Estos problemas no sólo afectan a los empresarios, sino a toda la economía. Un campesino en una zona rural del interior de Kenia, por ejemplo, aunque sea capaz de producir el mejor café del mundo, no podrá sacarle demasiado provecho si no tiene una carretera decente para llevarlo al puerto. Si la policía no le protege, tampoco tendrá demasiadas ganas de comprar un camión para llevarlo, ya que pagar al terrateniente de turno para que su milicia le deje en paz no le vale la pena. Un tendero en Medellín no tendrá ganas de expandir su negocio, si sabe que eso implica tener que hablar con otro grupo de mafiosos y pagar más protección, o tener más dolores de cabeza comprando a importadores poco fiables.

El funcionamiento de una economía de mercado es muchísimo más delicado de lo que parece. Si los costos de efectuar intercambios son demasiado altos, no hay métodos sencillos para resolver disputas, y no hay un cierto nivel de confianza y

seguridad jurídica en las transacciones, la actividad económica es muchísimo más difícil. Quizás suene absurdo, pero uno de los primeros pasos para que un país funcione es construir carreteras, y vigilarlas bien. Mover bienes arriba y abajo es el primer paso.

Vamos a suponer que el Perú es una Sociedad Económicamente y Jurídicamente estable, por lo que expondremos los siguientes conceptos teóricos:

COSTOS DE TRANSACCIÓN DE LA EMPRESA⁵¹

El enfoque tradicional de la empresa, o enfoque neoclásico de la organización económica, descansa en la apreciación según la cual los mercados, específicamente el de la demanda final de bienes y servicios, traduce el ambiente más idóneo para la realización de la actividad económica. En ese sentido, el precio de tales bienes y servicios se convierte en el numerario que vacía los mercados, esto es, en el subastador walrasiano que equilibra los mercados. O para decirlo en las palabras de Coase en su crítica a Hayek: "Un economista cree que el sistema económico está coordinado por el mecanismo de los precios, y que la sociedad no es una organización sino un organismo." (Coase, 1937). Bajo la consideración de Coase ésta es una visión limitada del sistema económico. En verdad, el sistema económico está conformado por subsistemas, dentro de los cuales destacan las grandes corporaciones. Siguiendo a Coase, lo que distingue al sistema económico cuando se le mira a través del sistema corporativo es que éste es un sistema coordinado tanto por el mercado como por la jerarquía de mando en la toma de decisiones. En lo que atañe al primer punto (el mercado), el mecanismo de los precios orienta de una manera descentralizada la asignación de recursos. En cuanto al segundo punto (la jerarquía), el mecanismo de la autoridad es la que direcciona la reasignación de los mismos.

Ahora bien, de este último punto se deriva una cuestión fundamental, cual es: la determinación de las actividades corporativas. En la visión tradicional de la organización empresarial, la actividad económica de las empresas está limitada por la tecnología. Bajo esta visión de las cosas, las transacciones económicas son concebidas en términos de la estructura técnica de la producción empresarial

51 MATA, Moisés. Una visión panorámica sobre la Teoría Coasiana de los costes de transacción. <http://www.monografias.com/trabajos11/enfoq/enfoq.shtml#uno>.

(función de producción). Argumentos de diversa índole bien podemos encontrar en el libro convencional de microeconomía que la justifican: como por ejemplo el de las proporciones fijas de los factores productivos, cuya combinación se supone eficiente. Pero este es sólo un aspecto de la actividad económica de las empresas. Las empresas incurren en ciertos costos de transacción, que no solamente son externos a la empresa, sino que también le son internos. Ambos costos de transacción son diferentes: los externos a la empresa están relacionados con los imputables al uso del mecanismo de los precios como asignador de recursos, mientras que los segundos están relacionados con los mecanismos de la autoridad (al interior de la empresa) en la reasignación de tales recursos.

En la práctica, la fusión empresarial puso en evidencia la inconformidad teórica de que los costos y beneficios indirectos se reflejasen en los precios. El estudio de las fallas del mercado da cuenta de una serie de imperfecciones que, tales como la información no simétrica, riesgo e incertidumbre, entre otras, tienen su origen en el coste de transacción. Estos estudios no pueden ser más relevantes para el análisis comparado de la organización económica.

Un estudio digno de comparación es el que está relacionado con los rendimientos decrecientes de la administración. Por analogía, la regla empírica general de los rendimientos marginales decrecientes, según la cual, en el margen, la incorporación de una unidad adicional de insumos productivos no implica un incremento adicional del producto, bien puede ser extendida a los costos de transacción. Ello en efecto requiere de la estructuración de una teoría de la burocracia, que de cuenta de los orígenes y consecuentes diferencias de sus costos entre las empresas, y entre éstas y el mercado.

De lo expuesto anteriormente puede derivarse que el argumento central de la nueva teoría de la empresa reside precisamente en el estudio de los costos de transacción. Sin embargo, aunque este tipo de estudios no hace énfasis en la determinación de los precios a través de los mercados, sigue sosteniendo que el surgimiento de la organización empresarial se debe al carácter competitivo de los mercados. En ese sentido, bajo tal formulación de los costos de transacción, la competencia entre empresas no puede menos que proveer la coordinación

requerible para el correcto funcionamiento del sistema económico. Pero la teoría de los costos de transacción va mucho más allá de los mercados por cuanto considera el rol de la dirección empresarial y la relación laboral principal-agente. Para una elaboración conceptual digna de todo mérito en este punto, véase Jensen y Meckling (1976).

Este enfoque microeconómico de la empresa toma en consideración algunas características relevantes de la elección empresarial, como por ejemplo el que las oportunidades de crecimiento de la inversión especializada de capital puede verse obstaculizada por el rendimiento de las acciones y su reparto, lo cual limita el desempeño futuro del negocio. Sin embargo, valga la pena acotar que en la práctica las empresas desarrollan diversos tipos de estrategias a los efectos de cumplir con el suministro de bienes y servicios a los clientes, para lo cual la "INVERSIÓN DE CAPITAL" es un requisito previo. Tales tipos de estrategias tienen que ver con los contratos a futuro. Por medio de estos tipos de contratos se elimina el riesgo asociado a la no inversión de capital. Hay aquí una valoración de tipo moral de las organizaciones económicas, la cual bien puede ser considerada como un dato. Así las cosas, la característica más relevante de la empresa reside en su actitud sustitutiva del mecanismo de los precios. Luego, el costo de transacción derivable de la relación principal-agente, o bien, que también cabe, empleador-empleado, determina el tamaño de la empresa. Visto así, el límite de la empresa se encuentra determinado por las relaciones conductuales que se derivan de las relaciones o condiciones de trabajo. Mientras más ventajosas sean las condiciones de trabajo, mayor es el límite o tamaño de la empresa. Al revés, mientras menos ventajosas sean las condiciones de trabajo. La determinación de las condiciones de trabajo es de tipo comparativa: las condiciones de trabajo de una gran empresa vs las condiciones de trabajo de una pequeña empresa. Si las condiciones de trabajo percibidas por los empleados de una gran empresa es desfavorable en su comparación con las de una pequeña empresa, entonces la gran empresa tendría que incrementar significativamente los salarios a los efectos de compensar la disminución de su tamaño relativo. De este modo, tal incremento de salarios se convierte en un incremento de los costos de transacción (al interior de la empresa: independientemente de lo que ocurre en el mercado).

En la sección anterior se hizo énfasis en que los costos de transacción es el aspecto más relevante de la moderna teoría de la organización empresarial. Pero este enfoque tiene a su vez una limitante de tipo metodológico: que el análisis comparativo de los costos entre empresas, y entre éstas y el mercado, de suyo se convierte en una análisis comparativo grosso modo entre los beneficios y los costos entre empresas, y entre éstas y el mercado. Hay una limitante metodológica adicional, y es que este enfoque pasa por alto los mecanismos financieros de las empresas. Esto es, pasa por alto la estructura de capital y, por ende, de endeudamiento de las empresas. La estructura de capital, al igual que la relación empleador-empleado, genera costos de transacción que son en verdad relevantes para la empresa. En ese sentido, al ampliarse la percepción de los costos empresariales, se amplía la orientación investigativa de la organización empresarial.

Un nutrido número de economistas marchan en esta dirección: Rosen, Williamson, Joskow, Hart, Demsetz, y Winter, entre otros. Cada uno de estos investigadores participaron en el año 1987 en una conferencia conmemorativa de los 50 años de la publicación del clásico artículo de Ronald Coase que lleva por título: La naturaleza de la empresa. De lo que nos ocupamos en esta sección es de una visión panorámica de tales ensayos conmemorativos, los cuales fueron compilados por Williamson y Winter (1991).

Pues, bien, el artículo de Sherwin Rosen: "Costos de transacción y mercados de trabajo internos", pone de manifiesto la tensión existente entre el mecanismo de los precios como modo de coordinación espontánea y el mecanismo de la jerarquía como modo de coordinación consciente. ¿Cuál es la razón para disponer de ambos sistemas?. La respuesta de Rosen puede resumirse en estos términos: las empresas finalmente justifican la dualidad de sistemas por cuanto están condicionadas a las especificidades de su capital humano y no humano. Un ejemplo de ello puede visualizarse a través de los contratos laborales de ciertas organizaciones empresariales, como por ejemplo la Toyota, en la que los trabajadores participan en la propiedad accionaria de la empresa a través de sus ahorros. Este tipo de relación laboral, en la que los trabajadores son a su vez empleados y propietarios, complica la dinámica misma de funcionamiento del

capitalismo maduro, en la que se supone que el derecho de propiedad es virtualmente diferenciable entre los propietarios de los servicios de trabajo y los propietarios del capital. Tal práctica empresarial es lo que lleva a Rosen precisamente a proponer una nueva teoría del mercado laboral, interno a las organizaciones, caracterizado por la coordinación consciente de los incentivos en un contexto dinámico de cargos.

El artículo de Oliver Williamson: "La lógica de la organización económica.", subraya la postura teórica de Coase según la cual la diferencia de los costos de transacción son los aspectos de mayor relevancia a la hora de entender los distintos modos de organización empresarial con base a los mercados, las jerarquías, y los sistemas híbridos entre mercados y jerarquías. Desde este punto de vista, lo que caracteriza los cambios transaccionales de, por ejemplo, el sistema de mercado al de la jerarquía como base de la organización empresarial, no es otra cosa más que los altos costos derivables de una baja en los incentivos contractuales entre empleador-empleado. De allí que un aumento en la intensidad de los incentivos aumente la posibilidad de una selección no adversa. La aplicabilidad de la economía de los costos de transacción implica tres cuestiones fundamentales, según nos lo hace ver Williamson: a) declarar a las transacciones como la unidad básica del análisis y, a partir de allí, bien puede centrarse la atención en sus múltiples dimensiones, b) considerar a la racionalidad limitada y el sentido del oportunismo como los atributos conductistas básicos de la naturaleza humana (sobre este supuesto básico del conductismo es que se erige la economía de los costos de transacción), y c) caracterizar los cambios intertemporales del proceso organizativo de las empresas. Con esta declaración, consideración y caracterización, bien se puede estructurar una teoría predictiva de la organización económica, por cuanto se alinearía la diferencia de atributos de las transacciones con las diferencias de costos y competencias de las estructuras de dirección en un modo fundamentalmente economizador de los costos de transacción.

