



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS
Laureate International Universities®

FACULTAD DE DERECHO

**“ANÁLISIS Y PROBLEMÁTICA DE LA CONTRATACIÓN BANCARIA
ELECTRÓNICA EN EL ECUADOR Y SU APLICACIÓN POR LAS
INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO DEL PAÍS.”**

**Trabajo de titulación presentado en conformidad a los requisitos
establecidos para optar por el título Abogado de los Tribunales
y Juzgados de la República**

Profesor Guía:

Dr. Ramón Santiago Rodríguez Borja

Autor:

Ricardo Andrés Palacio Garcés

2012

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Ramón Santiago Rodríguez Borja
Doctor en Jurisprudencia
C.C. 1707006415

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

Ricardo Andrés Palacio Garcés
C.C. 1714541164

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme bendecido con una familia maravillosa, por permitirme tenerlos a mí lado y apoyarme constantemente a alcanzar mis objetivos.

A mis profesores de la Facultad de Derecho de la Universidad de las Américas, en especial al Doctor Ramón Rodríguez Borja y al Doctor Juan Isaac Lovato.

Al Grupo Financiero Pichincha, en especial a los miembros de la Contraloría de Filiales.

Mí más sincero y perdurable agradecimiento a los primeros en creer en mí, al Banco Universal S.A. UniBanco, en especial a los miembros del Departamento Legal.

DEDICATORIA

A mis padres, Eduardo y Lucia, quienes con su amor, dedicación y continuo esfuerzo me han permitido alcanzar mi objetivo como profesional.

A mis abuelos, Marcia y Gustavo, quienes han sido el más grande apoyo que he tenido en mi vida.

A mi hermana, Andrea, y mi cuñado Esteban, por brindarme siempre su apoyo, confianza, y cariño.

RESUMEN

“El verdadero progreso es el que pone la tecnología al alcance de todos.”

Henry Ford

1863-1947. Industrial estadounidense.

A partir de la década de los años sesenta, la innovación ha estado presente en el negocio bancario a nivel mundial, expandiéndose y permitiendo que esto implique una nueva conceptualización del negocio bancario tradicional, surgiendo como respuesta a una demanda insatisfecha, y también como una necesidad emanada de las propias entidades financieras aprovechando esta alternativa de liderazgo en el mercado, evitando incluso las estrategias agresivas fijadas por la competencia.

La creciente cultura financiera de los clientes y la mayor volatilidad de las relaciones, así como la reducción de los márgenes de intermediación, resulta ser la clave no sólo para el éxito de las entidades financieras, sino incluso para su supervivencia en una sociedad tan cambiante como la vivimos actualmente. Muchas instituciones financieras de éxito han demostrado claramente como las nuevas tecnologías de la información constituyen poderosas armas competitivas empleadas para ampliar su nivel de mercado, mejorar el servicio a los clientes, reducir los costos operativos y crear nuevos productos y servicios en beneficio de sus clientes, y de la sociedad como tal, sin limitación espacial, apoyados cada vez menos en soportes físicos, para lo cual la inversión en nuevas tecnologías, y desarrollo de canales de distribución alternativos a la red de oficinas son esenciales.

ABSTRACT

“True progress is that which puts technology within reach of everyone”

Henry Ford

1863 – 1947 American industrialist

From the decade of the sixties, innovation has been in the banking business worldwide, allowing it to expand and involve a reconceptualization of the traditional banking business, arising in response to an unmet demand, as well as a need issued by financial institutions themselves taking advantage of this alternative market leadership, avoiding even aggressive strategies set by the competition.

The increasing financial literacy of clients and the greater volatility of relationships as well as reducing intermediation margins, turns out to be the key not only to the success of financial institutions, but also for survival in a rapidly changing society we live today. Many financial institutions have clearly demonstrated success as new information technologies are powerful competitive weapons used to expand its market level, improve customer service, reduce operating costs and create new products and services for the benefit of its customers, and society as such, without limitation space, increasingly supported in hardware, for which investment in new technologies, and development of alternative distribution channels to the office network are essential.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1.....	4
1. ENTORNOS.....	4
1.1. Entorno global.....	4
1.1.1. Innovación financiera: información, tecnología y re estructuración corporativa y servicios financieros...	6
1.1.1.1. Tecnología en banca.....	8
1.1.1.2. Inversiones a nivel mundial.....	9
1.1.1.3. Inversiones del sistema bancario en nuevas tecnologías.....	12
1.1.1.4. La innovación bancaria reconocida a nivel mundial.....	15
1.1.1.4.1. La caixa: ejemplo de innovación en la banca española.....	16
1.1.1.4.2. Ubank: versatilidad en préstamos hipotecarios a través de internet.....	19
1.1.1.4.3. Asb bank y las redes sociales como enlace para servicios Financieros.....	24
1.1.1.4.4. Citibank y su avance hacia los clientes con banca disruptiva.....	26
1.1.1.5. América latina y su tecnología en el ámbito financiero.....	31
1.1.1.6. Impulso para crecimiento en la intermediación Financiera.....	32
1.1.1.7. Inversiones en tecnología a gran escala.....	34

1.2. Entorno nacional.....	35
1.2.1. El sistema financiero según la constitución de la República del Ecuador.....	35
1.2.1.1. Soberanía económica y política económica...	36
1.2.1.2. Política monetaria, cambiaria, crediticia y financiera.....	37
1.2.1.3. El sistema financiero.....	37
1.2.1.4. El sistema financiero y la ley de comercio electrónico, mensajes de datos y firmas digitales.....	38
1.2.2. Análisis del sistema financiero en el Ecuador.....	39
1.2.2.1. Bancarización después de la crisis en el Ecuador.....	42
1.2.2.2. Desconocimiento sobre el lavado de activos...	45
1.2.2.3. Carrera de endeudamiento: tarjetas de crédito como prioridad del sistema financiero..	54
1.2.2.4. La pérdida del negocio de los contratos hipotecarios frente a la banca pública.....	59
1.2.2.5. Implementación de tecnología en transferencias bancarias en el Ecuador.....	60
1.2.2.5.1. Banco de Guayaquil y su expansión a través de banca virtual y banco del barrio.....	61
1.2.2.5.2. Banco de la producción y su excelencia por ser el mejor.....	63
1.2.2.5.3. Banco pacifico da cabida a la banca Electrónica.....	64
1.2.2.5.4. Banco pichincha y la tecnología biométrica en el Ecuador.....	66
1.2.3. Estadísticas del Ecuador.....	68

CAPÍTULO II.....	71
2. CONTRATACIÓN BANCARIA ELECTRÓNICA...	71
2.1. Contrato bancario electrónico.....	71
2.2. Comercio electrónico en el negocio de la banca....	72
2.3. Contratación bancaria electrónica.....	74
2.3.1. Sujetos que intervienen en la contratación bancaria electrónica.....	74
2.3.2. Contenido del contrato bancario electrónico.....	75
2.3.2.1. Informativo de utilización del sistema.....	77
2.3.2.2. Definición de términos o conceptos.....	77
2.3.2.3. Garantías generales del servicio.....	78
2.4. Aplicación de contratos bancarios electrónicos: situación de ventaja y de predominio en el mercado	79
2.5. Características de los contratos bancarios Electrónicos.....	80
2.5.1. Contratos atípicos.....	80
2.5.2. Contratos bilaterales.....	82
2.5.3. Contratos onerosos.....	82
2.5.4. Contratos accesorios.....	82
2.5.5. Contratos específicos.....	82
2.5.6. Contratos consensuales.....	83
2.5.7. Contratos complejos.....	83
2.5.8. Contratos susceptibles de formalización.....	83
2.6. Adhesión en los contratos bancarios electrónicos.	84
2.6.1. Contratos tipo adhesión propios de contratación en masa y consumidores.....	85
2.7. Medios de pagos electrónicos y transferencia electrónica de fondos incorporados en el contrato bancario electrónico.....	87
2.7.1. Transferencia electrónica de fondos (tef).....	87

2.7.2. Pagos electrónicos.....	88
2.7.3. Sistemas de pago-e.....	90
2.7.4. Tarjetas de plástico.....	90
2.7.4.1 características de las tarjetas.....	91
2.7.4.1.1. Propiedad de la tarjeta.....	91
2.7.4.1.2. Instrumentalidad.....	91
2.7.4.1.3. Literalidad del derecho que incorpora	91
2.7.4.1.4. Título nominativo.....	91
2.7.4.1.5. Título valor impropio.....	92
2.7.4.1.6. En razón del emisor.....	92
2.7.4.1.7. En razón de su funcionalidad.....	92
2.7.4.1.8. En razón de la tecnología que Incorporan.....	92
2.7.4.1.9. En razón del ámbito de validez y/o de emisión.....	92
2.7.4.1.10. En razón de la extensión temporal y/o del límite económico.....	93
2.7.5. Contrato de tarjetas de plástico entre emisor o gestor y el usuario.....	94
2.7.5.1. Obligaciones del emisor.....	94
2.7.5.2. Obligaciones del usuario.....	94
2.7.6. Contrato de tarjetas de plástico entre el emisor o gestor y el establecimiento adherido al sistema.....	95
2.7.6.1. Obligaciones del emisor.....	95
2.7.6.2. Obligaciones del establecimiento adherido al Sistema.....	95
2.8. Micro pagos.....	95
2.9. Cheques electrónicos.....	96
2.10. Dinero electrónico.....	97
2.11. Sistema e-cash.....	99
2.12. Tecnología near field communication (nfc): nueva	

forma de pago electrónico y nueva herramienta para pagos de los contratos bancarios electrónicos.....	100
2.13. Entidades emisoras de dinero electrónico (ede)...	102
2.14. Protocolos de seguridad para proteger la transacción electrónica y los pagos electrónicos..	105
2.15. Secure sockets layer (ssl).....	106
2.16. Secure electronic transaction (set).....	106
2.17. Protocolo set.....	108
2.18. Estandarización e interoperabilidad.....	109
CAPÍTULO III.....	111
3. APLICACIÓN DEL CONTRATO BANCARIO ELECTRÓNICO POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL PAÍS.....	111
3.1. Análisis de la aplicación de la contratación bancaria electrónica en el Ecuador.....	111
3.2. Proyección de los contratos bancarios.....	111
3.2.1. Contratos bancarios electrónicos de activo.....	111
3.2.2. Contratos bancarios electrónicos de pasivo.....	111
3.2.3. Contratos electrónicos de gestión.....	111
3.2.4. Contratos electrónicos parabancarios.....	112
3.2.5. Contratos susceptibles de tramitación electrónica.....	113
3.3. Comercio bancario electrónico como fenómeno jurídico en el Ecuador.....	115
3.4. Garantías mínimas en el contrato bancario Electrónico.....	120
3.4.1. Derecho de información previa.....	120
3.4.2. Derecho de confirmación.....	121

3.4.3. Carga de la prueba.....	121
3.5. Proceso de formación del contrato bancario Electrónico.....	123
3.5.1. Estructura funcional.....	123
3.5.2. Identificación de la declaración electrónica del consentimiento.....	124
3.5.3. Deber de información al cliente y cláusulas de limitación de la responsabilidad.....	129
3.5.4. Referencia a la prueba y al documento electrónico...	133
3.5.4.1. Negocio jurídico y documento en la Contratación electrónica.....	133
3.5.6. Universalidad del consentimiento electrónico.....	135
3.5.7. Contenido de la página “web” para ofertar el contrato bancario electrónico.....	136
3.5.7.1. Páginas de entrada.....	136
3.5.7.2. Páginas transaccionales.....	137
3.5.8. Oferta y la perfección del contrato bancario electrónico...	138
3.6. Préstamos y créditos en internet.....	140
3.7. Identificación de contratos.....	140
3.8. Viabilidad jurídica de la formalización de préstamos y créditos a través de internet.....	146
CAPITULO IV.....	148
4. IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMÁTICA Y PLANTEAMIENTO DE SOLUCIONES EN EL SECTOR.....	148
4.1. Aspectos más problemáticos en el sector bancario	148
4.1.1. Delincuencia financiera.....	148
4.1.2. Ciberdelincuencia.....	149
4.1.3. La naturaleza cambiante de la ciberdelincuencia.....	150

4.2. Captación e identificación a través de canales de entrada de datos.....	150
4.2.1. Captación por internet.....	151
4.2.2. Captura de datos de tarjetas de crédito.....	151
4.2.3. Captación por telefonía celular móvil.....	152
4.3. Puntos débiles de las transacciones electrónicas...	152
4.4. Virus informático.....	153
4.4.1. Creación.....	154
4.4.2. Puesta en circulación.....	154
4.4.3. Introducción intencionada en un sistema específico....	154
4.4.4. Difusión de virus entre usuarios.....	155
4.5. Fraudes electrónicos enfocados a los pagos electrónicos vía transferencia electrónica de fondos	156
4.6. Problemática legal: ausencia de la fe pública de manera electrónica en el Ecuador.....	167
4.6.1. Notarios.....	167
4.7. Anexos a los contratos bancarios electrónicos.....	171
4.8. Dificultades en las transacciones electrónicas.....	171
4.9. Seguridad jurídica.....	172
4.10. ¿Cuándo y dónde queda concluido el contrato?...	174
4.11. Responsabilidad en el caso de cambios en el contenido del mensaje durante su transmisión.....	175
4.12. Particularidades sobre problemas referentes a la autenticación, tiempo y confidencialidad.....	177
4.13. Alternativa de solución de conflictos a través de sistemas electrónicos.....	178
4.13.1. Mecanismos alternativos de resolución de conflictos en internet.....	178
4.13.2. La confianza del consumidor.....	179

4.13.3. Métodos alternativos de solución de conflictos (masc) a través de internet (on line dispute resolutions - odr)..	181
4.13.4. Características.....	183
4.13.4.1. Transparencia.....	183
4.13.4.2. Imparcialidad.....	183
4.13.4.3. Eficacia y exigencias.....	184
4.13.4.4. Accesibilidad de servicios.....	185
CAPITULO V.....	189
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	189
5.1. CONCLUSIONES.....	189
5.2. RECOMENDACIONES.....	194
REFERENCIAS.....	195
ANEXOS.....	204

INTRODUCCIÓN

Para la realización de este trabajo de investigación es necesario destacar que la Constitución de la República del Ecuador, en el Título VI, capítulo cuarto sobre soberanía económica, sección octava, a partir del artículo 308, se establece que el sistema financiero en el Ecuador es una forma de integración entre sociedad, Estado y Mercados, los cuales van de la mano con los continuos avances tecnológicos, creando así un sistema dinámico y equilibrado.

El sistema financiero y bancario en nuestro país, nuevamente fortalecido después de haber atravesado una crisis en el año 1999, y tras una crisis financiera mundial en 2008, a través de la implementación de nuevas modalidades contractuales, ha permitido el desarrollo económico de manera mucho más eficiente, brindando servicios de fácil acceso por medios electrónicos a los usuarios.

Desde la creación de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, las entidades financieras del país han sido pioneras en el desarrollo de la firma electrónica para el manejo de cuentas y otros servicios financieros por medios electrónicos, siendo esta, una ventaja competitiva entre las entidades financieras grandes frente a las pequeñas o de inclusión, y a su vez, un principal limitante para el usuario puesto que, en muchos de los casos, aún desconoce de su aplicación por falta de información y regulación, ocasionando que diariamente se suscriban contratos bancarios electrónicos sin conocimiento previo de su manejo o condiciones.

Debido al poco desarrollo de esta temática en la mencionada ley, así como también en regulaciones internas de las entidades financieras tanto privadas como públicas, las decisiones emanadas de la Junta Bancaria, a través de la Superintendencia de Bancos y Seguros, dejando en clara evidencia que como clientes, tanto internos como externos, logremos tener un parámetro fijo de

conocimiento y protección que permita a los usuarios de los servicios que prestan las entidades financieras, sentirse respaldados en la suscripción de contratos de uso de servicios electrónicos bancarios, a través de una normativa específica que regule este tipo de prestaciones.

Por tanto, es claro que existe una necesidad evidente de unificar, regular, vigilar y capacitar sobre las nuevas tendencias de contratación de servicios bancarios realizados a través de medios tecnológicos, lo cual permitirá el desenvolvimiento efectivo de usuarios y proveedores respecto de créditos que se otorgan en el país, optimizando completamente la estructura de los servicios que ofrecen las entidades financieras públicas y privadas, así como perfeccionar la protección de derechos, de los consumidores y la posibilidad de la implementación de normativa a futuro dentro de nuestra legislación vigente.

OBJETIVO GENERAL

Realizar un análisis profundo de los servicios de contratación bancaria que actualmente realizan las instituciones bancarias por medios electrónicos y determinar las problemáticas legales existentes para la implementación de nuevos tipos de contratos bancarios por medios electrónicos en el Ecuador.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- I. Analizar los factores presentes en la legislación vigente del Ecuador referente a Comercio Electrónico, y del entorno social y económico que influyen en el desarrollo de la implementación de nuevos tipos de contrataciones por medios telemáticos, realizados por las principales instituciones financieras del país.
- II. Conocer mediante estadísticas poblacionales, la población económicamente activa y las posibilidades a acceder a servicios electrónicos o telemáticos que tiene la población del país para manejar un nuevo mercado contractual con las instituciones financieras.

- III. Comprender los contratos de activo, de pasivo, de gestión y parabancarios aplicados por las instituciones financieras del país.
- IV. Identificar las oportunidades de crecimiento de los contrayentes del negocio jurídico y de las instituciones financieras del país en base a lo establecido en la Constitución de la República, como nuevas formas de integración entre sociedad, Estado y Mercados, los cuales van de la mano con los continuos avances tecnológicos, creando así un sistema dinámico y equilibrado.
- V. Establecer la estructura organizacional de las instituciones financieras del país de manera óptima y efectiva para la implementación de nuevos tipos de contratos bancarios a través de medios electrónicos.
- VI. Determinar mediante un análisis comparativo financiero la rentabilidad de las instituciones financieras para la posible implementación de nuevas tecnologías y mejorar las alternativas de contratación de servicios.
- VII. Identificar los escenarios en caso de incumplimiento y responsabilidad por parte de ordenantes o contrayentes así como de las entidades del ordenante o del beneficiario del servicio.
- VIII. Estipular estrategias para el crecimiento de la economía nacional a través del dinamismo de las instituciones financieras en materia de compra venta mercantil, créditos, pólizas de inversiones y otros servicios.
- IX. Elaborar parámetros de contratación bancaria electrónica insertos en los contratos de apertura de cuenta en una institución financiera del país conjuntamente con los requisitos y formalidades que estos requieran para su perfeccionamiento.
- X. Acordar mecanismos de protección de datos personales en función de la aplicación de los contratos bancarios por medios electrónicos como responsabilidad y tutela de derechos de los usuarios del servicio.

CAPÍTULO I

1. ENTORNO

1.1. ENTORNO GLOBAL

La incorporación de Internet a la actividad bancaria ha supuesto una revolución en la prestación de servicios bancarios, pudiendo llegar a convertirse en la nueva ventaja competitiva en un entorno tradicional basado en la existencia de sucursales a nivel mundial.

Actualmente esta expansión a través del establecimiento de sucursales, se ha convertido en la principal limitante, a nivel de inversión, de las entidades financieras, por lo que es necesario innovar.

El nivel tecnológico del que somos testigos día a día ha permitido que la actividad bancaria surja nuevamente, a pesar de las adversidades económicas, brindando una comodidad que proporciona al usuario, así como también un nivel de ahorro sustancial en costos para las entidades que, a pesar de la fuerte inversión tecnológica en la que se incurre al inicio de esta implementación, permitiendo ser evidenciado por los usuarios, de manera significativa, a través del cobro de menores comisiones en las operaciones y mayor versatilidad.

Para lograrlo, se han identificado dos estrategias diferentes, que han evolucionado y han permitido el éxito en el manejo de redes. Una de ellas es la de dar acceso a través de la red a los servicios financieros, de manera tradicional, del mismo modo que se utiliza la oficina o la banca telefónica, como si se tratara de un canal más (como en la actualidad lo evidenciamos en nuestro entorno); y la segunda, consiste en crear una entidad nueva, independiente del banco matriz, pero que forma parte del mismo grupo financiero con el fin de dar mayor seguridad e imagen institucional capaz de

ofrecer mejores servicios a los clientes, siendo esta la opción que verdaderamente implica un cambio sustancial en el desarrollo del negocio de la banca tradicional.

Para evidenciar ello, mencionaremos que en entre los años 1995 y 2000, los tres grandes grupos financieros de España, el BBVA, SANTANDER y BANCO POPULAR, decidieron seguir la segunda estrategia que hemos manifestado anteriormente, es decir, proyectarse a través de bancos independientes por Internet, independientes de su matriz, pero con soporte del grupo financiero como tal, dando origen a Uno-e, con respaldo del BBVA; Openbank, con respaldo de SANTADER; y, Banco Popular-e.com, con respaldo de BANCO POPULAR.

Un gran ejemplo de innovación para Europa, fue la innovación de estos tres grupos financieros, los cuales tomaron esta estrategia de manera común, con la prioridad de atender a aquellos clientes que quisieran utilizar este medio, en cualquier parte del mundo, evitando así que los clientes acudan a la competencia, considerándose así misma una estrategia de carácter defensivo, por cuanto los clientes cada vez tienen una mayor cultura financiera, y demandan mayor agilidad den la prestación de los servicios bancarios, brindándoles comodidad y disponibilidad permanentemente; y a la vez agresivo, por cuanto la competencia, no tiene el mismo nivel de recursos para poder competir con sistemas avanzados, siendo cada vez más ineficientes y menos rentables.

Si bien es cierto, el crecimiento del número de usuarios de la banca por Internet ha sido mucho menor de lo esperado inicialmente, debido a las dificultades económicas, tecnológicas, políticas y jurídicas, éstas han debido ser constantemente evaluadas para dar cabida a la innovación completa.

1.1.1. INNOVACIÓN FINANCIERA: INFORMACIÓN, TECNOLOGÍA Y REESTRUCTURACIÓN CORPORATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS

“En 1994, Bill Gates, presidente de Microsoft, fue mal interpretado al decir que los bancos se habían convertido en DINOSAURIOS. El diario “American Banker” de Estados Unidos, en su publicación de 5 de enero de 1995, informó más tarde que las observaciones de Gates hacia los servicios bancarios, y por consiguiente a las instituciones financieras del mundo, se enfocaban a "las alarmas tecnológicas" de muchos banqueros” (SYNKEY, 1998, pp. 794).

El pensamiento de Gates, no es errado al manifestar que en dicha publicación citada en el párrafo anterior, era así, denotando una falta por innovación de productos o servicios financieros a nivel mundial. El mayor avance en la década de los 80's de las instituciones financieras, sin duda, se produjo en las tarjetas de crédito cuya expansión en el mercado adquisitivo se dimensionó en una competencia entre las marcas más reconocidas mundialmente como son VISA, MASTERCARD, AMERICAN EXPRESS, y DINERS CLUB, las mismas que a fin de clarificar la demanda de tarjetas de consumo (crédito y débito) vs. contratos financieros detallo a continuación:

- “Al principio de 1982 había cerca de 200 millones de tarjetas de crédito en uso en todo el mundo y el número continua creciendo rápidamente.
- Los Estados Unidos tenían más de 130 millones de tarjetas; el Reino Unido tenía más de 14 millones; Francia tenía 3 millones.
- Visa había expedido cerca de 100 millones de tarjetas; MasterCard tenía alrededor de 80 millones; American Express más de 13 millones; y Diners Club, 4 millones.
- Más de 3 millones de comerciantes aceptaban mundialmente la MasterCard. Un número ligeramente mayor aceptaba Visa.”, entre otras cifras.” (BROWN, 1985, pp. 16).

Notable es el crecimiento de las instituciones financieras y comerciales con las tarjetas de crédito, más es necesario advertir que dicho crecimiento viene ligado a una serie de pérdidas, por cuanto la concentración de poder de las mismas se centro únicamente a la emisión de tarjetas de crédito y débito, más no la contratación bancaria a través de mecanismos telemáticos bien desarrollados, logrando así que se produzca lo siguiente:

- “A principios de la década de los 80, las pérdidas en Estados Unidos, por tarjetas sobrepasaron los US\$ 400 millones anuales. Esto representaba alrededor de un 0.25 por ciento de las transacciones la misma que se elevaba rápidamente.
- En el Reino Unido, las pérdidas totales se presentaron en una tasa anual de 30 millones de libras esterlinas.”, (BROWN, 1985, pp. 17) entre otras cifras.

Consecuencia de esto surge la necesidad de incrementar la demanda de servicios financieros. Uno de los grandes aportes a nivel internacional por una de las más grandes firmas financieras manifestó que “las empresas de servicios financieros, en el siglo XXI, serán “bancos virtuales”, que de acuerdo a Citicorp / Citibank (actualmente Citigroup) esto significará capacidad para atender a los clientes, bajo la filosofía “anywhere, anytime, (in) any way” (Cualquier Lugar, Cualquier Momento, (de) Cualquier modo). Esta capacidad de la que habla el Citibank (Citigroup) le permite acceder al banco desde su casa como por ejemplo realizar compras o contratar desde el hogar.

Estas innovaciones van relacionadas con la tecnología de la información formando así el camino a la banca electrónica (e-banking), y el origen por tanto del dinero electrónico (e-money). Estos vínculos sugieren una similitud importante entre los bancos y las empresas que ofrecen servicios de comunicaciones: ambas establecen relaciones de redes a través del cual recogen, almacenan, procesan y transmiten información para ellos mismos y las cuentas de clientes.” (SYNKEY, 1998, pp. 795).

1.1.1.1. TECNOLOGÍA EN BANCA

Para muchos, y en especial para la Banca, nunca ha estado en la vanguardia de la tecnología, a relación de las industrias en general a nivel mundial, único y exclusivamente a través de las siguientes interrogantes que nos planteamos:

1. ¿La Banca y la industria han hecho uso y desarrollo de los avances tecnológicos en un momento oportuno?
2. ¿Se ha fomentado, tanto a la Banca como a la industria, a nivel mundial, continental, y regional, al desarrollo de nuevas tecnologías para simplificar procesos en sus actividades comerciales?
3. ¿Han logrado mejor, tanto la Banca como la industria, su posición competitiva, su eficiencia y rentabilidad?

Las respuestas a estas interrogantes son claras, dándonos un “no” claramente definido, por cuanto la economía, la sociedad, y la política interna de cada sociedad es diferente y mientras unas prosperan otras se mantiene en un retroceso sin salida en el ámbito tecnológico. En el caso de la Banca a nivel de América Latina, no está a la vanguardia de la tecnología, debido a dos grandes razones: EL PAPEL y LA GENTE. La Banca tiene demasiado de ambos. Además, se ha tenido mucho de ambos por un largo tiempo, y por lo que muchos, sin incurrir necesariamente en una diatriba, denominan a la Banca como “ENTIDADES BUROCRATAS”. La Banca gasta más en papel y gente que en implementar nuevas prácticas telemáticas para minimizar gastos, y mejorar la capacidad de servicios a las diferentes clases de usuarios que acuden para satisfacer sus necesidades. Está comprobado que se utiliza: papel para diferentes actividades como en el caso de cheques protestados, depósitos, recibos de tarjetas, de crédito, estados de cuenta, y así sucesivamente; y, personal de manera sobredimensionada (entiéndase por sobredimensionada a que se contrata de manera exagerada en muchos casos con el fin de justificar posiciones innecesarias dentro de las instituciones) ocasionando que cada institución deba mantener salarios acorde a su posición

y tiempo de trabajo, no sin mencionar contingentes ante posibles desahucios, despidos intempestivos, procesos judiciales en su contra, beneficios de ley (aquellos que conforme al Código del Trabajo y las disposiciones emanadas del Ministerio de Relaciones Laborales, afecten a los trabajadores). Para tener en cuenta este retroceso que al momento de vivencia en nuestro país, existía diez años atrás en Estados Unidos, para muestra de esto, se llevó a cabo una encuesta sobre la tecnología de los bancos, elaborada en 1990, por el American Banker, destacando que “los bancos estadounidenses han estado aumentando sus gastos en tecnología de la información y las personas que se necesitan para administrar y operar los sistemas de información. Estos gastos marcar una inversión en el futuro de la banca electrónica. Los proyectos que sean rentables y el valor de franquicia de complementos se separará de alta performance bancos del resto de sus competidores” (SYNKEY, 1998, pp. 802). Como podemos apreciar, diez años de diferencia (en progreso tecnológico financiero) separan a las instituciones financieras de Estados Unidos con las de América Latina. Sus proyectos se convirtieron en realidades como por ejemplo los sistemas de transacciones electrónicas a través de Internet. Estos sistemas son recién implementados en nuestro país y en América Latina, y las cuales presentan problemas continuos generados por fraudes o delitos informáticos, como se apreciará más adelante, permitiendo que no exista garantía de vanguardia en ningún sentido.

1.1.1.2. INVERSIONES A NIVEL MUNDIAL

Pese a que desde el año 2008, existe una crisis mundial (VER ANEXOS 1, 2, 3, 4) hipotecaria, crediticia, acompañada del incremento de los precios de materias primas, metales (como el cobre) precio del petróleo (el cual supero incluso los 140 dólares el barril, en julio de 2008 y que decayó en octubre del mismo año), comida, entre otros, los cuales llegaron a niveles históricos, amenazando a los países en vías de desarrollo, produciendo incluso una desaceleración en el proceso de globalización. Los principales factores que ocasionaron la crisis los resumimos en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Resumen de los factores de crisis mundial según FMI

Deuda privada	<ul style="list-style-type: none"> • La crisis de las hipotecas de alto riesgo se origina en los bancos de Estados Unidos.
Bancos	<ul style="list-style-type: none"> • La crisis bancaria sistémica se propaga de Estados Unidos a Europa.
Entidades Soberanas	<ul style="list-style-type: none"> • Problemas de la deuda soberana en la periferia de Europa. • Carga de la deuda a mediano plazo en las economías avanzadas del núcleo de Europa.
Política	<ul style="list-style-type: none"> • Dificultades para alcanzar un consenso político en el entorno a la consolidación y el ajuste fiscal

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI). (VER ANEXO 5)

Esta crisis afecto de manera significativa a los países más desarrollados en el mundo, logrando que existan economías débiles que caen en recesión, especulación en los mercados, niveles elevados de desempleo, y poca inversión extranjera.

Sin embargo en Europa, la Banca tomo la iniciativa de realizar inversiones continuas en transformación tecnológica, pese a la situación económica actual dentro de la región. Un informe denominado “Tendencias tecnológicas de la banca en España”, publicado por IDC-Financial Insights y patrocinado por Finacle™ de Infosys, destacó como principal conclusión que, a pesar de las dudas de gran parte de los bancos españoles a la hora de realizar cambios a gran escala y sus limitaciones presupuestarias, se prevé una lenta vuelta hacia el crecimiento del gasto en tecnología durante el año 2011. La mejora del servicio al cliente es prioritaria para el 73% de los bancos encuestados; este hecho, junto con la necesidad de utilizar mejor la inteligencia de negocio y la

obligación de adaptarse a los cambios normativos, hará que estas inversiones se conviertan en innegociables.” (COMPUTERWORLD, 2011).