El artículo de Paul Joskow tiene por título: "La especificidad de los activos y la estructura de las relaciones verticales: pruebas empíricas." El enfoque básico de Joskow se centra en la posibilidad reguladora de los contratos. Bajo esta óptica, la

teoría de los costos de transacción se ha usado para evaluar la eficacia de las licitaciones, como por ejemplo las franquicias, para el monopolio de tipo natural. Joskow, al igual que Klein, Crawford y Alchian (1978), son estudiosos a nivel de contrastabilidad empírica de la integración vertical de las industrias. El fundamento teórico de tales estudios versa sobre la contratación comparativa. En el caso de Joskow la industria objeto de estudio es la de la energía eléctrica, mientras que en el caso de Klein (et alia), la industria objeto de estudio es la del petróleo. En estos trabajos, la integración vertical y los contratos a largo plazo son las variables dependientes, mientras que el tipo y especificidad de los activos es la variable independiente. So pena de las dificultades metodológicas en la construcción de la data, las pruebas estocásticas apoyan la hipótesis de que la dirección de las relaciones contractuales varía significativamente con el grado de especificidad de los activos. Luego, a título de conclusión de estos estudios: los mercados se usan fundamentalmente para intervenir en las transacciones que no son específicas, los modos híbridos de contratación se usan en la medida que aumenta la especificidad de los activos, y la integración vertical o jerarquía se usa para las transacciones en la que es significativamente relevante la dependencia de tipo bilateral.

El artículo de Oliver Hart tiene por título: "Los contratos incompletos y la teoría de la empresa." El enfoque de Hart parte de la siguiente consideración: bajo ciertas formas de selección adversa y riesgo moral, la teoría de los costos de agencia puede adaptarse con facilidad y eficacia a las condiciones del oportunismo, no así a las condiciones de la racionalidad limitada. La razón quizás sea simple de entender: la teoría de los costos de agencia, la cual es un capítulo más de la teoría de contratos, centra la acción de la contratación en el alineamiento de los incentivos ex-antes. Por el contrario, la racionalidad limitada nos da cuenta de la siguiente lección central para el estudio de la organización empresarial: todos los contratos incompletos son tales en virtud de su complejidad. Ergo, si se ha de admitir bajo este criterio la racionalidad limitada, se requiere forzosamente de un ajuste ex-post a nivel de la dirección empresarial. La formulación del modelo de la contratación incompleta de Hart, si bien es cierto es de difícil comprensión, no menos cierto es que abre la posibilidad analítica de incluir la cuestión de la propiedad como un elemento teórico relevante para la teoría de contratos. La

cuestión de la propiedad en Hart centra su atención en la propiedad de los activos físicos, y hace uso, además, del concepto derechos residuales del control para explicar por esta vía los costos y beneficios de la integración vertical.

El artículo de Demsetz tiene por título: "Una revisión de la teoría de la empresa." En este artículo Demsetz da cuenta de una visión panorámica del pasado, presente y futuro de la teoría de la empresa. Parte de la visión neoclásica de la empresa, que como ya se ha discutido en párrafos anteriores, vincula la estructura organizativa de la misma al mecanismo del mercado. Esta teoría de la empresa es de tal suerte inconveniente, por cuanto no logra explicar el desempeño de la estructura de las organizaciones respecto de la realidad. En ese sentido, Demsetz celebra la formulación teórica de los costos de transacción por parte de Coase. No obstante, aunque la teoría de los costos de transacción se ha profundizado con la teoría de los costos de agencia, y las renovaciones que el mismo Coase ha hecho a su teoría de los costos de transacción, Demsetz considera que el avance es insatisfactorio. Las razones que esgrime, son las siguientes: considera que la economía de los costos de transacción adolece de una precisión terminológica. En efecto, la teoría de los costos de transacción describe la diferencia de costos entre formas alternativas de dirección, diferencias estas que no son simétricas, toda vez que sugiere que se conserve el concepto costos de transacción en especial referencia a los mercados, mientras que sugiere que se conserve el concepto costos de administración en especial referencia a las empresas. En tal ausencia de una categoría genérica de los costos, ello complica evidentemente las comparaciones, sobremanera cuando se consideran para el análisis formas híbridas de organización empresarial: como por ejemplo la franquicias, que ya hemos citado.

Otra insatisfacción metodológica de Demsetz tiene que ver con el poder explicativo que se le imputa a la especificidad de los activos. Demsetz sostiene que hay tres factores claramente asociados a la coordinación propia de las empresas, cuales son: la especialización, la continuidad de la asociación y el uso de la dirección. Los dos primeros factores se relacionan estrechamente con la condición de la especificidad de los activos, mientras que estos dos factores, aunado al tercero, pareciera otorgar la eficacia relevante que se le otorga a los

"decretos." Sea como fuere, Demsetz sostiene en este artículo que las investigaciones por venir sobre el comportamiento de la empresa debería ocuparse más de la economía de la adquisición y del conocimiento. En virtud de lo cual, toda vez que el conocimiento es usado en mayor medida por el que lo posee, en ventaja para con los demás, otorga una especial preeminencia a los estudios futuros de la administración.

El artículo de Sydney Winter tiene por título, y con esto finalizamos esta visión panorámica: "Coase, la competencia y la corporación." Winter, de manera análoga a Demsetz, hace una crítica a la concepción microeconómica convencional. En este artículo en particular esgrime cuatro sendas críticas a la economía del libro de texto: la metodología basada sobre el individualismo económico, la falta de atención a los planteamientos Coasianos de la organización empresarial, el escaso realismo de la teoría microeconómica de los mercados, y la ausencia de un reconocimiento explícito de las unidades empresariales como fuente de competencia. Paso seguido, entra a considerar o discutir la perspectiva evolutiva de la empresa y la teoría del coste de transacción. Como ya sabemos, la teoría del coste de transacción tiene su fuente de inspiración en el clásico artículo de Coase de 1937, pero la teoría evolutiva de la empresa tiene su fuente de inspiración en el bien conocido artículo de Alchian (1950). Valga acotar que estas dos perspectivas, tanto la de Coase como la de Alchian, se fundamentan sobre un supuesto de racionalidad limitada. Ahora bien, la diferencia entre el enfoque evolutivo de la empresa y el de los costos de transacción, es que la economía evolutiva adopta un enfoque de sistema donde intervienen tanto la adquisición como la utilización de conocimientos, mientras que el problema crucial en la economía de los costos de transacción recae sobre la decisión de fabricar o comprar. Al igual que Demsetz, Winter recalca la importancia de la adquisición y uso del conocimiento para los estudios futuros de la empresa.

El trabajo pionero de Coase de 1937, no solamente inspiró a otros economistas al poner de manifiesto las limitaciones de la teoría microeconómica de los mercados, sino que además abrió el debate con su teoría de los costos de transacción. Teoría ésta que si bien es cierto se ha profundizado, no menos cierto es que

sigue latente al ser citada tantas veces, al día de hoy, en la literatura especializada.

En el presente estudio se definió esta variable cualitativa considerando las siguientes categorías:

$$CTF_i = \begin{cases} 0 & = \text{Nada} \\ 1 & = \text{Bajo} \\ 2 & = \text{Regular} \\ 3 & = \text{Alto} \\ 4 & = \text{Muy Alto} \end{cases}$$

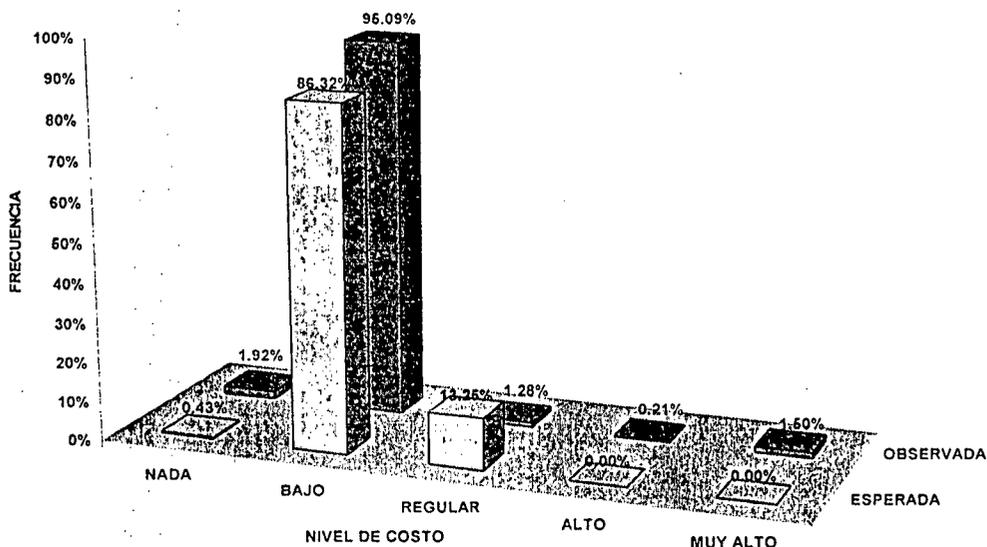
Los resultados de la encuesta referente a los costos de transferencias de fondos se describen en el cuadro N° 01

CUADRO N° 01

Costo de Transferencia de Fondos	Porcentaje Modalidad Tradicional	Porcentaje Modalidad Electrónica	Variación por Modalidad
NADA	1.83%	2.57%	40.44%
BAJO	95.18%	95.28%	0.11%
REGULAR	1.32%	0.99%	-25.00%
ALTO	0.27%	0.20%	-25.93%
MUY ALTO	1.40%	0.97%	-30.71%