En conclusión, los bancos españoles buscan soluciones rentables y adaptables que permitan la innovación, integren la inteligencia de negocio en los procesos operativos y mejoren la prestación del servicio al cliente. “La mejora de la flexibilidad de los procesos de negocio es una necesidad identificada por tres cuartas partes de los bancos encuestados como el factor más importante a la hora de justificar la sustitución de los sistemas centrales; en este sentido, la necesidad de reducir los costes de la plataforma y los costes de TI/desarrollo fue citada por el 67% y el 53%, respectivamente.

El informe pone de manifiesto también que el 80% de los bancos españoles utiliza un sistema central desarrollado internamente o creado como solución personalizada en colaboración con un proveedor externo. Las asociaciones con los proveedores externos se basan en la capacidad del proveedor para ofrecer soluciones integrales basadas en métodos y tecnologías fáciles de reproducir y que cumplan con las normas del sector.

Sanat Rao, vicepresidente y responsable mundial de desarrollo de negocio, relaciones con clientes y alianzas de Finacle-Infosys Technologies, destacó "la cautela existente con respecto al interés actual por las grandes inversiones en TI, pero ha mostrado su convencimiento «de que estas inversiones resultarán esenciales en la mayoría de las entidades bancarias con el fin de adquirir una importante ventaja competitiva, mejorar los sistemas de servicio para los clientes y permitir la introducción de nuevos productos".

Por su parte, Peter Farley, director general de IDC-Financial Insights para Europa, Oriente Medio y África, indicó que "a pesar de las dudas a la hora de realizar grandes cambios, los bancos españoles esperan en 2011 un lento retorno al crecimiento positivo en la inversión tecnológica.

El impulso de esta tendencia procederá, externamente, de la exigencia de proporcionar un mejor servicio al cliente e, internamente, del deseo de utilizar mejor la inteligencia de negocio, así como de la obligación de cumplir con las exigencias normativas" (COMPUTERWORLD, 2011).

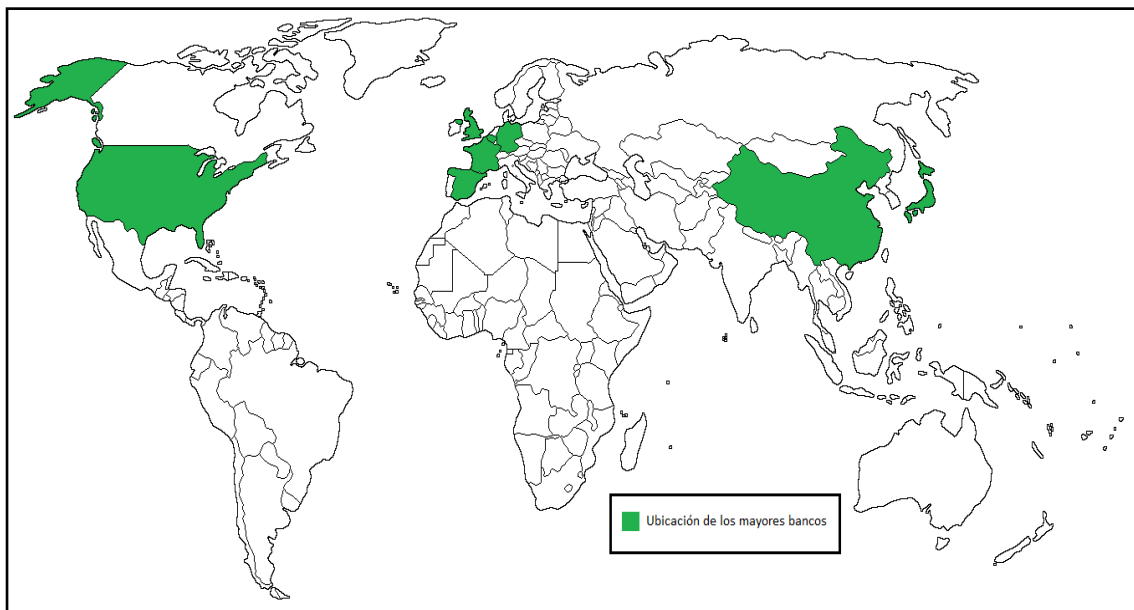
1.1.1.3. INVERSIONES DEL SISTEMA BANCARIO EN NUEVAS TECNOLOGIAS.

Las inversiones tecnológicas realizadas a nivel mundial se reflejan en la Imagen 1., misma que identifica la concentración de las más grandes instituciones financieras a nivel mundial.

Su acelerado crecimiento responde a un buen gobierno corporativo dentro de las instituciones, entorno político muy bien regulado, políticas monetarias acordes al desarrollo de actividades financieras a través de nuevas tecnologías con flexibilidad, gran facilidad y seguridad, entre otras.

Esta flexibilidad tecnológica a la que hacemos alusión puede o bien realizarse internamente, o de manera externa a través de un proveedor, por ello, muchas entidades financieras se ven envueltas en el dilema que implica la producción de su tecnología, o de solicitar a través de entidades externas la producción y mantenimiento de la misma, adquiriendo, de esta forma, en el exterior, todas aquellas tareas que, no siendo específicas de la actividad financiera, requieren una especialización que no se posee internamente.

Imagen 1. Ubicación de los mayores bancos del mundo.



Fuente: Revista AMÉRICA economía, Ranking de Bancos 2011.

Consecuencia de esto, las grandes entidades financieras, por su nivel de negocio, y por su nivel de recursos suficientes para explotar las consecuencias de las nuevas tecnologías, eligen a que opción les permite competir en el mercado, siendo esencial para emprender este tipo de negocio a través de la red, conocer su entorno, en este caso particular, su competencia, como lo evidenciamos en el Cuadro 2., respecto de los 18 bancos más grandes del mundo a nivel de activos.

Como evidenciamos, estos bancos han desarrollado una actividad comercial tan grande que los ha permitido convertirse en los mayores, y por ende los mejores, y cuya expansión es evidente a lo largo del planeta a través de sucursales establecidas en diferentes países, con diferentes economías, pero por sobre todo por el nivel de eficiencia, agilidad y versatilidad en la oferta de servicios innovadores, generados internamente, cumpliendo así el concepto de “expansión” al compás de la tecnología, y la sociedad.

Cuadro 2. Lista de los 18 bancos más grandes del mundo en activos.

Puesto	Denominación	País de Origen	Total de Activos	Última fecha de registro de Activos
1	Deutsche Bank	Alemania	2.802,71	31/12/2011
2	Mitsubishi UFJ Finacial	Japón	2.741,52	31/12/2011
3	HSBC Holdings	Gran Bretaña	2.715,70	30/09/2011
4	BNP Paribas	Francia	2.545,34	31/12/2011
5	Royal Bank of Scotland	Gran Bretaña	2.499,88	30/09/2011
6	Crédit Agricole Group	Francia	2.448,61	30/09/2011
7	Barclays	Gran Bretaña	2.430,74	31/12/2011
8	ICBC	China	2.400,08	30/09/2011
9	JPMorgan Chase	Estados Unidos	2.265,79	31/12/2011
10	Bank of America	Estados Unidos	2.129,05	31/12/2011
11	Mizuho Finacial	Japón	2.096,89	30/09/2011
12	Citigroup Inc.	Estados Unidos	1.874,91	31/12/2011
13	China Construction Bank	China	1.867,82	30/09/2011
14	Agricultural Bank of China	China	1.838,74	30/09/2011
15	Bank of China	China	1.829,36	30/09/2011
16	Sumitomo Mitsui Financial Group	Japón	1.805,09	31/12/2011
17	ING Group	Países Bajos	1.656,74	31/12/2011
18	Banco Santander	España	1.620,92	31/12/2011

Fuente: Revista AMÉRICA economía, Ranking de Bancos 2011.

Para el caso de las entidades pequeñas y medianas, a quienes consideramos inferiores (a relación de aquellas que se encuentran en el Cuadro 1.) en recursos para la realización de inversiones, en general fuertes desembolsos para acceder a nuevas tecnologías, para poder competir recurren al outsourcing de sistemas a otras compañías, mismas que se constituyen como proveedores externos especializados, ocasionando así que estas no puedan desarrollar su propia tecnología, y de servicios como tal, no sin descuidar que conforme avanza la tecnología incrementan los costos de las inversiones y su nivel de complejidad también, con la única ventaja de que al evitar estas inversiones internas por outsourcing no requieren de actualización constante prescindiendo de las mismas por ser consideradas obsoletas con el tiempo.

1.1.1.4. LA INNOVACIÓN BANCARIA RECONOCIDA A NIVEL MUNDIAL

A nivel mundial existen organizaciones que se dedican a investigar, dando en evidencia la calidad que alcanzan las instituciones financieras, mismas que buscan no solo crecer, sino también mejorar constantemente a través de las tecnologías, incluso propendiendo a cuidar el entorno ecológico erradicando el uso del papel. Para reconocer el grado de importancia a esto, las empresas que reconocen la excelencia en productos financieros es la empresa BAI, que es una asociación financiera de servicios y socio de la industria, líder de información de vanguardia y de inteligencia necesaria para innovar en mercados financieros por más de 80 años en el negocio, quien junto a FINACLE DE INFOSYS, otra empresa que oferta, a más de 154 instituciones financieras en 75 países a nivel mundial, innovación, permitiéndoles mejorar la experiencia del cliente y lograr una mayor eficiencia operativa brindando servicios y canales de comercialización, incluyendo la banca electrónica, banca móvil y centros de llamadas, han premiado con el BAI-FINACLE GLOBAL BANKING INNOVATION AWARD, por excelencia en productos, servicios y por ser modelos de innovación en el negocio de la banca, a los bancos: LA CAIXA, UBANK, ASB BANK, y CITIBANK, los cuales desarrollaremos a continuación:

1.1.1.4.1. LA CAIXA: EJEMPLO DE INNOVACIÓN EN LA BANCA ESPAÑOLA



“Ganador como Banco más innovador en banca minorista del año 2011, a través de la creación de más de 40 aplicaciones para las diferentes plataformas de sistemas operativos en el mundo– **“La Caixa” de España;**”

En el caso específico de la Caixa”, mencionaremos que es actualmente líder en banca on-line, a través de Línea Abierta (con más de 6,8 millones de clientes), en banca móvil (con más de 2,1 millones de clientes, el mayor número de usuarios de servicios financieros en España) y en banca electrónica (con más de 10,4 millones de tarjetas). Adicionalmente tiene la máxima puntuación por sus servicios de banca on-line, ofreciendo más de 900 operativas diferentes de Línea Abierta y está disponible en 19 idiomas.

Además de ello “la Caixa” es la única entidad financiera del mundo que dispone de una tienda de aplicaciones propia, CaixaMóvil Store, con más de 40 aplicaciones distintas, todas gratuitas y adaptadas a los diferentes sistemas operativos móviles, como lo demostramos en las Imágenes 2 y 3.

Además de ello, “la Caixa” ha sido también la primera entidad financiera española en ofrecer a sus clientes el nuevo sistema de pagos sin contacto, disponible a través de tarjetas o de móviles dotados con sistemas NFC (Near Field Communication, por sus siglas en inglés), sistema que analizaremos adelante.

Imagen 2. Internet CaixaMóvil Store del banco “La Caixa”.



Fuente: Banco La Caixa

Imagen 3. Visualizador Ipad de Internet CaixaMóvil Store.



Fuente: Banco La Caixa

Además de esos sistemas desarrollaron también aplicaciones de pago contactless o cero contacto, permitiendo a los clientes realizar transacciones más rápidas en comercios, sin la necesidad de insertar tarjetas de crédito en ATM's (Automatic Teller Machine, por sus siglas en inglés), o cajeros automáticos, incluso sin necesidad de POS (Point of Sale, por sus siglas en inglés), o puntos de venta en comercios, siendo el sistema de actualidad, y futuro reemplazo de las tarjetas de crédito de plástico, como evidenciamos en la Imagen 4.

Imagen 4. Sistema de pago sin contacto de tarjeta plástica



Fuente: Banco La Caixa

1.1.1.4.2. UBANK: VERSATILIDAD EN PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS A TRAVÉS DE INTERNET.



“Banco con mayor innovación de productos hipotecario, esto es control de solicitudes de hipotecas y sus respectivas refinanciaciones, en el caso de ser solicitadas, todo esto a través de Internet - **UBank de Australia**”

Es el banco on-line, que forma parte del Grupo Financiero NATIONAL AUSTRALIA BANK LIMITED – (NAB, abreviación en inglés), con sede en Melbourne, Australia, el cual opera desde 2008 como un banco de comercio directo, con el objetivo de atraer nuevos clientes al por menor, operando además de forma independiente a sus marcas al por menor, siendo esta estrategia aceptada por los usuarios y con resultados exitosos.

Es considerado el mejor ejemplo del uso eficaz de marketing no tradicional, como medios de comunicación impresos y televisión, sino que también utiliza el marketing a través de las redes sociales, como apreciamos en la Imagen 5.

Imagen 5. Página UBank a través de Facebook.

The image shows a screenshot of the UBank Facebook page. At the top, there's a Facebook login bar with fields for 'Correo electrónico' and 'Contraseña', and an 'Entrar' button. Below that, the UBank profile header includes the logo and the text 'UBank - Backed by NAB'. A main post features a graphic with the word 'Feedback' in a cloud, surrounded by terms like 'Your ideas', 'More great rates', 'Suggestions', and 'Vote'. Below the graphic are 'Previous' and 'Next' navigation buttons. Further down, there are three promotional cards: 'UBank Goal Tracker' (Set up and track your savings goal), 'UBank Savings Calculator' (Looking to save? Use our savings calculator to discover how much you can save with UBank), and 'Visit us outside of Facebook' which lists various services like Email, Twitter, YouTube, Flickr, Skype, LinkedIn, and UserVoice. The footer contains copyright information for Facebook © 2012 and various utility links.

Fuente: Banco UBank

Entre los productos estrella, está la cuenta de ahorros en línea denominada “USaver”, el cual fácilmente permite a los usuarios acceder a los beneficios de esta institución, como tarjetas de crédito y préstamos, entre estos el hipotecario.

El nivel de innovación, le valió el galardón en 2011, por su producto en red consistente en el préstamo hipotecario denominado “UHomeloan”, el cual a los 10 días después de su lanzamiento, bajó la tasa de interés de su préstamo en un 0.10% al año, logrando con esto que UBANK crezca a 10 mil millones de dólares en depósitos convirtiéndose así en un banco de servicios de venta al público.

Actualmente ofrece una impresionante tasa de 6.23% para los préstamos de tipo variable, el cual incluye un 0.20% de descuento a través de un programa “de lealtad” el cual dura la vida del préstamo, sea cual fuere el monto percibido dentro de los topes establecidos.

El contrato electrónico desarrollado por esta entidad, analiza las circunstancias individuales, a través de calculadoras en línea, formas de aplicar al préstamo acorde a las necesidades, el cual puede ir desde el mínimo de 100.000 dólares hasta el monto máximo que es 1'000.000,00, sujetos a aprobación. La solicitud no tiene tarifas, por cuanto se lo realiza vía Internet, como apreciamos en la Imagen 6 y 7.

Imagen 6. Formulario de aplicación de crédito ULoan.

UBank
backed by nab

UBank UHomeLoan application

@ Apply Online
Get started with our fast and easy online application
Before you begin, it's worth having the following info handy:

- If you are an existing UBank customer or member, you'll need your login email and password.
- A mobile and email address (for joint accounts, both applicants must have a different email address).
- A recent statement from your existing home loan.
- Details about your assets and liabilities.
- A few recent payslips.

Making sure you're eligible
To start off, please confirm the following:

1. I/We are over 18 years old.
2. I/We are Australia resident(s).
3. I/We have an Australian residential address.
4. I/We are currently receiving regular PAYG income from an employer (primary source of income excludes rental income, unemployment benefits, superannuation, pension and family payments).
5. I/We are not self-employed.
6. I/We would like to refinance a current home loan.
7. The intended loan amount is less than 80% of my estimated property value.
8. A single, residential property which is a house/flat over 50sqm will be used as security.
9. For joint applications, the security property must be owned by both borrowers. All names on title must match those on the application, please note we only accept maximum of 2 applicants.
10. I/We have never been declared bankrupt and I/We have never committed financial crime.
11. I/We have read and accepted the UBank [Terms and Conditions](#).
12. I/We have read and understood the features of the UBank UHomeLoan and agree it is suitable for my/our needs.
13. I/We have read and understood the UBank [Privacy Policy](#), [UBank Dispute Resolution Process](#), [Credit Guide](#) and website [Terms of Use](#).

So that we can talk to you about your application and your account electronically we need you to agree to the following points:

1. We may send info relating to your UBank account to you by SMS or email.
2. We may make info like statements, documents and notices that are about your UBank account available on our systems electronically (so you might not get a paper copy). When we do this, we'll always tell you promptly that the info is available by SMS, email or secure email.
3. You'll need to regularly check for electronic communications from us.
4. You can cancel this agreement to get information electronically from us, but because we're an online bank, if you do, we may be unable to continue to provide the UBank account(s) to you.
5. Documents relating to UHomeLoan that you obtain electronically through UBank (like your letter of offer) may be signed by UBank or the lender by an electronic image of a signature.
6. If you want to change your email address or contact phone number at any time - just let us know.

I/We understand and confirm the above

I/We have reviewed the UHomeLoan's suitability for me/us by completing the [financial objectives questionnaire](#)

Will this be a single or joint home loan application?

Single Joint

[Print this eligibility page \(PDF\)](#) [Start online application](#)


Retrieve application
Login below to retrieve your saved application.
[Retrieve](#)


Call 1300 822 640
If you need any help give us a call and speak to a real person. We're here for you 24/7.

[Skype™ UBank](#)
Skype™ Us from anywhere in the world.

Fuente: Banco UBank

Imagen 7. Formulario para préstamos hipotecarios UBank.



backed by 

UBank UHomeLoan application

STEP 1
Loan details

STEP 2
Your situation

STEP 3
Financial details

STEP 4
Personal details

REVIEW & SUBMIT
Finish application

Your existing home loan * Mandatory field

Current loan provider: *

How much do you owe? * ?

Minimum loan repayment: * Please select... ▼

When did you start the loan? *

Is any part of your loan fixed? * Yes No

Your security property

Unit number:

Street: * # Please select... ▼ ?

Suburb: *

State: * Please Select... ▼

Postcode: *

Property type: * Please select... ▼ ?

Do you live here? * Yes No (it's an investment property)

Do you receive rental income from this property? * Yes No ?

Ownership type: * Please select... ▼

What is this property's estimated value? *

Your new UHomeLoan

Existing loan being refinanced: \$0

Would you like any additional funds? * Yes No

Rate type: * Please select... ▼

Your basic details

Please enter a few details so we can store your application securely for you.

Email: * ?


Re-enter email: *


Mobile number: * ?


Re-enter mobile number: *


Security question: * Please select... ▼ ?

Security answer: * ?

 **Call 1300 822 640**
If you need any help give us a call and speak to a real person. We're here for you 24/7.

 **Skype™ UBank**
Skype™ Us from anywhere in the world.

 **Live Chat**
Need some help from a real person? Chat live now with one of our product specialists.

UHomeLoan calculator
Need help figuring out your repayments? Just use our UHomeLoan calculator.
 **UHomeLoan calculator**
Help estimate repayments

Fuente: Banco UBank.

En casos de refinanciación, se carga una cuota de \$395 en caso de protección por cambios en las tasas entre la aprobación del préstamo y la liquidación, siempre y cuando ésta sea inferior a 60 días. Pasado este tiempo el préstamo por defecto tendrá un tipo de interés variable.

Para calificar a este préstamo la solicitud realizada en la página Web, además deberá verificarse la identidad del solicitante, justificativos de ingresos (nominas recientes), o inversiones en propiedades, comprobantes de tasas municipales, y declaraciones de préstamos a través de un formulario igualmente provisto por la misma página Web al momento de realizar la solicitud.

Pero lo que más asombra respecto a la versatilidad de este sistema, es que en tan solo 30 minutos ya se tiene el reporte de aprobación con su respectivo código de verificación, el cual cumple con las mismas características que una firma electrónica para seguridad del usuario, y para en el caso de que no se continúe con el proceso quede registrado en la base de datos de la institución.

Los siguientes pasos serán la verificación de situación financiera y el tipo de préstamo al que puede acceder en función de las necesidades estipuladas en el contrato solicitado.

En caso de requerir ayuda con el proceso de aplicación, UBANK no tiene sucursales a las cuales acudir pero el sistema cuenta con comunicación vía Chat a través de Skype las 24 horas del día y los 7 días de la semana.

1.1.1.4.3. ASB BANK Y LAS REDES SOCIALES COMO ENLACE PARA SERVICIOS FINANCIEROS



“Banca más innovador por prestación de servicios a través de un portal virtual en Facebook denominado PoderASB virtual, siendo esta una aplicación que permite en tiempo real de manera segura y privada el uno-a-uno (Chat) con la Banca ASB – **ASB BANK de Nueva Zelanda**”

El ASB es un banco de Nueva Zelanda, subsidiario del banco multinacional Commonwealth Bank de Australia, el segundo más grande de Australia, cuyo desarrollo tecnológico se vio reflejado en el modelo de atención al cliente a través de las redes sociales, en este caso la más grande del mundo que es Facebook.

Las particularidades de este aplicativo a través de esta red social, se divisan desde el momento en que uno accede a la página de la institución, para lo cual deberá ser miembro de la red social, seguido de la página principal del banco en la red social, en la que se publicitan todos los productos que esta ofrece, y entre estos productos está el producto por el cual recibió el galardón, consistente en un sistema de Chat de última generación que simula a un agente bancario guiando al usuario a conocer, a través de un Chat virtual, los servicios del banco el cual lo hace con respuestas, análisis y cálculos en tiempo real, aunque el usuario mantenga este Chat a través de un teclado, como apreciamos en la Imagen 8.

Imagen 8. Sistema de Chat diseñado en Facebook.



Fuente: ASB Bank

Una verdadera invención aprovechando las ventajas de las redes sociales, tan populares hoy en día, formado por esta plataforma financiera virtual, que pone en contacto uno-a-uno entre el Banco y el usuario para aplicar a diferentes opciones financieras de acuerdo a sus necesidades, sin necesidad de acudir ante el corresponsal bancario para acceder a las mismas, como vemos en la Imagen 9.

Imagen 9. Consulta interactiva vía Chat de ASB



Fuente: ASB Bank

De fácil uso, libre acceso y sobre todo de gran ventaja para aquellos que no pueden acceder a la red de la institución por varias razones, lo podrán realizar a través de la red social, en este caso Facebook.

1.1.1.4.4. CITIBANK Y SU AVANCE HACIA LOS CLIENTES CON BANCA DISRUPTIVA



”Banco más innovador en banca disruptiva a través de tecnología innovadora e interactiva, diseñado en la forma de vivencia de los clientes – **Citibank de Estados Unidos.**”

El Citibank, es un banco internacional, de propiedad del Grupo Financiero Citigroup, de Estados Unidos. Es uno de los bancos más grandes del mundo con operaciones en más de 160 países, y con 200 millones de cuentas en todo el mundo, diseño unas plataformas electrónicas para proveer servicios financieros, por lo cual recibió el galardón por su innovación disruptiva, centrada en la forma de vida de los clientes, de fácil manejo y con operaciones bancarias más simples, e inteligentes, permitiendo a los usuarios el control de las operaciones a través de conexiones inalámbricas gratuitas, así como pantallas de transmisión de noticias financieras, noticias generales e información de mercado, como apreciamos en la Imagen 10.

Imagen 10. Sala de atención al cliente Citi.



Fuente: Citibank

Los clientes, además, pueden contactar a representantes de servicios a través de Chat con video, e incluso pueden navegar por la información sobre los productos de Citigroup en pantallas táctiles interactivas de vídeo, con los miembros del personal de las sucursales, ofreciendo una serie de tecnologías creativas e inteligentes, entre los que destacan:

- **Citi Media Wall.-** El cual consiste en una multi-pantalla de LCD que muestra el sistema con noticias y datos financieros, junto con información sobre productos y servicios de Citibank. Imagen 11 y 12.

Imagen 11. Citi Media Wall vista lateral

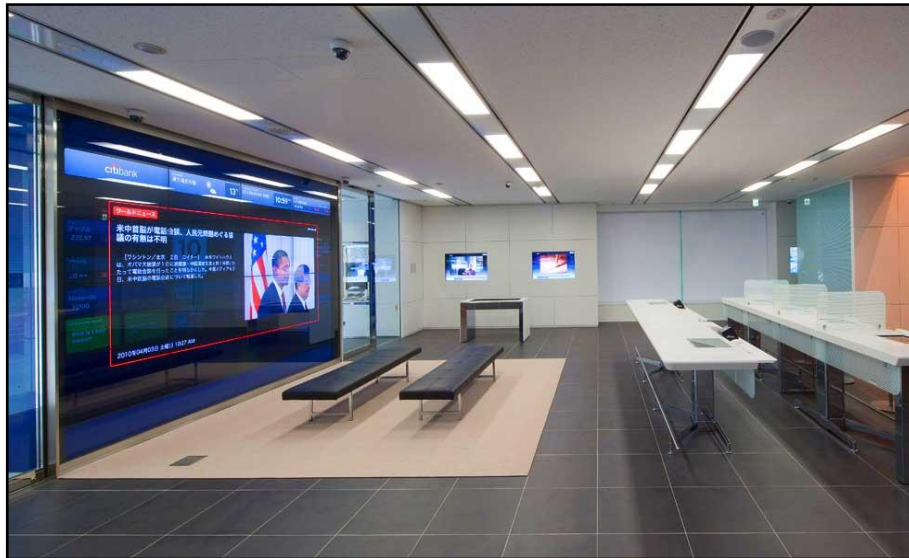


Imagen 12. Citi Media Wall vista horizontal



Fuente: Citibank

- **Navegador de servicios de Citi.-** Consistente en pantallas interactivas táctiles que permiten a los clientes obtener fácilmente información y folletos sobre los productos electrónicos y servicios de Citibank. Imagen 13.

Imagen 13. Navegador de servicios de Citi.



Fuente: Citibank

- **Sala de Consultoría de Citi.-** Son servicios de video conferencia que proporcionan a los clientes la oportunidad de obtener la opinión de expertos adicional y la consulta de especialistas de Citibank en una base en tiempo real. Imagen 14.

Imagen 14. Sala de Consultoría de Citi



Fuente: Citibank

- **Citi WorkBench.-** Son pantallas táctiles que permiten a los clientes conectarse a sus cuentas y ajustar su banca acorde a las necesidades diarias de forma independiente y a su propio ritmo. Imagen 15.

Imagen 15. Citi WorkBench



Fuente: Citibank

- **Citi 360 Station.-** El cual es un portal de servicio que une las capacidades de una ATM y el navegador de Citi de servicio, donde los clientes pueden encontrar información financiera de Citi, completar transacciones electrónicas y hablar con un agente de Citibank, con acceso las 24 horas. Imagen 16.

Imagen 16. Citi 360 Station



Fuente: Citibank

1.1.1.5. AMÉRICA LATINA Y SU TECNOLOGÍA EN EL ÁMBITO FINANCIERO

Como hemos demostrado, las tecnologías en el área bancaria son necesarias en función de satisfacer la necesidad de las personas, pero más aún satisfacer el nivel de crecimiento económico, que se ve reflejado en el nivel de vida financiera de un país. América Latina ha incrementado sustancialmente sus posibilidades de convertirse en una nueva potencia económica mundial, con grandes referentes en la banca comercial.

Pese a ello, no existen iniciativas para generar mayor innovación tecnológica dentro de la banca, dependiendo cada vez más de servicios externos para poder dar facilidades a sus usuarios, así como también, la banca se ha dedicado a generar dependencia a la creación de corresponsales no bancarios para ganar territorio, y fortalecimiento de tarjetas de crédito, generando que los demás servicios se conviertan en un simple paquete de servicios cada vez menos innovador.

Las más recientes innovaciones tecnológicas en América Latina están enmarcadas en los sistemas de pagos a través de Internet y servicios móviles, así como nuevas funcionalidades en el uso de redes de cajeros y terminales de punto de venta (POS o Point of Sale), para que ofrezcan servicios de banca minorista (corresponsales no bancarios).

Un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) determinó que “los países deben adquirir y ampliar el acceso a las tecnologías de información y comunicación (TIC), así como también evaluar y fortalecer sus capacidades para utilizar esas herramientas informáticas”. (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, 2011). Dicho estudio también abarcó el ámbito financiero de América Latina y el Caribe, demostrando que “las TIC pueden contribuir a fomentar la inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hasta ahora la región ha estado a la zaga de los países más dinámicos en el

aprovechamiento de estas tecnologías. Sus familias más pobres no pueden darse el lujo de tener computadoras o servicio de Internet. Persisten barreras regulatorias a los servicios bancarios móviles y los bancos han tenido dificultades para definir un modelo de negocios sostenible para pequeñas transacciones. Las incertidumbres regulatorias y la falta de correspondientes bancarios confiables restringen la inversión en nuevas tecnologías para ampliar el acceso al sistema financiero.” (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, 2011).

1.1.1.6. IMPULSO PARA CRECIMIENTO EN LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

A nivel regional, tanto revistas económicas como organizaciones buscan la manera de generar estímulos que permitan conocer a las diferentes empresas financieras que buscan incrementar sus servicios en función de sus clientes.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través de su Departamento de Financiamiento Estructurado y Corporativo (SCF), otorga anualmente los premios “BEYONDBANKING” (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, 2011)., que reconocen las contribuciones sobresalientes de intermediarios financieros a la banca sostenible en América Latina y el Caribe, además de promover la sostenibilidad social y ambiental, inclusión financiera a la aplicación de nuevas tecnologías, y el buen gobierno corporativo entre los intermediarios financieros de la región,

- **“Caixa Econômica Federal**, una de las mayores instituciones financieras de Brasil, ganó el premio accessBanking por su Agência Chico Mendes, una sucursal bancaria flotante que lleva servicios financieros a comunidades aisladas en la región amazónica. Este proyecto también resultó el más popular entre los votantes online que decidieron los ganadores de los premios.

- **Banco de Crédito de Bolivia** obtuvo el premio clearBanking por su Programa de Transparencia, que ofrece información a sus clientes en lenguaje sencillo para que comprendan cómo funcionan los servicios y productos financieros y la naturaleza de sus contratos con el banco.
- **VISA Inc.** ganó el premio connectBanking por su programa Fútbol Financiero, un video juego interactivo y gratuito que combina el deporte con la educación financiera para jóvenes, enfocándose en temas de finanzas personales.
- **FEBRABAN**, la federación bancaria brasileña, obtuvo el premio equalBanking por su programa de capacitación laboral para entrenar a personas con discapacidades para trabajar en la banca.
- **Banco Itaú** Paraguay ganó el premio learnBanking por su serie de microprogramas radiales “Aprendiendo economía y finanzas en 60 segundos”.
- **Grupo Financiero de Occidente**, de Guatemala, obtuvo el premio planetBanking por su programa de sostenibilidad financiera y ambiental para apoyar a pequeñas y medianas empresas forestales, ayudándolas a lograr certificaciones de sostenibilidad y acceso a nuevos mercados.
- **El Fondo Social de sitawi de Brasil** ganó el premio por inversiones socialmente responsables o de impacto por otorgar crédito a bajo costo con asesoría de gestión a organizaciones de la sociedad civil, un programa emblemático para organizaciones sociales brasileñas.
- **INFONAVIT**, la institución de financiamiento de vivienda del gobierno federal de México, obtuvo el premio al mejor informe de sostenibilidad. Su reporte, disponible online en español e inglés, ha recibido una calificación A+ de la Global Reporting Initiative.” (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, 2011).