FUENTE: Encuesta a Micro y Pequeñas Empresas
ELABORACIÓN: Propia

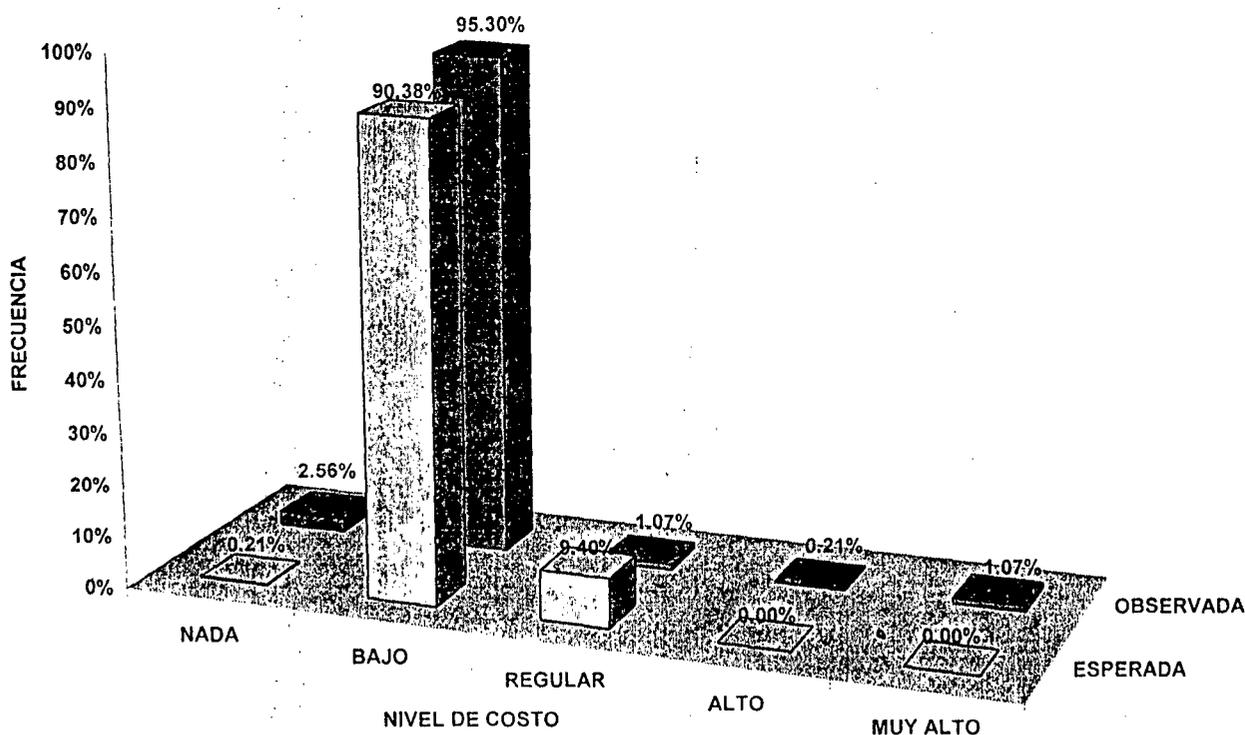
FRECUENCIA EN EL COSTO DE LA TRANSFERENCIA DE FONDOS CON LA MODALIDAD TRADICIONAL



En el cuadro N° 01 se puede notar que el mayor porcentaje de las empresas tienen un bajo costo en las transferencias de fondos en las diversas transacciones económicas y financieras que tienen las empresas en la Provincia de Leoncio Prado.

Por otro lado se puede notar que hay un aumento del 40.44% de empresas que reduce su costo a cero; 0.11% reduce su costo al nivel bajo; mientras que: se reduce en 25% del nivel regular, 25.93% del nivel alto y en 30.71% del nivel muy alto. Esto nos indica que al pasar de la Modalidad Tradicional de Transferencia de Fondos a la Modalidad Electrónica de Transferencia de Fondos, se reducen los costos de los mismos.

FRECUENCIA EN EL COSTO DE LA TRANFERENCIA DE FONDOS CON LA MODALIDAD ELECTRÓNICA



3.2 MODALIDAD DE TRANSFERENCIA DE FONDOS

Movimiento interno de fondos entre cuentas dentro de un banco o movimiento externo de fondos entre bancos. Conjunto de las operaciones que constituyen la actividad de un establecimiento comercial, bancario o industrial.

Transferencia Electrónica de Fondos Interbancarios es el envío electrónico de dinero de una cuenta de cheques o tarjeta de débito de un Banco a una cuenta de

cheques, tarjeta de débito o para pago de Créditos (Hipotecarios, Auto y Personal) de otra Institución Bancaria ubicada dentro del territorio nacional.

La Transferencia Electrónica de Fondos Interbancarios es un servicio para realizar transferencias electrónicas de fondos entre Bancos, en Moneda Nacional (M.N.) de tres maneras:

- ✦ Banco a Banco.
- ✦ Banco a Tercero.
- ✦ Tercero a tercero.

Brinda la satisfacción de sus necesidades en tiempo, calidad y costo.

VENTAJAS:

Transferencia de fondos a una cuenta determinada a cualquier Banco del País.

- ✦ Los recursos transferidos son recibidos el mismo día.
- ✦ Agilidad y seguridad.
- ✦ Evita al cliente traslados a las diferentes sucursales para realizar sus depósitos.
- ✦ Seguridad al no portar efectivo.

Este servicio también se proporciona en la Banca Electrónica, por lo que la transferencia de fondos se clasifica en dos categorías: Tradicional y Electrónica.

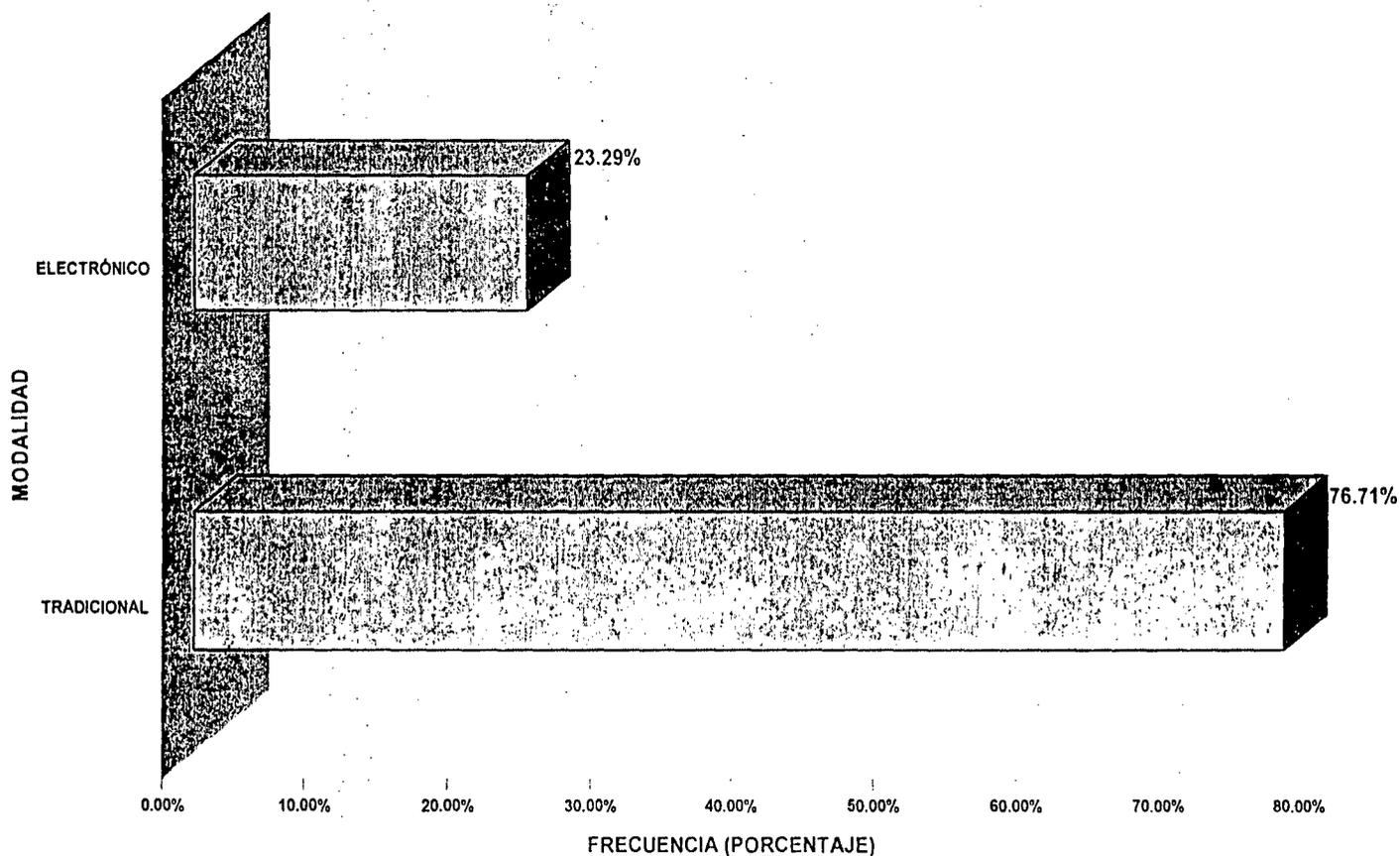
CUADRO N° 02

Modalidad de Transferencia de Fondos	Porcentaje
TRADICIONAL	76.71%
ELECTRÓNICO	23.29%

FUENTE: Encuesta a Micro y Pequeñas Empresas
ELABORACIÓN: Propia

En el cuadro N° 02 se puede notar que el mayor porcentaje de empresas (76.71%) hacen uso de la Transferencias de Fondos Tradicionales, siendo solo el 23.29% de empresas que se benefician de la Transferencias de Fondos Electrónicas.

MODALIDAD DE TRANSFERENCIA DE FONDOS



3.3 TAMAÑO DE LA EMPRESA

Tamaño de la empresa: El tamaño de una empresa es una variable esencial para conocer el poder que tiene ésta frente a terceros (fabricantes, otros minoristas distribuidores minoristas y mayoristas y consumidores). No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc.

Existen múltiples criterios para determinar a que tipo de empresa, tales como:

Financiero: El tamaño se determina por el monto de su capital.

Personal Ocupado: Este criterio establece que una empresa pequeña es aquella en la que laboran menos de 250 empleados, una mediana aquella que tiene entre 250 y 1000, y una grande aquella que tiene más de 1000 empleados.

Ventas: Establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando son nacionales y grande cuando son internacionales.

Producción: Este criterio se refiere al grado de maquinización que existe en el proceso de producción; así que una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, es decir, que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada; pero si es así generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra. Una empresa mediana puede estar mecanizada como en el caso anterior, pero cuenta con más maquinaria y menos mano de obra. Por último, la gran empresa es aquella que esta altamente mecanizada y/o sistematizada.

Criterios de Nacional Financiera: Para esta institución una empresa grande es la más importante dentro de su giro.

OTROS CRITERIOS

CRITERIOS ECONÓMICOS: Según este criterio las empresas pueden ser:

Nuevas: Se dedican a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se trate de meros sustitutos de otros que ya se produzcan en este y que contribuyen en forma importante en el desarrollo económico del mismo.