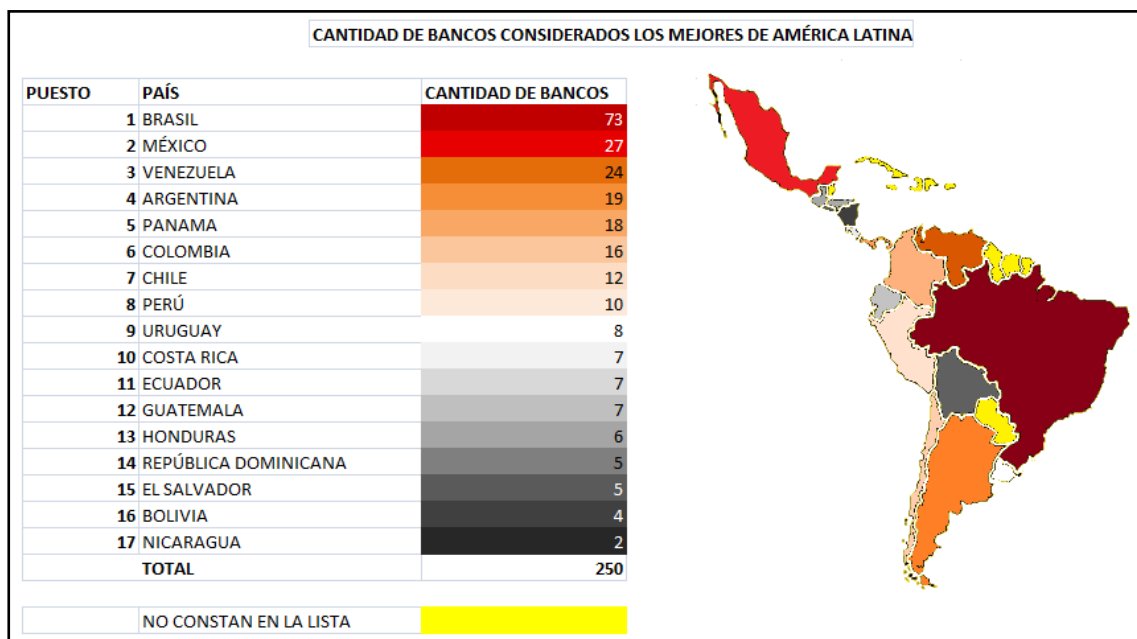
1.1.1.7. INVERSIONES EN TECNOLOGÍA A GRAN ESCALA

Uno de los mayores ejemplos en inversión de tecnología a gran escala, es el BANCO HSBC, sucursal de México, la cual anualmente desde el 2010 hasta 2013, cubrirá la meta de “inversión de 700 millones de dólares en nuevas tecnologías, como son automatización de 6.300 cajeros automáticos y sucursales del país, permitiendo realizar transacciones más rápidas y de manera segura; así como la implementación de recursos tecnológicos a regiones que no cuenta con instituciones bancarias.

Adicionalmente se busca reforzar los servicios de banca móvil dado que muchos usuarios en la región no realizan transacciones por Internet o celulares por incertidumbre en cuanto a la seguridad.” (BUSINESS NEWS AMERICAS, 2010).

La Revista América Economía, a través de un estudio anual en base a las operaciones realizadas por las instituciones financieras a nivel de América Latina, determinó el nivel de crecimiento que tiene la banca en cada uno de los países de habla hispana, como podemos apreciar en la Imagen 17, Brasil encabeza la lista de los 250 mejores bancos, resultado que refleja el crecimiento económico que emplean para ofrecer mejores servicios a sus usuarios siguiendo la misma línea de inversión que lo hacen las instituciones financieras en Europa y Asia.

Imagen 17. Distribución de los 250 mejores bancos de América Latina según su país.



Fuente: Revista AMÉRICA economía, 2011.

Los 250 mejores bancos de América Latina. (América Economía, 2011)

A pesar de este crecimiento económico acelerado, sigue la incertidumbre del recurso tecnológico no desarrollado para permitir la verdadera inclusión en cada país.

1.2. ENTORNO NACIONAL

1.2.1. EL SISTEMA FINANCIERO SEGÚN LA CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

CONTROL DE ACTIVIDADES FINANCIERAS.

Según el numeral 15 del artículo 66 de la Constitución de la República se prevé el derecho de las personas a desarrollar actividades económicas (entre estas las financieras), en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental, concordando para esto con el

artículo 213 de la misma Constitución, el cual impone a las superintendencias, el control de las actividades económicas, sociales y ambientales y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general.

Dichos órganos de control poseen potestad normativa y tienen la obligación de readecuar, formal y materialmente, las leyes y demás normas jurídicas a los derechos previstos en la constitución y los tratados internacionales, y los que sean necesarios para garantizar la dignidad del ser humano o de las comunidades, pueblos y nacionalidades.

1.2.1.1. SOBERANÍA ECONÓMICA Y POLÍTICA ECONÓMICA

La Constitución del Ecuador instituye en su Título V, relacionado con la Organización Territorial del Estado, en su Capítulo IV, establece la Soberanía Económica, destacando en su Sección primera al Sistema Económico y Política Económica.

La soberanía económica la entenderemos como la capacidad del gobierno central de gestionar la totalidad de las actividades comerciales, mercantiles y económicas que se efectúen dentro del territorio, a través de regulaciones limitadas por la ley.

La aplicación de este concepto supone la protección del sistema económico con el fin de evitar la intervención de economías extranjeras más poderosas en este sector estratégico.

En cuanto a la política económica tenemos que son una serie de principios que protege, incentivan, impulsan, crean y mantienen el desarrollo equilibrado entre sociedad y mercados.

1.2.1.2. POLÍTICA MONETÁRIA, CAMBIÁRIA, CREDITICIA Y FINANCIERA

A partir de la sección sexta del mismo capítulo mencionado anteriormente se encuentra la política monetaria, cambiaria, crediticia y financiera, cuyos objetivos precautelan la promoción de medios eficaces para proporcionar liquidez y estimulación al ahorro nacional y financiamiento de actividades productivas en el país.

1.2.1.3. SISTEMA FINANCIERO

Continuando con el capítulo IV encontramos en la sección octava al Sistema Financiero, determinado como un servicio de “orden” público con la finalidad de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para conseguir el desarrollo del país.

Hay que identificar que en este artículo resalta la siguiente contradicción: “la finalidad de preservar los depósitos”. (CONSTITUCIÓN, 2008). Esta frase solo menciona que se preservan los depósitos y por tanto entenderemos que en su sentido literal, las instituciones financieras no buscan invertir en sus clientes y crecer, sino solo preservar los capitales percibidos y nada más.

Al final de este párrafo contradice la frase anterior indicando que los depósitos generados por los clientes en determinada institución financiera, acreditada para su funcionamiento dentro del territorio, forman parte de una “intermediación financiera” que tiene como fin circular efectivo para que, a través del otorgamiento de créditos o prestamos con las garantías necesarias para que así exista “desarrollo” tanto de la institución en la que se confía para que realice esta intermediación financiera como del cliente.

Las finalidades del sistema financiero hacen énfasis a la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de los servicios financieros, en especial aquellos que están enfocados a incrementar la productividad y

competitividad de sectores productivos e impulsarlos formando así una verdadera inclusión económica activa en la economía.

Una vez más destaco que la inclusión económica se logrará a través del desarrollo de la bancarización, y que continuamos analizado en este apartado.

1.2.1.4. EL SISTEMA FINANCIERO Y LA LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO, MENSAJES DE DATOS Y FIRMAS DIGITALES

Desde la promulgación de la Ley 67, mejor conocida como la LEY DE COMERCIO ELECTRONICO, FIRMAS ELECTRÓNICAS Y MENSAJES DE DATOS, las instituciones financieras han propendido seguir con los lineamientos planteados en esta ley para otorgar a sus clientes la confianza necesaria en los diferentes tipos de operaciones o servicios financieros que estas brindan a través de los distintos tipos de mensajes de datos, certificaciones electrónicas, contratos electrónicos, e incluso firmas digitales que permiten, de alguna manera, tener un control más seguro sobre el movimiento de valores acreditados en una cuenta, y que cada cliente realiza a otras instituciones financieras, tarjetas de crédito o débito para el consumo habitual.

Las redes de información y las bases de datos se han constituido en las nuevas bóvedas de las instituciones financieras dado el manejo cada vez más acelerado del comercio electrónico en nuestro país, derivando incluso en manejo de información que puede ser compartida con terceros en tiempo real, siempre respetando la privacidad, intimidad y sobre todo confidencialidad.

Las instituciones financieras son pioneras en el desarrollo de firmas electrónicas para asegurar a través de datos consignados en códigos fuente adjunto al mensaje de datos dando así la calidad de veraz y confiable a la información vertida en dicho mensaje. Muchas de las transacciones electrónicas son manejadas a través de firma digital, es así el caso de Banco

Pichincha C.A. que desarrollo este tipo de código para brindar seguridad en las transacciones bancarias de sus clientes, quienes a través de un código, entregado con la apertura de una cuenta en la institución, conocido como “e-key card” (TARJETA LLAVE ELECTRÓNICA), digitan dicho código y se realiza la transacción. Este tipo de código fuente da un sentido de veracidad y seguridad para el cliente que realiza una determinada operación financiera.

Su aplicación tiene la misma validez que si se firmara una papeleta de depósito en una ventanilla, con la diferencia que se lo realiza desde cualquier lugar del planeta.

1.2.2. ANALISIS DEL SISTEMA FINANCIERO EN EL ECUADOR

Nuestro país se ha visto inmerso en una serie de sucesos que han marcado un progresivo desgaste en el sistema financiero, logrando así El Ecuador ha estado enmarcado en una serie de eventos que lo fueron desgastando financieramente, aminorado la confianza de los usuarios, y ocasionado un retroceso en el desarrollo económico y tecnológico.

Las malas administraciones (a nivel país y a nivel de las instituciones financieras), han logrado que este desgaste se haga evidente en la falta de progreso a nivel del país en todos los aspectos. Nos enmarcaremos en algunos de estos sucesos que fueron deteriorando al sistema financiero:

En 1997, nuestro país atravesó por una de las catástrofes naturales más fuertes en la historia, el Fenómeno del Niño, el cual causo devastación en la población, y “causaron pérdidas por más de cuatro mil millones de dólares por la destrucción de carreteras, caminos y puentes, así como daños a los cultivos a la pesca” (en su mayoría de tipo artesanal),” (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES COMERCIO E INTEGRACIÓN). Dichas pérdidas también se trasladaron al sector financiero traducido en deudas incobrables por dicha catástrofe. “En el año 1998, el principal problema que enfrentó la economía fue

la crisis del sector financiero. Gran parte de los bancos e instituciones financieras del país evidenciaron dificultades de liquidez como consecuencia de la acumulación de problemas estructurales, derivados, entre otros factores, de una inadecuada administración y supervisión, y de una macroeconomía desordenada a nivel de sus principales variables, los cuales gracias a la gestión del Banco Central del Ecuador, se solventó las deficiencias de liquidez de algunos bancos.” (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES COMERCIO E INTEGRACIÓN).

En el año 1999, se produjo la liberalización de la ley bancaria, permitiendo que la Superintendencia de Bancos cediera como organismo de control sobre todas las actividades bancarias en el país, permitiendo que se desarrollen actividades riesgosas y que afectaron a la economía del país, no sin mencionar que para aquel entonces la deuda externa y la deuda interna se encontraban en un punto demasiado elevado, logrando consolidarse una crisis que abarcó las tres cuartas partes de los ingresos corrientes del Estado (es decir, prácticamente la totalidad de impuestos recaudados y de los ingresos percibidos por la extracción del petróleo), ocasionando el incremento sobredimensionado del riesgo país, cuya principal consecuencia fue la obtención de recursos externos así como la disminución de la inversión de compañías y países extranjeros.

La mala administración del gobierno, los continuos problemas políticos, jurídicos, especulación de los mercados, y la defraudación de dinero público, fueron factores fundamentales para la caída de algunas instituciones comerciales. Todo esto ocasionó que la moneda de circulación oficial en el territorio que era “el sucre”, se devaluara, permitiendo elevar las tasas de interés y generó pérdidas sustanciales en el valor de los activos de las instituciones financieras del país. Por ello, se implementaron regulaciones prudenciales más estrictas a partir de la crisis financiera de 1999, partiendo del acuerdo Basilea I (es el acuerdo que reúne recomendaciones para establecer un capital mínimo dentro de las entidades bancarias en función de los riesgos, entre estos de crédito, mercado y tipo de cambio, que pueda afrontar. A partir

de junio de 2004, se sustituye el acuerdo Basilea I por el Basilea II, el cual establece la creación de un estándar internacional como referente de regulaciones bancarias, respecto de los requerimientos mínimos necesario de capital, protección de entidades ante posibles riesgos financieros y operativos, entre otras.). “Entre otras regulaciones se estableció la prohibición de concesiones de créditos vinculados (Artículo 73 y 74 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero); además de aquellas que se implementó por la Superintendencia de Bancos y Seguros, entre otras como:

- Mayor exigencia en requerimiento de provisiones
- Disposición de mayores controles en el riesgo de créditos de consumo
- Cambio de Catálogo único de Cuentas, basado en un enfoque de supervisión
- Procesos de supervisión “basada en riesgos”, uso de información proporcionada por “burós de crédito para calificación de créditos”. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2006, pp. 343).

Tras la lenta recuperación económica del país, después de la crisis, en abril del año 2006, el entonces Director del Banco Central del Ecuador, Dr. Fernando Uzcátegui, durante su intervención en el XXIII Encuentro de la Red Latinoamericana de Bancos Centrales y Ministros de Finanzas (VER ANEXO 6.), presentó de manera satisfactoria el panorama del sistema financiero en el Ecuador, evaluando los siguientes puntos:

- “Importante recuperación de los niveles del crédito
- Una gestión prudencial de la cartera por parte de los bancos
- Incremento importante del crédito al consumo, microcrédito – demanda interna –
- Sistema de regulación fortalecido” (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2006, pp. 343).

Como evidenciamos, el sistema financiero poco a poco alcanzaba un fortalecimiento, recuperando así la confianza de los usuarios, lo que incentivó a la generación cada vez más de nuevos contratos crediticios para el mejoramiento económico-comercial en el país.

Sin embargo, aún existían factores que opacaban la actividad positiva generada por el sistema financiero luego de la crisis, mismos que fueron conocidos en este encuentro, como son:

- “Profundización insuficiente en:
 - Cartera /pib todavía en niveles por debajo de pre-crisis
 - **Bancarización de la población casi nula.**
 - Insignificante desarrollo del Mercado de valores
 - Capital accionario altamente concentrado
- Excesiva concentración financiera
- Poca o ninguna participación de la banca internacional
- Excedentes de liquidez excesivos
- Casi ningún nivel de participación interbancaria
- Concentración de operaciones en el corto plazo” (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2006, pp. 25).

Estos últimos indicadores dieron pie para que el sistema financiero del Ecuador entre a un nuevo crecimiento de la actividad financiera a través del uso de productos y servicios financieros dinámicos permitiendo así una inclusión de mayor número de ecuatorianos en el sistema.

1.2.2.1. BANCARIZACIÓN DESPUÉS DE LA CRISIS EN EL ECUADOR

La Asociación de Bancos Privados del Ecuador, (ABPE es una entidad gremial sin ánimo de lucro, constituida el 30 de marzo de 1965, que representa y defiende los intereses de sus asociados ante las autoridades del país y presta una amplia gama de servicios a sus bancos miembros) a través de los

boletines informativos, respecto de la actividad bancaria en el país, determinaron que “en los últimos 6 años, los niveles de cobertura bancaria en el país han crecido significativamente, gracias al establecimiento de nuevas agencias, sucursales y agentes corresponsales no bancarios en el territorio, tendiendo - en la mayoría- al desarrollo acelerado de las microfinanzas y microcréditos, con un volumen de crédito promedio entre enero y septiembre del año 2010 de US\$880 millones.”

Adicionalmente la innovación que ha incurrido gracias a la implementación de nuevas tecnologías para intermediación financiera a través de Internet y teléfonos móviles, permitió agilidad en crecimiento económico adicional en el sistema financiero.” (ASOCIACIÓN DE BANCOS PRIVADOS DEL ECUADOR, 2010, pp. 1). (VER ANEXO 7.)

No obstante, y reiterando lo manifestado por el entonces Director del Banco Central del Ecuador, Dr. Fernando Uzcátegui, en su intervención en el encuentro mencionado anteriormente, “la bancarización de las instituciones financieras es “desacelerada”. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2006, pp. 25).

En efecto, la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, ha manifestado que “La bancarización, definida como la medición del uso de los instrumentos financieros como medios de pago para realizar transacciones a través del sistema financiero tiende a esta desaceleración, y se mantiene por debajo (aún) del promedio de América de Latina por cuanto las políticas promulgadas por el Estado, que conspiran en contra de una mayor inclusión financiera han provocado la desaceleración de la tendencia hacia la bancarización, debido a la implantación de límites y controles a las tasas de interés y a las tarifas por servicios financieros”. (ASOCIACIÓN DE BANCOS PRIVADOS DEL ECUADOR, 2010).

Para una de las entidades más reconocidas a nivel nacional e internacional como es Banco Pichincha C.A. el crecimiento de las instituciones financieras se debe al “rol preponderante en la generación de confianza –en especial luego de la crisis de 1999- y la prestación de servicios que faciliten las actividades comerciales y productivas; así como en la calidad en atención a clientes, gracias a que se genera un importante desenvolvimiento en la actividad económica en general [...] los efectos de un mayor nivel de inclusión financiera o bancarización dentro de la economía ecuatoriana ayudan a eliminar paulatinamente asimetrías de información y se consolida una mayor competencia entre los actores financieros: bancos, cooperativas, sociedades financieras, entre otros.

Se reduce la presencia de chulqueros que atienden a segmentos informales de la sociedad a través de créditos con tasas de usura y que liquidan los emprendimientos de pequeños productores que acuden a estas formas de financiamiento”. (ASOCIACIÓN DE BANCOS PRIVADOS DEL ECUADOR, 2010).

Por cierta que parezca esta postura, debemos señalar que aún continua siendo una utopía dado que la meta del Ecuador en cuanto a la inclusión financiera o bancarización se ve afectada por la inestabilidad política y jurídica, la informalidad de la economía y la descoordinación de los entes de control y la administración del Estado ecuatoriano influyen de manera directa en la posibilidad de alcanzar niveles aceptables de inclusión financiera o bancarización eficientes dentro del Ecuador, los cuales según la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), en relación a otras economías de Latinoamérica sigue siendo inferior a lo adecuado, como lo hemos demostrado en lo referente al entorno global, específicamente a América Latina.

Como podemos apreciar, nuestras instituciones financieras, con ello, si bien han crecido a niveles competitivos de mercado, han descuidado lo más importante que es enriquecer la política económica y social, a través de la

regulación y supervisión modernizando su cobertura en productos para el financiamiento. Dicho en otras palabras, diversificar sus productos para fácil alcance y manejo generando mejores opciones para el servicio de sus usuarios, logrando finalmente satisfacer en igual medida, a menor costo, y mayor beneficio, a todos por igual, cumpliendo finalmente con el objetivo (en el caso de Ecuador) manifestado en la constitución, en su capítulo IV, sección octava, referente al Sistema Financiero, el cual lo analizaremos más adelante.

1.2.2.2. DESCONOCIMIENTO SOBRE EL LAVADO DE ACTIVOS

En el Ecuador, tanto el sector Bancario como el sector Empresarial no tienen conocimiento suficiente para erradicar el lavado de activos, que según manifiesta Daniel Arbeláez, consultor de Riesgos de Pragma S.A., lo que “hace falta para que los sectores afectados por el Lavado de Activos, eliminen en mayor grado este riesgo se requiere de tres cosas fundamentales: mejor preparación de las personas encargadas de su mitigación; aspecto dentro del cual, aclara, que pese a que hace tiempo existen cursos especializados en múltiples países de Latinoamérica, no siempre los encargados de su prevención han sido entrenados en este tipo de riesgo de manera formal.

Para eliminar el Lavado de Activos, también hace falta Mejores Procesos Operativos y Metodologías más formales y maduras de análisis y Prevención de Lavado de Activos; esto sin dejar atrás la aplicación de Mejores Herramientas Tecnológicas, tanto para la detección automática de las operaciones sospechosas, como para la gestión y medición del nivel de exposición de una organización al Lavado de Activos.

También no existen estadísticas de cómo afecta en Ecuador el Lavado de Activos, a nivel de la fidelidad de los Clientes; En el caso del nivel de Riesgo Operativo en la Banca, se produce por fraude interno el cual puede ser un factor de riesgo mucho más representativo, por lo que es necesario realizar análisis serios de riesgo, en las mismas. Más es claro que hay que destacar que

la Superintendencia de Bancos y Seguros, a través de resoluciones, exigió a las instituciones financieras a controlar sus riesgos, creando dentro de las mismas conciencia general en las organizaciones sobre su nivel de exposición de riesgos, obligando incluso a los empleados a ser conscientes de su labor dentro de la organización y así mitigar riesgos.

Finalmente hay que destacar que las normas de Basilea II, no son suficientes para erradicar los Riesgos Operativos de las Instituciones Financieras, especialmente en el Ecuador, a demás de los marcos normativos las organizaciones deben cambiar culturalmente, lo cual no se logra solo con normativas.” (ARBELÁEZ, Daniel, 2011). (VER ANEXO 8).

Para muestra de ello, se celebró un seminario sobre el Análisis de la Normativa para la Prevención de Lavado de Activos, donde a través de legislación comparada realizada por el CAF – Banco de Desarrollo de América Latina, la Bolsa de Valores de Quito y el Estudio Jurídico Rodríguez – Azuero Abogados, presentaron el siguiente cuadro, donde se evidencia la falta de regulación y la ausencia de control de acuerdo a las recomendaciones del GAFI.

(VER ANEXO 9) y GAFISUD. Cuadro 3.

Cuadro 3. Legislación comparada en normativa de prevención de Lavado de Activos.

Recomendación GAFI / GAFISUD	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú
Alcance del delito penal de lavado de dinero	Ley penal en blanco. Lista de delitos subyacentes está limitada a una lista taxativa de delitos. Responsabilidad penal para personas jurídicas.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	No contempla responsabilidad penal de la persona jurídica.	No cubre la ocultación de la propiedad de los bienes.	No se encuentran taxativamente enumerados los delitos subyacentes.
Alcance penal del delito de terrorismo	Incluye como elemento subjetivo la finalidad de los actos.	No tipifica el terrorismo internacional.	Considera la posibilidad de asociación con fines terroristas.	No incluye elementos subjetivos.	No tipifica el terrorismo o internacional.
Medidas provisionales y de decomiso	Contempla el decomiso e incautación de los	Dispone la extinción del dominio cuando no se puede	Contempla el decomiso de los bienes destinados	Regula la extinción de dominio mediante una ley especial	Consagra el decomiso por omisión o declaración

Debida diligencia respecto a los clientes	bienes destinados a la comisión de delitos.	justificar la procedencia lícita del bien.	a la comisión de delitos.	para esta figura.	ción falsa.
	No contempla medidas de extinción de dominio.	Al igual que el decomiso de los bienes.	No contempla las medidas de extinción del dominio.	De igual manera contempla el decomiso e incautación de los bienes.	
	Poca claridad respecto a la acreditación de las personas jurídicas.	No contempla cuando no se pueda finalizar con la DDC se deba reportar como operación sospechosa.	Se contempla su obligatoriedad para instituciones financieras . No se detallan los documentos para la debida identificación del cliente ni se exige	Clasificación del cliente por perfil de riesgo. Medidas acordadas a las recomendaciones del GAFI para el conocimiento del cliente.	No existe norma específica que exija a las entidades obligadas a identificar el beneficiario final.

Personas políticamente expuestas			su realización previa a la vinculación como cliente.		
	Normatividad acorde a las recomendaciones del GAFI y GAFISUD. Contempla la figura en normatividad secundaria.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Contempla control en la vinculación y monitoreo, el concepto vincula a familiares. Aplica a las instituciones financieras.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.
	Se deben mantener por 5 años.	Documentación de las etapas y elementos del SARLAFT. Conservación por 10	Se debe mantener el registro por 10 años. Sólo se encuentran reguladas	Marco normativo insuficiente. El registro se debe mantener por 10 años.	Sólo aplica para instituciones financieras supervisadas.

Reporte de operaciones a la Unidad.	años.	las entidades de supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.			
	No se contempla la obligación de reportar una tentativa de operación sospechosa.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	No existe obligación de reportar operaciones que podrían estar vinculadas con el terrorismo.	Se distingue entre operaciones inusuales relevantes y sospechosas, las cuales deben reportarse.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.
Protección reporte de buena fe - Prohibición de divulgar ROS.	Acceso restringido de la UAF a la información protegida por reserva bancaria, se	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Permite el acceso de la UAF a la información necesaria, a pesar de la reserva bancaria.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	No hay facilidad para el acceso de la UIF a la información protegida por reserva

Recursos, integridad y capacitación	requiere autorización de la Corte de apelaciones de Santiago.		cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.		bancaria.
	Prevé la obligatoriedad de programas de capacitación mínimo anuales.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Contempla como función de la UAF organizar programas de capacitación	Contempla como función de la UIF organizar programas de capacitación.	Prevé la obligatoriedad de programas de capacitación mínimo anuales.
Sanciones eficaces	La UAF está facultada para imponer sanciones administrativas.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Se prevé sanciones administrativas por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros.	Sanciones penales y administrativas para los funcionarios de entidades que actúen con dolo.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.
	Controles internos, cumplimiento y auditoría	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y	La normatividad no abarca capacitación

	GAFISUD GAFISUD. GAFISUD.			respecto a políticas internas y a todos los riesgos asociados.	y GAFISUD.
	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	No exige que las instituciones financieras presten especial atención a las relaciones comerciales y operaciones con personas, de países que no aplican las recomendaciones del GAFI o no las aplican en forma suficiente.	El marco normativo podría ser más claro.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.
Atención especial a países de alto riesgo					
Crear UIF receptora de ROS	UAF creada	UIAF creada	UAF creada	UIF creada	UIF creada

	mediante la Ley 19.913 de 2003.	mediante la Ley 526 de 1999.	mediante la Ley 12 de 2005.	mediante Decreto DOF 07/05/04	mediante la Ley 27.693 de 2002.
Ratificación y ejecución de los instrumentos financieros.	El 2 de mayo de 2001, suscribió el Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo, y lo ratificó el 10 de noviembre de 2001.	El 27 de mayo de 2003, mediante la ley 808 se aprobó el Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo.	El 03 de Julio de 2003, mediante RO No. 695, se ratificó el Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo.	El Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo fue ratificado mediante DOF el 28/02/2003.	El Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo fue ratificado mediante ley 2279 del 27 de noviembre de 2001.
Tipificación de delito de financiamiento del terrorismo	Tipificado en el Art. 8 de la Ley 18.314 de 1984, modificada por última vez en 2003.	Se encuentra tipificado dentro del delito de lavado de activos.	Se encuentra tipificado dentro del delito de lavado de activos.	Se encuentra tipificado dentro del delito de lavado de activos.	No se encuentra tipificado el delito.

Fuente: CAF – Banco de Desarrollo de América Latina, la Bolsa de Valores de Quito y Estudio Jurídico Rodríguez – Azuero Abogados.

1.2.2.3. CARRERA DE ENDEUDAMIENTO: TARJETAS DE CRÉDITO COMO PRIORIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO.

Uno de los puntos que hay que destacar es que el sistema financiero está descuidando sustancialmente los servicios que está brinda, enfocándose única y exclusivamente a la emisión y distribución de tarjetas de crédito, en vista de que el negocio de la tarjeta de crédito no se encontraba desarrollado en el país desde hace unos cinco años, lo cual produce un efecto positivo y uno negativo. Un dato importante que recabar que de acuerdo con una publicación de Diario El Comercio, se determina que “En la última década, el número de tarjeta habientes se incrementó en 275%, al pasar de 593 035, en el 2002 a 2,2 millones el año pasado. Y eso significó un repunte extraordinario de las utilidades de las compañías emisoras: de USD 1,7 millones obtenidos en el 2002 pasó a USD 22,9 millones el año pasado. Es decir, 13 veces más.

El consumo de los ecuatorianos ha ido incrementándose al mismo tiempo por lo que, solo el año pasado, el volumen de compras con este medio de pago creció en 22%, respecto al 2010, sobrepasando los USD 7 200 millones de dólares.” (REDACCIÓN DE NEGOCIOS Diario El Comercio, 2012). (VER ANEXO 10). En lo positivo resaltaremos que el uso de las Tarjetas de Crédito como medio de pago es una solución a las circunstancias que día a día se vivencia en los hogares ecuatorianos, así como el crecimiento de las emisoras de tarjetas de crédito en el país, lo cual, y de acuerdo con el “Informe de Coyuntura Económica de la Facultad de Economía de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG), el volumen de financiamiento de las Tarjetas de Crédito desde enero hasta octubre de 2011, ascendió a US\$ 5,982 millones de dólares”. (UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL (UCSG), Facultad de Economía, 2012). (VER ANEXO 11). En otras palabras diremos que si hay más personas con más ingresos, la búsqueda de más consumo es inevitable. ¿Pero lo es?

El efecto negativo es que este monto, anteriormente señalado, “demuestra el Endeudamiento de los Tarjeta habientes, el cual se incremento en 20.6%, si se lo compara con el mismo período del 2010; aumento de la capacidad adquisitiva, que debería ir acompañado del manejo responsable de las finanzas personales.”

De acuerdo con las cifras de la Superintendencia de Bancos y Seguros, la cantidad de Tarjetas de Crédito durante el 2011, hasta octubre, fue de 22.13 millones; número que refleja un incremento del 12.7% en relación al mismo periodo del año inmediato anterior (2010); variación que presenta un crecimiento sostenido, ya que su tendencia ratifica que el año pasado, hasta el décimo mes, supera en promedio el 10% mensual.

En los últimos tres años, Visa es la Tarjeta que mantiene la principal participación en el mercado (de Tarjetas de Crédito); tendencia que también se observa a nivel mensual ya que en octubre del 2011, Visa contaba con 927.639 tarjetas emitidas a nivel nacional, lo cual representa una participación del 39.6% en el mercado de tarjetas de crédito ecuatoriano; número de usuarios que se incrementó en promedio mensual de 1.5%, desde enero del 2009.”