Necesarias: Tiene como objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se producen en el país de manera insuficiente para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre y cuando el mencionado déficit sea considerable y no tenga un origen en causas transitorias.

Básicas: Aquellas industrias consideradas primordiales para una o varias actividades de importancia para el desarrollo agrícola o industrial del país.

Semibásicas: Producen mercancías destinadas a satisfacer directamente las necesidades vitales de la población.

Criterios de Constitución Legal: De acuerdo con el régimen jurídico en que se constituya la empresa, ésta puede ser: Sociedad Anónima, Soc. de Responsabilidad Limitada, Soc. Cooperativa, Soc. en Comandita Simple, Soc. en Comandita por Acciones, y Soc. en Nombre Colectivo.

Por lo tanto entenderemos por crecimiento en una empresa al "aumento en la dimensión (física o territorial de la misma) o una mejora en la calidad como resultado de un proceso de desarrollo análogo a los procesos biológicos, en los cuales la acción recíproca de una serie de cambios internos, conduce a aumentos en el tamaño, acompañados de cambios en las características del objeto en crecimiento" (Pentrose, 1962) y no sólo al crecimiento de la producción, exportaciones o volumen de ventas.

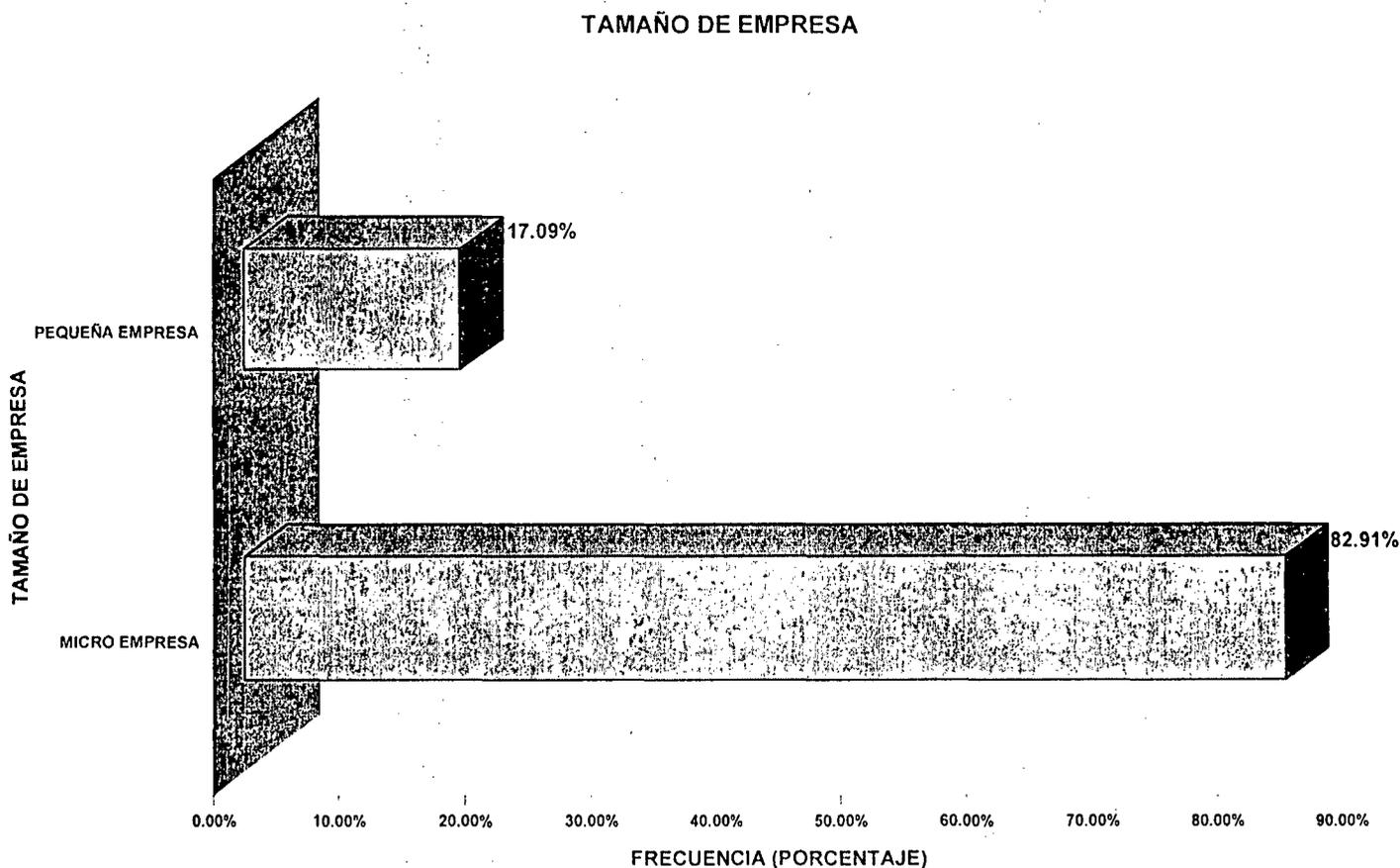
El criterio utilizado para este estudio es el del capital social de la empresa, por lo que se ha definido como Pequeña Empresa cuando su capital no excede de 100,000 nuevos soles y, como Mediana Empresa aquellas que su capital social excede de los 100,000 nuevos soles.

CUADRO N° 03

TIPO DE EMPRESA	Porcentaje
PEQUEÑA EMPRESA	82.91%
MEDIANA EMPRESA	17.09%

FUENTE: Encuesta a Micro y Pequeñas Empresas
ELABORACIÓN: Propia

El 82.91% de las empresas son Micro Empresas, mientras que solo el 17.09% de las empresas son consideradas como Pequeña Empresa.



3.4 AÑOS DE PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MERCADO

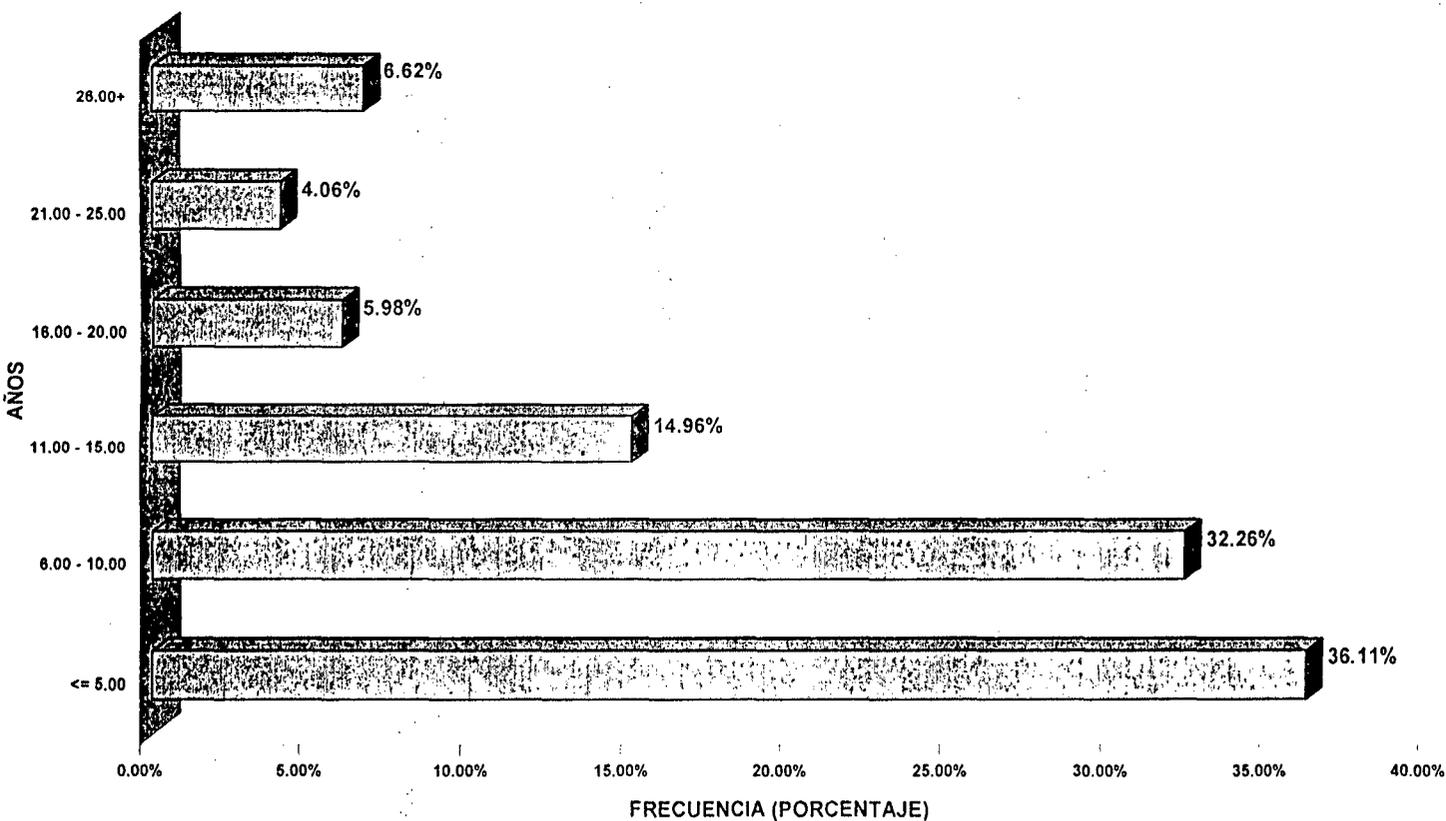
Esta variable ha sido identificada como un subrogado para el concepto de "reputación". Es cierto que, dadas las altas tasas de mortalidad de las MYPES y

PYMEs, la prolongación de su funcionamiento más allá de los cinco años es indicio de eficiencia y seriedad.

CUADRO N° 04

AÑOS DE LA EMPRESA EN EL MERCADO	Porcentaje
<= 5.00	36.11%
6.00 - 10.00	32.26%
11.00 - 15.00	14.96%
16.00 - 20.00	5.98%
21.00 - 25.00	4.06%
26.00+	6.62%

AÑOS DE LA EMPRESA EN EL MERCADO



Puede notarse que un gran porcentaje de empresas son nuevas (36.11%), es decir, son menores o iguales a 5 años de funcionamiento; las empresas que vienen funcionando entre 6 y 10 años son el 32.26%; los que tienen una solidez

entre 11 y 15 años son el 14.96%; y mayores a 16 años de funcionamiento son el 16.67%.