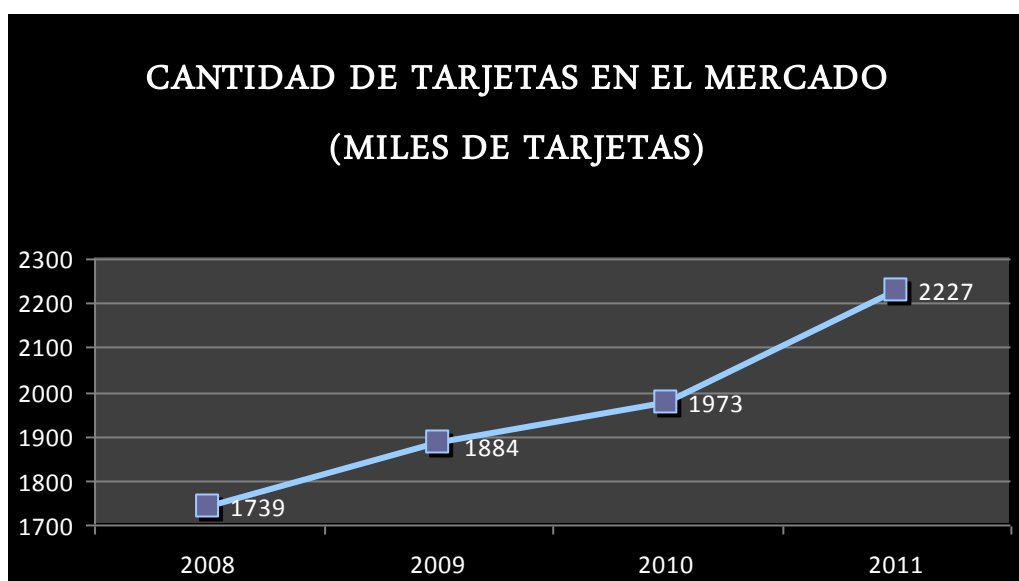
En segunda posición, con una emisión de 552.249 tarjetas durante octubre del año anterior, se ubica Mastercard que tiene una proporción de 23.6% dentro del mercado (de tarjetas de crédito); Tarjeta que desde inicios del 2009 se ha incrementado en promedio 1.4% mensual.

En cuanto a las tarjetas de crédito Cuota Fácil y American Express, éstas se sitúa en tercero y cuarto lugar, respectivamente; posición que responde a que la cantidad de usuarios que utilizan American Express, desde enero del 2009, ha crecido en 1.12% mensual, mientras que Cuota Fácil registra un incremento promedio desde inicios del 2009, de 0.01%”.

Diners, es innegablemente la tarjeta de crédito que ha perdido participación dentro del mercado, en lo que se refiere a la emisión de nuevas tarjetas; esto, ya que desde enero del 2009 la cantidad de usuarios ha decrecido a una tasa promedio de 0.35%, para finalmente en octubre del 2011, contar con 204.557 tarjetas emitidas a nivel nacional.” (UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL (UCSG), Facultad de Economía, 2012).

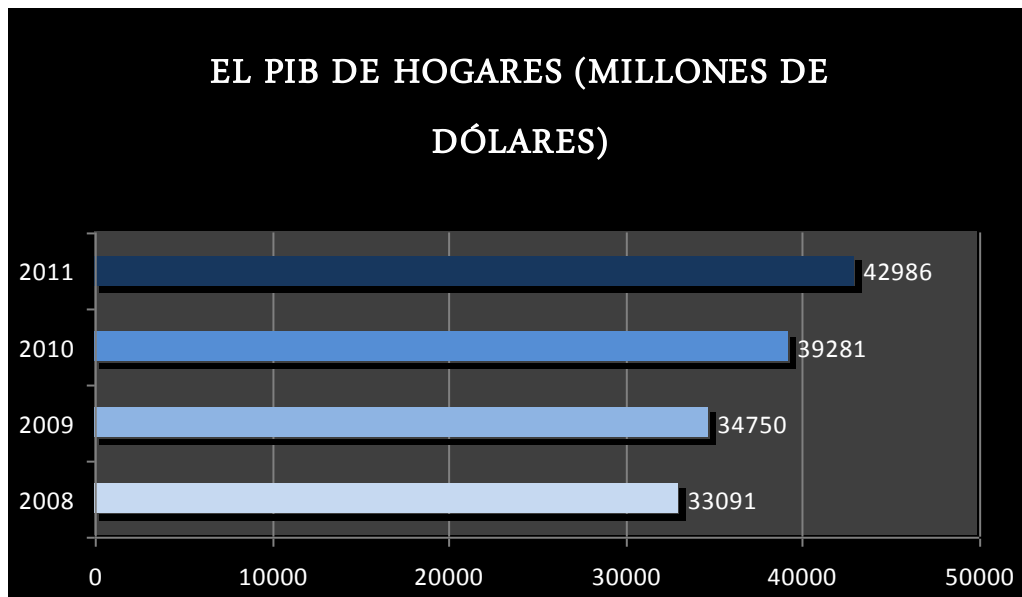
A pesar de ello, debería existir una gran preocupación por estos niveles de evolución de consumo, así como también el ofrecimiento agresivo de tarjetas de crédito al usuario, el cual cada vez constituye un procedimiento hasta predatorio en términos de competencia, obteniendo como resultado un endeudamiento inevitable.

Imagen 18. Cantidad de Tarjetas en el Mercado ecuatoriano



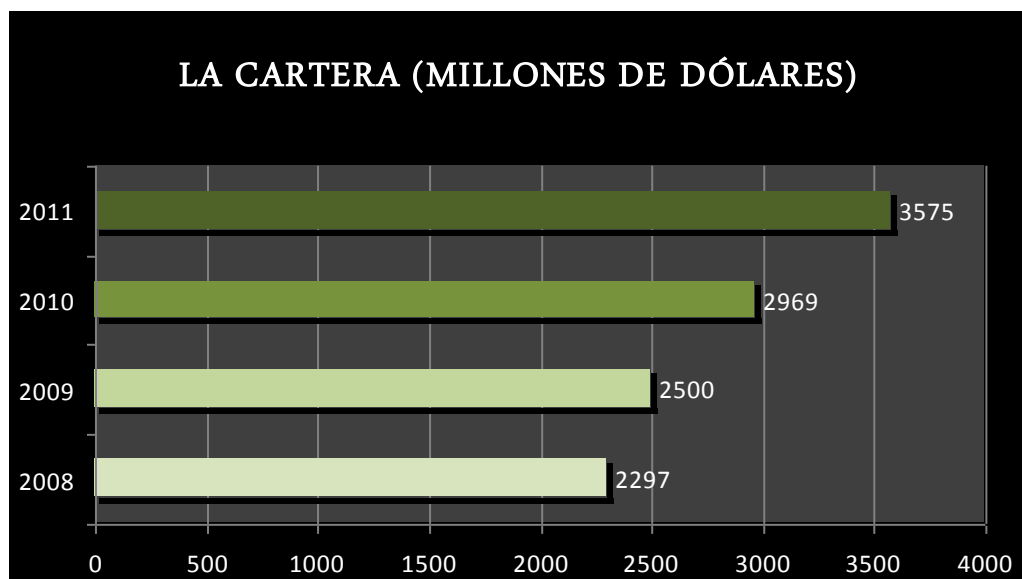
Fuente: UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL (UCSG), Facultad de Economía.

Imagen 19. PIB de Hogares - Ecuador



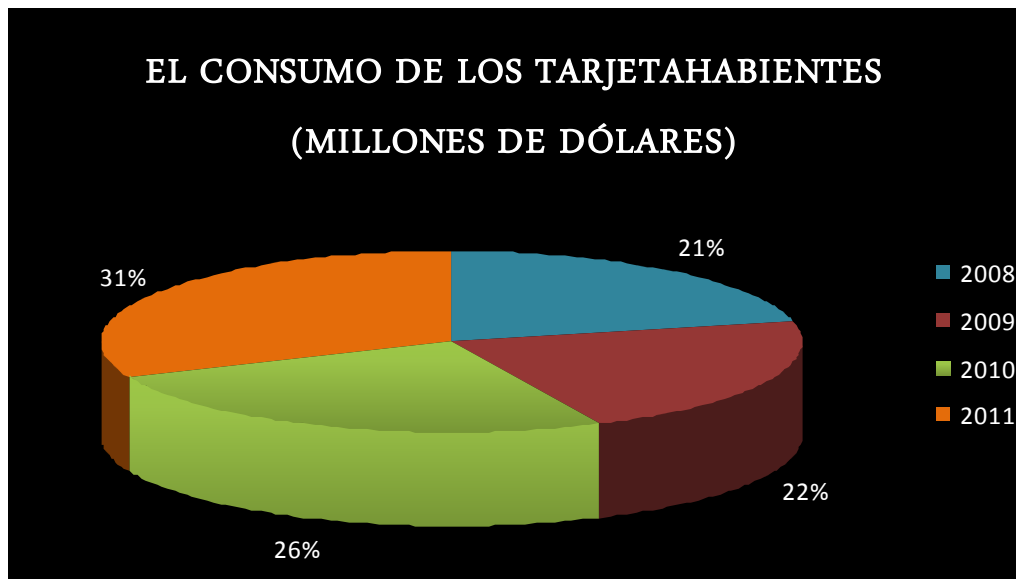
Fuente: UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL (UCSG), Facultad de Economía.

Imagen 20. Cartera – Ecuador



Fuente: UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL (UCSG), Facultad de Economía.

Imagen 21. Consumo de tarjetahabientes – Porcentajes Ecuador.



Fuente: UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL (UCSG), Facultad de Economía.

Imagen 22. Utilidades de las dos principales emisoras en Ecuador.



Las operaciones de las dos principales emisoras: Pacifcard e Interdin

Fuente: UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL (UCSG), Facultad de Economía.

Una de las estrategias para competir aun más en el mercado de tarjetas de crédito, en lugar de potenciar otras ofertas en el sistema financiero (referencia que hacemos alusión en torno a la celebración de contratos que benefician a la sociedad como préstamos a bajos intereses y de manera eficiente, entre otras), “es la que Diners Club del Ecuador realizó a través de la firma de un contrato con Discover Financial Services , la mayor emisora de tarjetas de crédito más grande de Estados Unidos, para emitir en Ecuador tarjetas de crédito, personales y adicionales, bajo la marca Discover.

El costo de introducción de esta tarjeta en el país asciende a USD 2 millones.” (REVISTA Lideres, 2012). Finalmente, recordemos que las tarjetas de crédito son medios a través de los cuales podemos acceder a pagos tanto dentro como fuera del territorio, facilitando el comercio, en la medida que los usuarios sepan (a través de informativos) utilizarlas correctamente.

En este caso en particular, como hemos analizado, Diners Club del Ecuador, al ser una sociedad financiera, dedicada de manera especializada en el negocio de tarjetas de crédito, propende únicamente a fortalecer esta fuente de ingresos.

¿Pero qué sucede con los bancos en general? Utilizan sus recursos enfocándose únicamente a esta opción de negocio (reiteramos: “COMO ÚNICA OPCIÓN DE NEGOCIO EN LA ACTUALIDAD), por la creciente competencia que las emisoras de tarjetas de crédito han establecido en el mercado.

1.2.2.4. LA PÉRDIDA DEL NEGOCIO DE LOS CONTRATOS HIPOTECARIOS FRENTE A LA BANCA PÚBLICA.



Por extraño que resulte creerlo, sucede. A raíz de la creación del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, (Ley del Banco del Instituto

Ecuatoriano de Seguridad Social, Registro Oficial- Suplemento No. 587, 11 de mayo de 2009, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional) el mercado inmobiliario se ha direccionado a esta institución, los cuales a menores tasas de interés, plazo extendido de pago del inmueble, entre otros beneficios, desplazo a la banca privada. Pero, nos hacemos la pregunta al respecto ¿Por qué sucedió esto? La respuesta es simple.

Nuestras instituciones financieras, como lo señalamos anteriormente, se enfocaron en competir entre ellas para dominar el mercado de las tarjetas de crédito, dotando a estas de todas las herramientas tecnológicas, recursos innovadores para fácil acceso a ellas por los usuarios.

Como podemos apreciar, ese mercado puede ser desarrollado de mejor manera con el recurso tecnológico adecuado, para lo cual la inversión en la banca privada es evidente y necesaria.

1.2.2.5. IMPLEMENTACIÓN DE TECNOLOGÍA EN TRANSFERENCIAS BANCARIAS EN EL ECUADOR

A continuación identificaremos al sistema financiero, partiendo desde nuestra constitución, las leyes que regulan el sistema, hasta el análisis de factores estadísticos que deberían ser tomados en cuenta por las instrucciones financieras del país a fin de lograr la seguridad, eficiencia y vanguardia tan mencionada a nivel internacional.

En menos de tres años la banca privada en el Ecuador, buscó brindar nuevas alternativas para el manejo de pagos electrónicos. Las cuatro mayores instituciones del país ofrecen un sistema de banca virtual, basado en una forma de aplicativo personalizado que brinda información al usuario sobre sus cuentas bancarias en la institución, y además permiten realizar transferencias electrónicas de dinero, tales como pagos de tarjetas de crédito, recargas de saldo a celular, entre otras, como divisaremos a continuación:

1.2.2.5.1. BANCO DE GUAYAQUIL Y SU EXPANSIÓN A TRAVÉS DE BANCA VIRTUAL Y BANCO DEL BARRIO



El tercer banco más grande del Ecuador, y segundo mejor grupo financiero, ofrece a los usuarios la Banca Virtual (Imagen 23).

El cual permite realizar movimientos bancarios las 24 horas del día, los 7 días de la semana, ofreciendo, con seguridad y rapidez, los siguientes servicios:

- “Consultas de cuenta corriente, cuenta de ahorros, tarjeta de crédito, servicios básicos, impuestos prediales y matrículas de vehículo.
- Transferencias internas, interbancarias a través del Producto Libreta de Ahorros Múltiple (que es de tipo Acumulativo, y/o por Meta fijada).
- Solicitud de Productos (tarjetas de crédito, débito, entre otros).
- Pagos de servicios básicos, y de tarjetas de crédito de la institución, e incluso tarjetas de crédito de otros bancos (entidades emisoras).
- Consulta de inversiones, apertura y renovaciones de pólizas
- Conciliación y control de pagos.
- Bloqueo de tarjetas de crédito y de débito
- Recargas de saldo o tiempo aire celular”

Imagen 23. Página de acceso a Banca Virtual.

C

o de Guayaquil

Además de este servicio, Banco de Guayaquil lanzó un nuevo servicio para el comercio minorista. Se trata del “Banco del Barrio” (Imagen 24.), un nuevo canal transaccional que consiste en la instalación de un punto de atención en un negocio no bancario, como: Farmacias, Tienda de abarrotes o locutorios en zonas urbanas y rurales. Los clientes pueden realizar con sus cuentas de Ahorro y Corrientes: Depósitos en efectivo de hasta \$200, Retiros de hasta \$100 y Consultas de Saldos. Así mismo realizar los Pagos de Servicios Básicos como agua, Luz y teléfono.

Imagen 24. Logo de Banco del Barrio de Banco de Guayaquil



Fue
nte:
Ban
co
de
Gu
aya
quil
1.2
.2.

5.2. BANCO DE LA PRODUCCIÓN Y SU EXCELENCIA POR SER EL MEJOR.



El cuarto mayor grupo financiero del país, y primero como mejor grupo financiero, confirmando su liderazgo como “el mejor, por su destacado desempeño en administración de riesgos, eficiencia financiera, solvencia y liquidez”,

El cual desarrolló su plataforma especializada de servicios, denominada Banca En-Línea (Imagen 25.), que también incorpora los servicios de Servipagos, ajustándose las necesidades de los clientes, ya sean corporativos como personas naturales, brindándoles con un detalle de las transacciones, con montos, tiempos de acreditación y los canales por los cuales se pueden realizar, como apreciamos en el cuadro a continuación:

Imagen 25. Acceso a Banca en Línea de Produbanco.

GRUPO FINANCIERO PRODUCCION

IMPRIMIR SALIR

Banca en línea
Grupo Financiero Producción

BANCA en línea
Acceso Directo Clientes GFP

Si ya cuenta con su nombre de usuario, escoja como Identificación la opción USUARIO e ingréselo.