3.5 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MERCADO

Porcentaje de Participación de la Empresa en el Mercado: El porcentaje de participación de la empresa en el mercado. Normalmente se considera que, salvo circunstancias excepcionales y que deberán ser adecuadamente fundamentadas, participaciones inferiores a 25% del mercado relevante no constituyen posición de dominio en tal mercado. Por el contrario, participaciones superiores a 50% del mercado relevante serán muy probablemente consideradas casos de posición de dominio. Porcentajes ubicados entre 25% y 50% serán analizados según la estructura y condiciones del mercado en cada caso.

Según cifras del INEI los MYPES y PYMES contribuyen en generar el 42% del PBI del país y generan el 70% del empleo como porcentaje de la población económicamente activa.

Para este estudio se consideró las ventas que las empresas tienen en el mercado de Leoncio Prado como Participación de la Empresa en el Mercado.

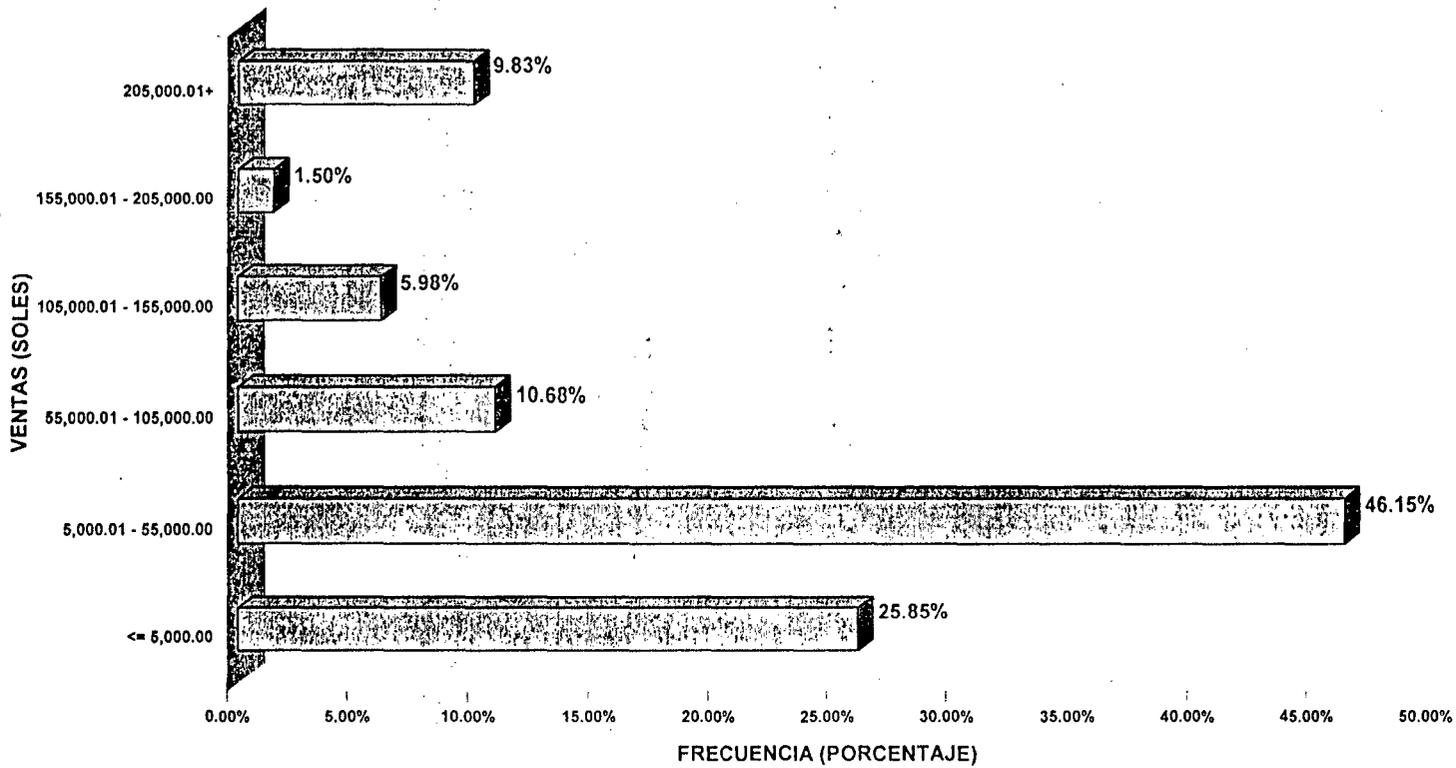
CUADRO N° 05

PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MERCADO	Porcentaje
<= 5,000.00	25.85%
5,000.01 - 55,000.00	46.15%
55,000.01 - 105,000.00	10.68%
105,000.01 - 155,000.00	5.98%
155,000.01 - 205,000.00	1.50%
205,000.01+	9.83%

Se observa que el porcentaje de empresas que tienen mayor participación en el mercado es el 17.31% (empresas con ventas superiores a 105,000.00 soles), es decir, generan el 77.74% de las ventas de la Provincia de Leoncio Prado; mientras que el 82.69% de las empresas (empresas con ventas inferiores a

105,000.00 soles) generan el 22.26% de las ventas. En otros términos, pocas empresas tienen mayor Participación en el Mercado.

PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MERCADO



CAPITULO IV. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

4.1 MODELO PROBIT DE RESPUESTAS MULTIPLES

$$PROB[CTF = j / X\beta] = F(X\beta)$$

$$\forall j = 0, 1, 2, 3, 4$$

$$PROB[CTF = j / X\beta] = \int_0^{X\hat{\beta}} \frac{e^{-z}}{\sqrt{2\pi}} \partial z$$

$$CTF_i = \begin{cases} 0 & = \text{Nada} \\ 1 & = \text{Bajo} \\ 2 & = \text{Regular} \\ 3 & = \text{Alto} \\ 4 & = \text{Muy Alto} \end{cases}$$

$$MTF_i = \begin{cases} 0 & = \text{Transferencias Tradicionales} \\ 1 & = \text{Transferencias Electrónicas} \end{cases}$$

$$TE_i = \begin{cases} 0 & = \text{Pequeña} \\ 1 & = \text{Mediana} \end{cases}$$

$$PROB[CTF = j / X\beta] = \int_0^{X\hat{\beta}} \frac{e^{-z}}{\sqrt{2\pi}} \partial z$$

Donde:

- ✓ CTF_i = Costo de Transferencia de Fondos.
- ✓ MTF_i = Modalidad de Transferencia de Fondos.
- ✓ TE_i = Tamaño de la Empresa.

✓ $AEM_i =$ Años de la Empresa en el Mercado.

✓ $PC_i =$ Participación de la Empresa en el Mercado.

El Pseudo-R2 del Cuadro N° 06 nos indica que el modelo Probit de Respuestas Múltiples es adecuado (73.83%).

El gráfico de la Distribución Normal nos muestra los límites de cada categoría en la variable dependiente Costo de Transferencias de Fondos (CTF).

**CUADRO N° 06
COEFICIENTES ESTADISTICOS DEL MODELO**

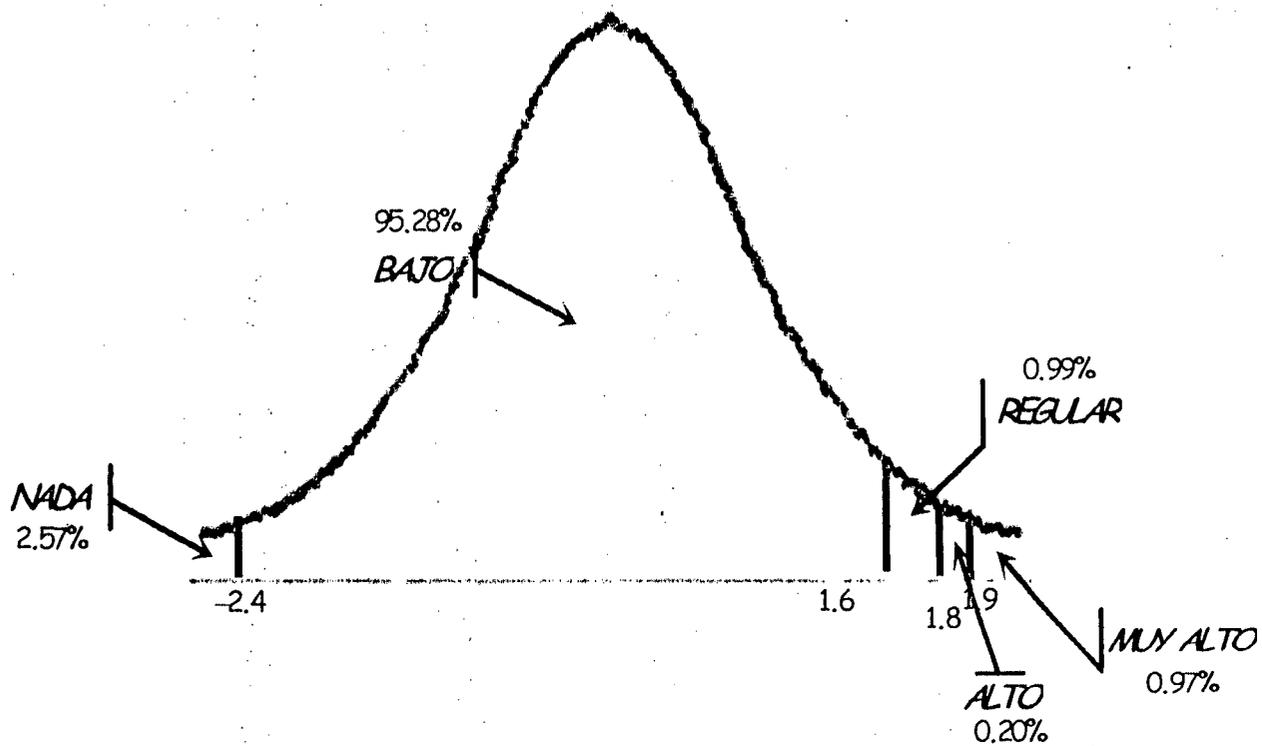
Dependent Variable: CTF
 Method: ML - Ordered Probit
 Date: 07/05/07 Time: 09:55
 Sample: 1 468
 Included observations: 468
 Number of ordered indicator values: 5
 Convergence achieved alter 1 iterations
 Covariance matrix computed using second derivatives

	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
MTF	-0.142115000	2.9539E-01	-0.4811	0.6304
TE	-0.000003560	1.3400E-06	-2.6567	0.0079
AEM	-0.014973000	5.3583E-03	-2.7944	0.0052
PC	-0.000000585	1.9106E-07	-3.0618	0.0022

Limit Points

LIMIT_1:C(5)	-2.3904	0.2183	-10.9504	0.0000
LIMIT_2:C(6)	1.5822	0.1629	9.7100	0.0000
LIMIT_3:C(7)	1.8275	0.1915	9.5442	0.0000
LIMIT_4:C(8)	1.8973	0.2020	9.3945	0.0000

Akaike info criterion	0.4062	Schwarz criterion	0.4771
Log likelihood	-87.0430	Hannan-Quinn criter.	0.4341
Restr. log likelihood	-114.2697	Avg. log likelihood	-0.1860
LR statistic (4 df)	54.4534	LR index (Pseudo-R2)	0.7383
Probability(LR stat)	0.0000		



PRUEBA DE HIPOTESIS PARA EL MODELO

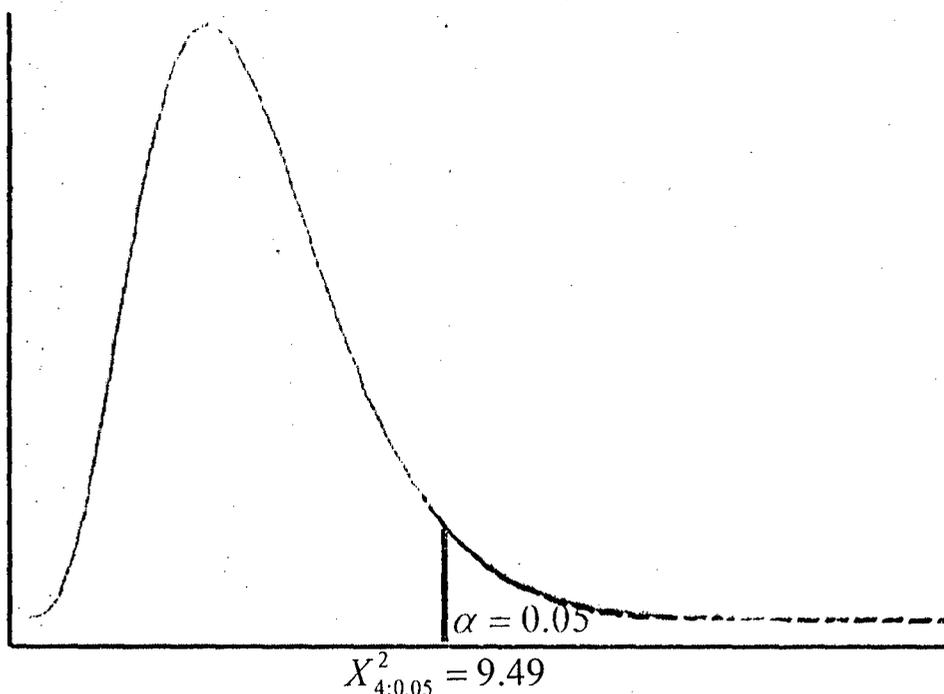
1) HIPOTESIS:

$$H_0: \beta_{MTF} = \beta_{TE} = \beta_{AEM} = \beta_{PK} = 0$$

$$H_0: \beta_{MTF} \neq \beta_{TE} \neq \beta_{AEM} \neq \beta_{PK} \neq 0$$

2) NIVEL DE SIGNIFICANCIA: $\alpha=0.05$.

3) REGIÓN DE RECHAZO:



4) DETERMINACIÓN DE X^2_c :

$$X^2_c = \text{LR statistic (4 df)} = 54.45$$

5) CONCLUSION: Como X^2_c es mayor que $X^2_{4,0.05}$ ($54.45 > 9.49$)

(Probability(LR stat)=0.0000), entonces se acepta la H_a , es decir, los parámetros poblacionales del modelo Probit de Respuestas Múltiples son diferentes entre si, a un nivel de significancia del 5%. Por lo tanto, el modelo Probit de Respuestas Múltiples es adecuado para el estudio.

Los coeficientes individuales de los parámetros poblacionales del modelo Probit de Respuestas Múltiples expuestos en el cuadro N° 06, nos indican que son adecuados, por ser inferiores al 5% del nivel de significancia ($P[Z \leq z] < \alpha$), excepto el coeficiente del parámetro de la variable Modalidad de Transferencia de Fondos (MTF) ($P[Z \leq -0.48] = 0.6304$) es alto, esto se debe a que los valores son dicotómicos y que el cambio de modalidad se da pero en poca magnitud, es decir, la mayoría de las empresas son reacias al cambio.

4.2 CONTRASTACIÓN DEL MODELO PROBIT DE RESPUESTAS MÚLTIPLES

CUADRO N° 07
ELASTICIDADES DE CTF EN LA MODALIDAD
TRADICIONAL DE TRANSFERENCIA DE FONDOS

Costo de Transferencia de Fondos	Elasticidad CTF/TE	Elasticidad CTF/AEM	Elasticidad CTF/PC
NADA	0.0000%	0.0000%	0.0000%
BAJO	0.0770%	0.0035%	0.0054%
REGULAR	-0.0884%	-0.0040%	-0.0154%
ALTO	-0.0195%	-0.0009%	-0.0034%
MUY ALTO	-0.0012%	-0.0053%	-0.0209%
PROMEDIO	-0.0064%	-0.0013%	-0.0069%

CUADRO N° 08
ELASTICIDADES DE CTF EN LA MODALIDAD
ELECTRÓNICA DE TRANSFERENCIA DE FONDOS

Costo de Transferencia de Fondos	Elasticidad CTF/TE	Elasticidad CTF/AEM	Elasticidad CTF/PC
NADA	0.0000%	0.0000%	0.0000%
BAJO	-0.0280%	-0.0013%	-0.0049%
REGULAR	-0.0706%	-0.0032%	-0.0123%
ALTO	-0.0151%	-0.0007%	-0.0026%
MUY ALTO	-0.0866%	-0.0039%	-0.0151%
PROMEDIO	-0.0401%	-0.0018%	-0.0070%

INCREMENTO DE LOS COSTOS DE LAS TRANSFERENCIAS DE FONDOS (CTF) ANTE EL INCREMENTO DEL TAMAÑO DE LA EMPRESA (TE):

En una situación de Uso de la Modalidad de Transferencias Electrónicas y ante el incremento del 1% del Tamaño de la Empresa (TE), los costos varían de la siguiente manera:

- ☛ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Bajo de transferencias de fondos, este se reduce en 0.28%.
- ☛ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Regular de transferencias de fondos, este se reduce en 0.706%.
- ☛ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Alto de transferencias de fondos, este se reduce en 0.151%.
- ☛ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Muy Alto de transferencias de fondos, este se reduce en 0.866%.

En términos generales haciendo uso de las Transferencias Electrónicas de Fondos (TEF), ante el incremento del 1% del Tamaño de la Empresa (TE), los Costos de Transferencias de Fondos (CTF) se reducen en 0.4006%, 0.3364% mas que con la Modalidad de Transferencia de Fondos Tradicional. Se puede

afirmar que ante el incremento del Tamaño de la Empresa (TE) existe un decremento en los Costos de Transferencia de Fondos (CTF) de las Empresas.

INCREMENTO DE LOS COSTOS DE LAS TRANSFERENCIAS DE FONDOS (CTF) ANTE EL INCREMENTO DE LOS AÑOS DE LA EMPRESA EN EL MERCADO (AEM):

En una situación de Uso de la Modalidad de Transferencias Electrónicas y ante el incremento del 1% de los Años de la Empresa en el Mercado (AEM), los costos varían de la siguiente manera:

- ✦ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Bajo de transferencias de fondos, este se reduce en 0.0125%.
- ✦ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Regular de transferencias de fondos, este se reduce en 0.0315%.
- ✦ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Alto de transferencias de fondos, este se reduce en 0.0068%.
- ✦ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Muy Alto de transferencias de fondos, este se reduce en 0.0387%.

En términos generales haciendo uso de las Transferencias Electrónicas de Fondos (TEF), ante el incremento del 1% de los Años de la Empresa en el Mercado (AEM), los Costos de Transferencias de Fondos (CTF) se reducen en 0.0179%, 0.0045% mas que con la Modalidad de Transferencia de Fondos Tradicional. Se puede afirmar que ante el incremento de los Años de la Empresa en el Mercado (AEM) existe un decremento en los Costos de Transferencia de Fondos (CTF) de las Empresas.

INCREMENTO DE LOS COSTOS DE LAS TRANSFERENCIAS DE FONDOS (CTF) ANTE EL INCREMENTO DE LA PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MERCADO (PC):

En una situación de Uso de la Modalidad de Transferencias Electrónicas y ante el incremento del 1% de la Participación de la Empresa en el Mercado (PC), los costos varían de la siguiente manera:

- ✦ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Bajo de transferencias de fondos, este se reduce en 0.0489%.
- ✦ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Regular de transferencias de fondos, este se reduce en 0.123%.
- ✦ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Alto de transferencias de fondos, este se reduce en 0.026%.
- ✦ Cuando la empresa tiene costos en el nivel Muy Alto de transferencias de fondos, este se reduce en 0.151%.

En términos generales haciendo uso de las Transferencias Electrónicas de Fondos (TEF), ante el incremento del 1% de la Participación de la Empresa en el Mercado (PC), los Costos de Transferencias de Fondos (CTF) se reducen en 0.0698%, 0.0012% mas que con la Modalidad de Transferencia de Fondos Tradicional. Se puede afirmar que ante el incremento de la Participación de la Empresa en el Mercado (PC) existe un decremento en los Costos de Transferencia de Fondos (CTF) de las Empresas.

Por otro lado se puede afirmar que cuando las Empresas hacen uso de la Transferencia de Fondos Electrónicas (TFE) hay una reducción en los Costos de Transferencias de Fondos (CTF).

CONCLUSIONES

1. El mayor número de Empresas tienen Costos bajos en la Transferencia de Fondos, tanto en la Modalidad Tradicional (95.18%) como en la Electrónica (95.28%).

2. El 76.71% de las Empresas hace uso de la Modalidad Tradicional en la Transferencia de Fondos; mientras que solo el 23.29% a migrado a la Modalidad Electrónica de Transferencia de Fondos.
3. La mayoría de las Empresas están dentro de la categoría de Pequeñas Empresas; y solo el 17.09% son Medianas Empresas.
4. El 63.89% de las Empresas tiene una participación en el Mercado de mas de 5 años; el 36.11% tiene una Participación en el Mercado de por lo menos 5 años.
5. El porcentaje de empresas que tienen mayor participación en el mercado es el 17.31% (empresas con ventas superiores a 105,000.00 soles), es decir, generan el 77.74% de las ventas de la Provincia de Leoncio Prado; mientras que el 82.69% de las empresas (empresas con ventas inferiores a 105,000.00 soles) generan el 22.26% de las ventas.
6. Cuando se incrementa el en 1% del Tamaño de la Empresa, los Costos de Transferencias de Fondos se reducen en 0.4006%, 0.3364% mas que con la Modalidad de Transferencia de Fondos Tradicional.
7. El incremento del 1% de los Años de la Empresa en el Mercado, hace que los Costos de Transferencias de Fondos se reduzcan en 0.0179%, 0.0045% mas que con la Modalidad de Transferencia de Fondos Tradicional.
8. Cuando se incrementa el en 1% de la Participación de la Empresa en el Mercado, los Costos de Transferencias de Fondos se reducen en 0.0698%, 0.0012% mas que con la Modalidad de Transferencia de Fondos Tradicional.
9. El uso de la Transferencia de Fondos Electrónicas origina una reducción en los Costos de Transferencias de Fondos.

RECOMENDACIONES

1. El Ejecutivo y el Legislativo deben dar mayor importancia en materia de Legislación y considerar las Transferencias Electrónicas de Fondos (TEF).

2. Las empresas financieras deben promocionar y explicar más sobre los beneficios de las Transferencias Electrónicas de Fondos (TEF), con la finalidad de aumentar el número de empresas que hagan uso de Transferencias Electrónicas de Fondos (TEF).
3. Se deben realizar más estudios similares, considerando la influencia de otras variables socio económicas.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS.

1. ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE INVESTIGACIÓN DEL DERECHO, Banco de Preguntas Tipo UNMSM. Edición 1997. Lima.
2. CABALLERO, José Manuel, Redes de Banda Ancha, Alfa Omega Grupo Editor, S.A. de CV. México D.F. 1998.
3. CASTILLO FREYRE, Mario, Las Doctrina Tradicionales frente a la Contratación Computarizada, Vol. 3 Tomo I, Lima 1996.
4. CASTILLO FREYRE, Mario, Las Doctrinas Tradicionales Frente a la Contratación Computarizada, Pontificia Universidad Católica del Perú, Volumen 3, Tomo II, Fondo Editorial 1996.
5. Comunicación de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo, al Parlamento Europeo, Al Comité Económico Social y al Comité de las Regiones sobre Iniciativa Europea de Comercio Electrónico [COM (97) 157 final], Bruselas, 16/04/1997.
6. E. FREUND, John-J. WILLIAMS, Frank-M. PERLES, Benjamin. Estadística para la Administración. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
7. E. WALPOLE, Ronald-H. MYERS, Raymond. Probabilidad y Estadística. Editorial Mc Graw Hill Interamericana. México.
8. EL PERUANO, Diario Oficial el Peruano, Edición de Fecha 26 de marzo de 1998, Separata de Normas Legales pág. 158445
9. EL PERUANO, Diario Oficial el Peruano, Edición de Fecha 6 de mayo de 1993, Separata de Normas Legales pág. 114640 y siguiente.
10. ESTEGANOGRAFIA, Enciclopedia Universal Sopena. Editorial Ramón Sopena S.A. Barcelona 1974. Tomo IV.

11. JIJENA LEIVA, Renato Javier, Comercio Electrónico y Derecho, Ponencia Universidad de Chile, año 1999.
12. JIJENA LEIVA, Renato Javier, Problemática Jurídica del Comercio Electrónico, Universidad Católica de Valparaíso.
13. KAZMIER, Leonard - DÍAZ MATA, Alfredo. Estadística Aplicada a la Administración y a la Economía. Editorial Mc Graw Hill Interamericana. México.
14. M. HENDERSON, James - E. QUANT, Richard. Teoría Microeconómica, una aproximación Matemática. Editorial Ariel. España. 1,981.
15. M. L. BERENSON - D. M. LEVINE. Estadística para Administración y Economía. Editorial Mc Graw Hill Interamericana. México.
16. MARTINO, Antonio Internet, Realidad Informática y Derecho, VI Congreso Iberoamericano de Derecho e Informática, Italia.
17. MENDEHALL, William. Estadística para Administradores. Editorial Grupo Editorial Iberoamericana.
18. MENDEHALL, William-L. SHEAFFER, Richard-D. WACKERL, Dennis. Estadística Matemática con Aplicaciones. Editorial Grupo Editorial Iberoamericana.
19. MUÑIZ ZICHES, Jorge, Proyecto de Ley que Regula la Contratación Electrónica, Congreso de la República Proyecto 5010/99 de fecha 10 de agosto de 1999. Lima.
20. MUÑIZ ZICHES, Jorge, Proyecto de Ley que Regula la Contratación Electrónica, Congreso de la República del Perú. Lima.
21. NAVARRO, Bogarín, Internet y sus Servicios, Instituto Tecnológico de Costa Rica, Investigaciones en Computación, año 1993. Costa Rica.
22. RAMOS SUAREZ, Fernando, Problemas Jurídicos del Comercio Electrónico, Revista de Derecho Despacho & Asociados España 1997. España.
23. RODRIGUEZ PRIETO, A. Protección de la Información. Editorial Paraninfo, Madrid.
24. SANTILLANA, Diccionario Enciclopédico, Edición el Comercio, Tomo 3, año 2000. España.

25. TORRES VÁSQUEZ, Aníbal, Código Civil Luis Alfredo Ediciones 2da. Edición Lima 1994. Lima.
26. W. SNEDECOR, George y G. COCHRAN, William. Statistical Methods. The Iowa State University Press. Ames. 1,982.

INTERNET.

1. ANTONIO BELLVER. UNIVERSITAT JAUME I. DINERO ELECTRONICO. ESPAÑA

http://nti.uji.es/docs/nti/net/dinero_electronico.html

2. ARÉVALO, Guadalupe. REGULACIÓN DE LOS SISTEMAS DE PAGOS Y RIESGO LEGAL PARA LA BANCA CENTRAL. MEXICO.

<http://www.cemla.org/pdf/al-v-Arevalo-esp.pdf>

3. BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. LA REFORMA DE LOS SISTEMAS DE PAGO

http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?option=com_content&task=view&id=464&Itemid=414

http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?option=com_content&task=view&id=463&Itemid=415

http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?option=com_content&task=view&id=462&Itemid=417

http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?option=com_content&task=view&id=461&Itemid=417

http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?option=com_content&task=view&id=457&Itemid=422

http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?option=com_content&task=view&id=460&Itemid=418

http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?option=com_content&task=view&id=456&Itemid=424

http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?option=com_content&task=view&id=455&Itemid=413

<http://www.forodepagos.org/pdf/Peru-addendum.PDF>

http://www.cal.org.pe/legislacion/ley_titulos_valores.pdf

http://sisbib.unmsm.edu.pe/Bibvirtual/publicaciones/quipukamayoc/2002/segundo/inform%C3%A1tica_.htm

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

<http://www.rree.gob.pe/portal/p exterior.nsf/6BE03E2E431E75A005256C75006772DE/E0D8118AE665D88F05256E52001ACE93?OpenDocument>

4. CARLOS DE PALADELLA SALORD. EL DINERO FÍSICO Y SU DESAPARICIÓN

<http://premium.vlex.com/doctrina/REDI-Revista-Electronica-Derecho-Informatico/Dinero-fisico-desaparicion/2100-107151,01.html>

5. GÓMEZ ALCÁZAR, Eduardo. EL COMERCIO Y LAS TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS DE FONDOS EN MEXICO

<http://www.juridicas.unam.mx/sisjur/mercant/pdf/8-448s.pdf>

6. INFORMATIVO DE LA ASOCIACION DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS DE CHILE

<http://www.abif.cl/admin/upload/informes/files/5561-boletin.pdf>

7. MANSON, Marcelo. EVOLUCION DE LA INFORMATICA EN EL DESARROLLO SOCIAL. ARGENTINA.

<http://www.getec.etsit.upm.es/articulos/trabajos/trabajo1.htm>

8. SISTEMA DE TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS (SITE) DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

https://www.bcb.gov.bo/sitio/loader1.php?n1=10&n2=8&lig=2003&lin=3&lipk=cqssvyrf@5vavpvnyrf@5fvcni@5obyrgva2@02003@9cqs#da_da

<https://www.bcb.gov.bo/pdf/files/iniciales/sipav/boletin3-2004.pdf>

<https://www.bcb.gov.bo/pdf/files/iniciales/sipav/boletin2-2003.pdf>

<https://www.bcb.gov.bo/pdf/files/iniciales/sipav/boletin18-2002.pdf>

9. SISTEMA DE TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS (SITE) DEL BANCO CENTRAL DEL PERU:

<http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php>

10. SANTOMÁ, Javier. TODO LO QUE DEBERIA SABER SOBRE EL DINERO ELECTRONICO
<http://www.ee-iese.com/82/82pdf/afondo1.pdf>
11. TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS DE FONDOS (TEF)
<http://www.condusef.gob.mx/>
12. TOMMASO PADOA-SCHIOPPA. PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LOS SISTEMAS DE PAGO DE IMPORTANCIA SISTÉMICA. 2001
<http://www.bis.org/publ/cpss43es.htm>
13. UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA METROPOLITANA DE CHILE. PAGOS ELECTRONICOS
<http://www.utem.cl/cyt/derecho/pago.html>
14. URIBE ESCOBAR, José Darío. LOS SISTEMAS DE PAGOS
<http://www.banrep.org/opbanca/Intoducccion/Sistemas-pago-abril05.pdf>
15. XAVIER RIVAS. ESPAÑA. EMISIÓN DE DINERO ELECTRÓNICO
<http://www.onnet.es/08008007.htm>
16. Carlos de Paladella Salord. El Cumplimiento del Pago por Medios Electrónicos.
www.publicaciones.derecho.org/redi*página vista en julio del 2001
17. CORNEJO LOPEZ Valentino, Testigos Electrónicos ante la dificultad de la Contratación Electrónica en el Derecho Mexicano.
<http://vlex.com/mx/arbor>
18. ESPINOZA MURCIA, Ana Isabel, Cifrado de la Información.
<http://www.dise.au.es// asignaturas/re/trabajos cifrados. Html. Pág. Revisada el 13.03.1999.>
19. IPCE Que, es el Comercio Electrónico en Internet.
<http://www.prompex.gob.pe/ipcehtm.página revisada el 02/08/2000.>
20. Necesidad de Criptografía.
<http://www.dis.au.es/asignaturas/re/trabajos/criptografía pág. revisada el 16.03.99.>

21. MONJAS, Lorente Miguel Angel.
<http://www.dat.etsit.upm.es/mmonjas/pago.html>. Pág revisada el 05-03-1999.
22. MARTINEZ NADAL, Pago Electrónico.
www.publicaciones.Derecho.Org/redi/página revisada Agosto 2001
23. ORTEGA DÍAZ, Juan Francisco, El Cumplimiento del Pago pro Medios Electrónicos.
www,,publicaciones.derecho.org/redi/página vista en Junio del 2001.
24. RIVAS Xavier, Comercio Electrónico en internet, Aspectos Jurídicos.
<http://onnet.es/>
25. VELARDE KOEHLIN, Carmen.
www.publicaciones.derecho.org/.redy/Vlex. La publicidad por Internet.

ANEXOS

ENCUESTA

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE CIENCIA ECONÓMICAS

CURSO DE ESTADISTICA PARA ECONOMISTAS I

ENCUESTA DE OPINION PARA EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS

1. INFORMACION GENERAL

1.1. RUBRO DE LA EMPRESA

COMERCIO

- 1) ABARROTOS
- 2) FERRETERIA
- 3) ZAPATERIA
- 4) ELECTRODOMESTICOS
- 5) AGROVETERINARIAS
- 6) BOUTIQUE
- 7) FARMACIA/BOTICAS
- 8) CARNICERIAS

INDUSTRIA

- 9) CARPINTERIA
- 10) CACAO/CAFÉ
- 11) TÉ
- 12) HELADERIA
- 13) METALMECANICAS
- 14) NECTARES/GASEOAS/AGUAS
- 15) PALITOS DE CHUPETES/MEDICINALES

TRANSPORTE

- 16) BUSES
- 17) AUTOS
- 18) COMBIS
- 19) BAJAJ

SERVICIOS

- 20) HOTELES
- 21) DISCOTECAS
- 22) HOSPITALES
- 23) RESTAURANTES
- 24) ELECTRONICA
- 25) MECANICAS
- 26) BARES

1.2. RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA

- 1) S.A.C
- 2) S.A.A.
- 3) S.C.R.L.
- 4) S.C.
- 5) S.E.A.
- 6) E.I.R.L.
- 7) P.N.

1.3. TIEMPO QUE VIENE FUNCIONANDO SU EMPRESA (en años)

--

Años

2. INFORMACION ECONOMICA DE SU EMPRESA

2.1. CAPITAL SOCIAL QUE POSEE

--

Soles

--

Dolares

2.2. PROMEDIO DE CLIENTES QUE LA EMPRESA OFRECE SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

--

CLIENTES

2.3. ENTIDAD FINANCIERA CON QUE TRABAJA SU EMPRESA

- 1) BANCO DE LA NACION (BN)
- 2) BANCO DE CREDITO (BCP)
- 3) BANCO CONTINENTAL (BBVA)
- 4) BANCO DE TRABAJO (BT)
- 5) BANCO DE MATERIALES
- 6) CAJA MUNICIPAL MAYNAS
- 7) COPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO TOCACHE
- 8) COPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO

3. PLANILLA DE TRABAJADORES

3.1. NUMERO DE TRABAJADORES

--

SEXO

- 1) M 2) F

EDAD

- | | M | F |
|-------------|--------------------------|--------------------------|
| 1) 18 - 25 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) 26 - 34 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) 35 - 34 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4) 35 - 45 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5) 45 A MAS | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

3.2. SUELDO DE SUS EMPLEADOS

- | | M | F |
|----------------|--------------------------|--------------------------|
| 1) 100 - 300 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) 301 - 600 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) 601 - 900 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4) 901 - 1200 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5) 1201 - 1500 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6) 1501 - 1800 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7) 1801 - 2100 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8) 2101 A MAS | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

4. INGRESOS DE SU EMPRESA

4.1. CUAL ES SU INGRESO BRUTO MENSUAL DE SU EMPRESA

Soles	Dolares
-------	---------

4.2. MEDIO DE PAGO DE SUS CLIENTES (Introducir X)

- | | SOLES | DOLARES |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1) EFECTIVO | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) CHEQUE | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) TARJETA DE DEBITO | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4) TARJETA DE CRÉDITO | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5) TRANSFERENCIAS ONLINE | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

- ✓ Si la respuesta fuese tarjeta de debito, tarjeta de crédito, transferencias online continúe con el cuestionario.
- ✓ Si la respuesta es efectivo ó cheque favor de pasar a la parte 5.

4.3. UNA DE LAS VENTAJAS QUE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS DE FONDOS (TEF) OFRESEN A LAS EMPRESAS, ES LA DISPONIBILIDAD DE ESTE SERVICIO YA QUE NOS PERMITE ACCESAR A NUESTRAS CUENTAS BANCARIAS A TODAS HORAS Y TODOS LOS DIAS. EN CUESTION DE PODER ENTRAR EN SU CUENTA Y REALIZAR UNA TEF PARA SU EMPRESA, ¿ QUE TAN DISPONIBLE SE ENCUENTRA EL SERVICIO BANCARIO PARA LLEVARLA ACABO?

- | | |
|--------------|--------------------------|
| 1) MALA | <input type="checkbox"/> |
| 2) REGULAR | <input type="checkbox"/> |
| 3) BUENA | <input type="checkbox"/> |
| 4) MUY BUENA | <input type="checkbox"/> |
| 5) EXELENTE | <input type="checkbox"/> |

4.4. DENTRO DE LA AGILIDAD EN OPERACIONES, EL MANEJO INTERNO (EN BANCOS O SIMILARES) DE LA INFORMACION ASOCIADA CON EL FLUJO DE DINERO ELECTRONICO OCURRE DE UNA FORMA MAS NATURAL, PUES LA REPRESENTACION FISICA (ELECTRONICA) DEL DINERO ES DE LA MISMA NATURALEZA QUE LA INFORMACION MANEJADA POR LOS SISTEMAS BITS.

EN QUE MEDIDA CREE USTED QUE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS DE FONDOS AGILIZAN LOS PROCESOS INTERNOS DE LA EMPRESA EN RELACION CON LOS SERVICIOS AL CLIENTE.

- | | |
|--------------|--------------------------|
| 1) MALA | <input type="checkbox"/> |
| 2) REGULAR | <input type="checkbox"/> |
| 3) BUENA | <input type="checkbox"/> |
| 4) MUY BUENA | <input type="checkbox"/> |
| 5) EXELENTE | <input type="checkbox"/> |

4.5. SI LOS CONTROLES Y DOCUMENTACION SE HACEN ELECTRONICAMENTE, COMO CONSIDERARIA LA OPERACION DE LA EMPRESA UTILIZANDO LAS TEF.

- 1) PEOR
- 2) REGULAR
- 3) BUENA
- 4) MUY BUENA
- 5) EXELENTE

4.6. EN QUE MEDIDA CONSIDERARIA QUE EL USO DE LAS TEF DISMINUYEN LOS COSTOS EN LAS EMPRESAS QUE LA UTILIZAN.

- 1) MALA
- 2) REGULAR
- 3) BUENA
- 4) MUY BUENA
- 5) EXELENTE

4.7. COMPARANDO CON EL USO Y MANEJO DEL DINERO EN EFECTIVO, COMO CONSIDERA USTED EL USO DE DINERO ELECTRONICO Y DE TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS DE FONDOS.

- 1) POCO SEGURO
- 2) REGULAR
- 3) BUENA
- 4) MUY BUENA
- 5) MUY SEGURO

4.8. CREE USTED QUE CON EL USO DE TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS Y EL MANEJO DE DINERO ELECTRONICO VIA INTERNET, SE INCREMENTA LA VELOCIDAD DE REALIZAR NEGOCIOS.

- 1) MUY POCO
- 2) POCO
- 3) REGULAR
- 4) MUCHO
- 5) BASTANTE

4.9. AL IGUAL QYE LAS VENTAJAS, LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS Y EL USO DE DINERO ELECTRONICO TIENEN ALGUNAS DESVENTAJAS.

DENTRO DEL SIGUIENTE LISTADO DE DESVENTAJAS, ORDENE EN UNA ESCALA DE 1 A 5 (DONDE EL 1 ES EL MENOS IMPORTANTE Y EL 5 ES EL MAS INPORTANTE), EL GRADO DE IMPORTANCIA QUE USTED CONSIDERE CORRECTO, DE ACUERDO A LA EXPERIENCIA QUE HA TENIDO AL UTILIZAR EL DINERO ELECTRÓNICO Y LAS TRANFERNCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS:

- 1) CARENCIA DE ESTRUCTURAS DE CONTROL
- 2) PROBLEMAS DE SEGURIDAD
- 3) NO HAY REGULACION
- 4) SUSCEPTIBILIDAD Y MANIPULACIONES CRIMINALES
- 5) PROCESO DE GLOBALIZACION

4.10. EN LO PERSONAL; SIENDE QUE HA OBTENIDO ALGUN BENEFIO AL HACER USO DE LA TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS DE FONDOS Y DEL DINERO ELECTRÓNICO EN AL OPERACIÓN DE LA EMPRESA DONDE LABORA.

- 1) SI
- 2) NO

SI SU RESPUESTA ES POSITIVA, MECIONE EN QUE PARTE DE LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA SE REFLEJAN ESTOS BENEFICIOS Y CUALES SON LOS MAS IMPORTANTES.

- 1) COSTO
- 2) TIEMPO

4.11. CUAL ES EL MOTIVO POR EL QUE SU EMPRESA NO HACE USO DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE

- 1) FALTA DE INFORMACION DE LAS TEF
- 2) COSTOS ELEVADOS DE LAS TEF
- 3) RECHAZO AL CAMBIO TECNOLOGICO

4.12. QUE TAN DISPUESTO ESTARÍA A HACER USO DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS EN EL FUTURO

- 1) MUY POCO
- 2) POCO
- 3) REGULAR
- 4) MUCHO
- 5) BASTANTE

5. EGRESOS DE SU EMPRESA

5.1. CUAL ES SU EGRESO MENSUAL DE SU EMPRESA

Soles	Dolares
-------	---------

5.2. CUAL ES EL MEDIO DE PAGO A SUS TRABAJADORES

- | | SOLES | DOLARES |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1) EFECTIVO | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) CHEQUE | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) CUENTA DE AHORRO (SUELDO) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4) TRANSFERENCIAS ONLINE (CUENTA DE AHORRO) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

5.3. CUAL ES EL MEDIO DE PAGO A SUS PROVEEDORES

- | | SOLES | DOLARES |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1) EFECTIVO | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) CHEQUE | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) CUENTA DE AHORRO (SUELDO) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4) TRANSFERENCIAS ONLINE (CUENTA DE AHORRO) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

5.4. COSTOS OPERATIVOS DE TODO TIPO DE OPERACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

Soles	Dolares	TRADICIONAL (EFECTIVO, CHEQUE)
Soles	Dolares	TEF

6. ESTARÍA DE ACUERDO EN UTILIZAR COMO MEDIO DE PAGO TARJETAS DE DEBITO, CREDITO Y/O OPERACIONES ONLINE.

- 1) SI 2) NO

POR QUE

- 1) REDUCE LOS COSTOS
- 2) OPERACIONES MAS RAPIDAS TANTO EN VENTAS COMO EN COMPRAS