Cliente de: PRODUBANCO
Identificación: CI / RUC
CI/RUC titular:
CI adicional:
Clave:
4 9 5 8 3
6 0 7 2 1
Borrar
ACEPTAR

IMPORTANTE

Para el mejor funcionamiento del servicio

BANCA en línea
LIDERAZGO TECNOLÓGICO CON SEGURIDAD

Le recomendamos actualizar su navegador de Internet

Fuente: Banco de la Producción (Produbanco)

La banca en-línea le permite tener usuarios adicionales de su tarjeta, y para ello, también le da la posibilidad de establecer los permisos de consulta y generación de transacciones que usted desee otorgarles.

La Administración de usuarios adicionales es la configuración de los permisos de consulta y realización de transacciones de sus usuarios adicionales, en canales analógicos.

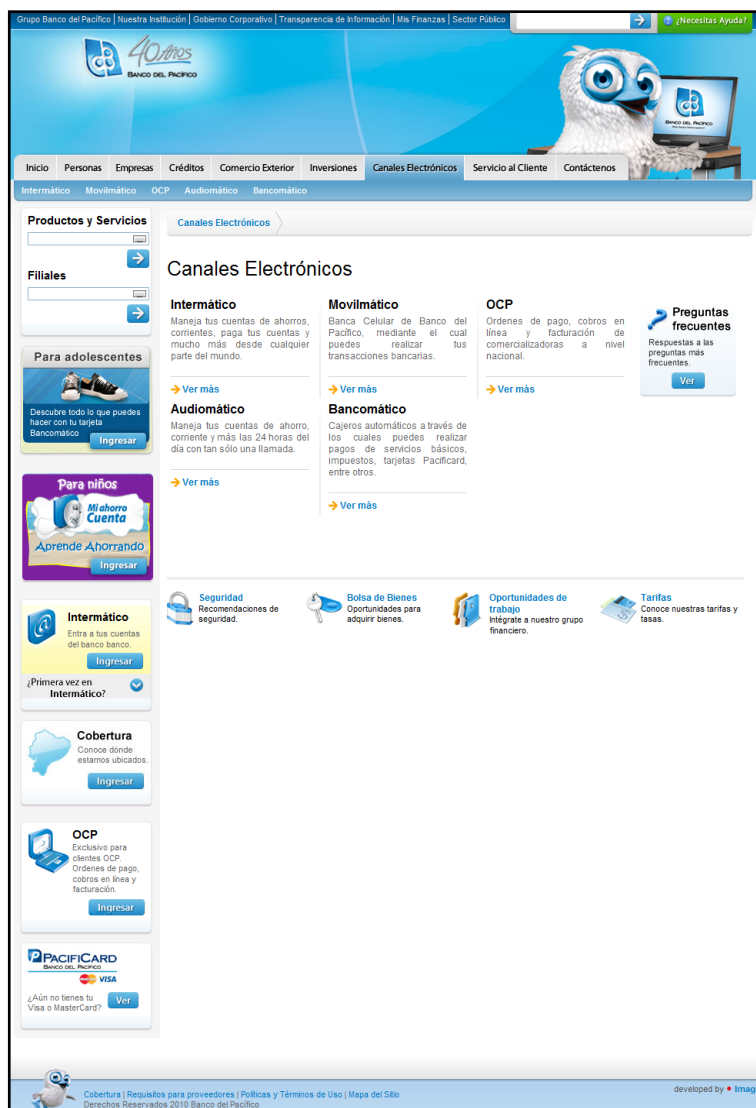
1.2.2.5.3. BANCO PACIFICO DA CABIDA A LA BANCA ELECTRONICA



El cuarto mejor grupo financiero del país, Pacífico, ha demostrado que puede ofrecer servicios más allá de la banca tradicional.

Es por ello que su servicio de Banca Virtual, permite el manejo de cuentas nacionales e internacionales, que forman parte del Grupo Pacífico, ofreciendo alternativas de pagos, consultas de saldos, movimientos y transferencias, a través de los canales electrónicos, a través de su portal Web, como apreciamos en la Imagen 26.

Imagen 26. Portal Web Banca Virtual



Fuente: Banco del Pacífico.

Dentro de las opciones que permite este portal están

- “Consultas, movimientos y saldos de todas sus cuentas y operaciones de crédito.
- Pagos de servicios básicos, matriculación vehicular a través de la tarjeta PACIFICARD.
- Transferir dinero a cuentas propias o de terceros del Banco del Pacífico y de otros Bancos Locales.

- Pagar tarjetas propias y de terceros de otros Bancos Locales.
- Pagar tarjetas Pacificard de terceros.
- Pagos de servicios básicos, privados, centros educativos, impuestos, citaciones, matriculación vehicular, compra de tarjetas prepago y tiempo aire.
- Bloqueo de tarjeta Bancomático, solicitud de chequeras.”

1.2.2.5.4. BANCO PICHINCHA Y LA TECNOLOGÍA BIOMÉTRICA EN EL ECUADOR



Banco Pichincha es una de las primeras instituciones financieras en brindar a los usuarios el servicio de banca virtual a través de un sistema de validación de identidad a través de un patrón personal y un patrón de comportamiento.

Permitiendo que el usuario que ingresa los datos de identificación en el sistema, adicionalmente otros caracteres que lo identifican como usuario como gráficos y preguntas, siendo similar al de una huella digital o de una firma digital exclusiva de cada usuario.

Este sistema se complementa con un sistema de alertas mediante correo electrónico y mensajes de texto, el cual determina las actividades realizadas a través de este medio, así como el número de intentos fallidos para ingresar al sistema. (Imagen 27).

Imagen 27. Acceso a Banca Electrónica - Pichincha



BANCO PICHINCHA
En confianza.

Demo Preguntas S. Biométrico Seguridad Chat Contacto

Bienvenido a la Banca Electrónica

En Banco Pichincha trabajamos de forma continua para garantizar la seguridad de nuestros clientes, por ello hemos implementado el **Sistema de Ingreso Biométrico** a Banca Electrónica. Si usted es uno de nuestros clientes, por favor solicite el **nuevo Usuario y Clave Biométricos** para realizar sus transacciones.

RECUERDE: Primero debe solicitar su nuevo Usuario y Clave Biométricos

Solicite su Usuario y Clave Biométricos

Recordar Usuario Biométrico

Olvido su Clave Biométrica / [Desbloqueo](#)

Ingrese sus datos

Usuario Biométrico

Clave Biométrica

verisign Ingresar

Se recomienda usar Firefox, Safari o Internet Explorer 7.0 o superior.

¡Consejos de Seguridad!

NUNCA entregue sus datos personales, usuario, claves de acceso o tarjeta E-key por cualquier medio, ya sea correo electrónico, mensajes de celular, mensajería instantánea (messenger), teléfono, página web u otro, el usuario y las claves son secretas. Tenga en cuenta que Banco Pichincha JAMÁS le solicita el ingreso de 2 o más coordenadas e-key, SOLO pide una luego de cada transacción, y NUNCA la solicita al ingreso a Banca Electrónica.

Copyright © 2010 Banco Pichincha, Todos los Derechos Reservados.

Fuente: Banco Pichincha

El sistema permite a los usuarios realizar las siguientes actividades, sin costo alguno.

- “Actualización de datos del sistema de ingreso biométrico
- Cambio de clave
- Consulta de Posición Consolidada
- Consultas de cuentas (movimientos, estado de cheque, detalle de cuenta, Beneficios ahorro futuro, prohibición de cheques)
- Consulta de préstamos y situación del crédito
- Afiliación Pichincha Celular
- Fondos Pichincha (Aportes, calendario de pagos, solicitud de rescate)
- Consulta de inversiones
- Apertura de inversiones
- Transferencias a cuentas propias
- Transferencias a terceros

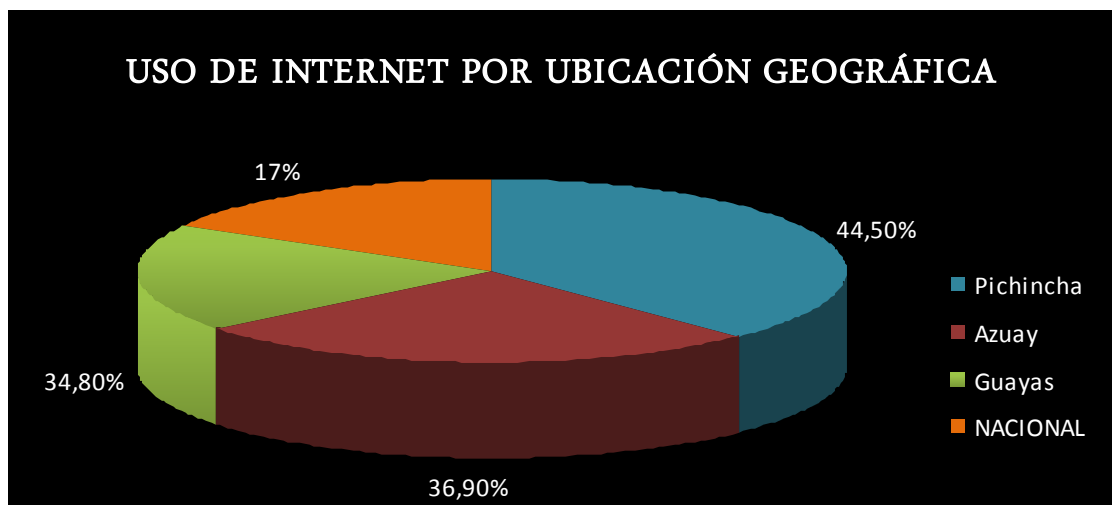
- Transferencias interfiliales (Fondos Pichincha y BGR)
- Transferencias interbancarias
- Transferencias interbancarias Directas
- Solicitar, activar y bloquear tarjeta e-key
- Solicitar tarjeta Xperta titular y adicional
- Consultas, avances, pagos y bloqueos temporales de tarjeta Diners
- Pago de consumos Tarjetas Visa y Mastercard
 - Pago de Tarjetas de otros bancos
- Compra de minutos prepago Porta
- Compra de minutos prepago Movistar
- Compra de minutos prepago Alegro
- Compra de boletos de Lotería Nacional
- Pagos de facturas de servicios públicos y privados
- Ayuda en línea
- Servicio al Cliente”

Con el fin de evaluar la viabilidad de estos servicios que la banca ha implementando en nuestro país, es necesario identificar los factores de posicionamiento tecnológicos como son Internet y telefonía móvil.

1.2.3. ESTADÍSTICAS DEL ECUADOR

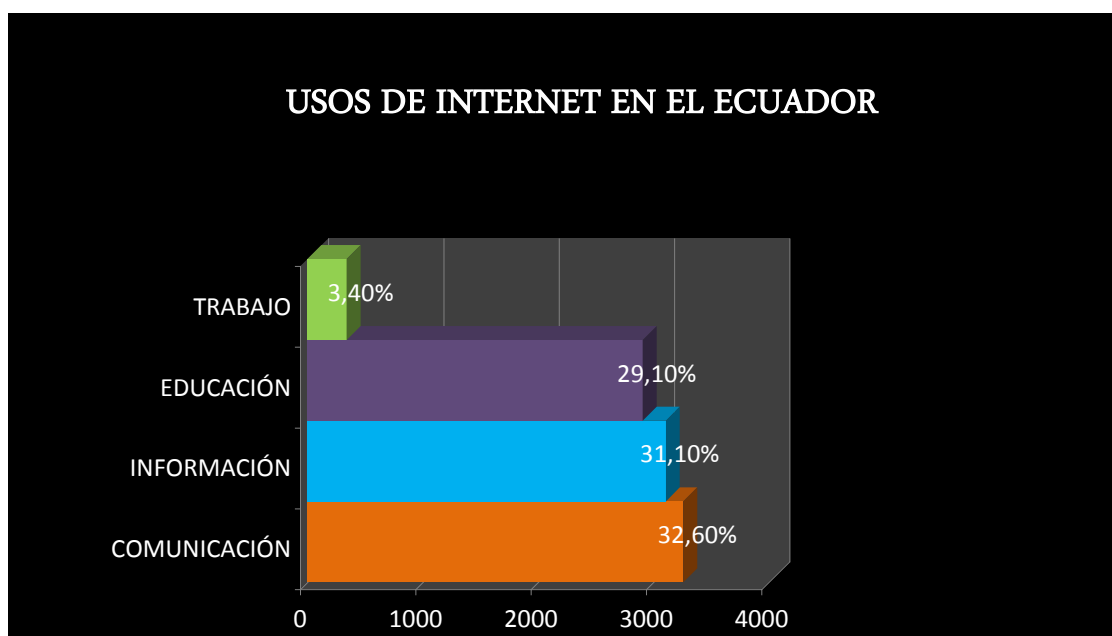
En el año 2010, el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS INEC, 2012) llevó a cabo un censo económico y social en el país con el fin de determinar el presente apartado, nos permitiremos analizar ciertos factores que, a nuestra consideración, no han sido evaluados de manera profunda por las instituciones financieras al momento de implementar servicios financieros en el país, a través de medios telemáticos como en este caso es el Internet y la telefonía móvil. A continuación revisaremos el uso del Internet por ubicación geográfica (Imagen 28), tipos de uso (Imagen 29), y edades que lo usan (Imagen 30), además del uso de telefonía celular y telefonía fija (Imagen 31).

Imagen 28. Estadística de Uso de Internet por Ubicación Geográfica - Ecuador



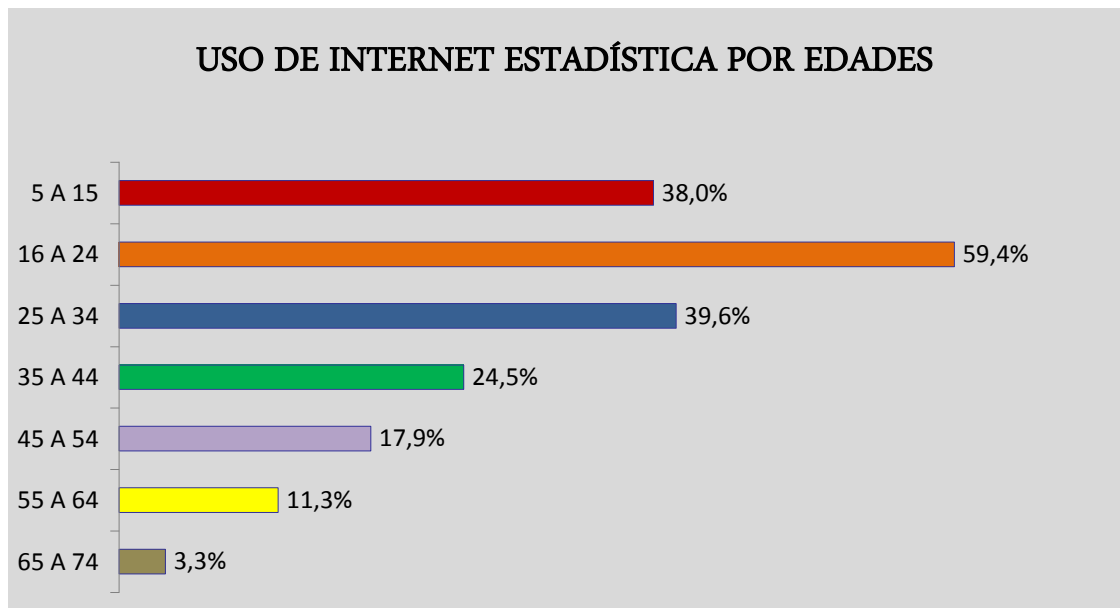
Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC)

Imagen 29. Estadística de Uso de Internet en el Ecuador



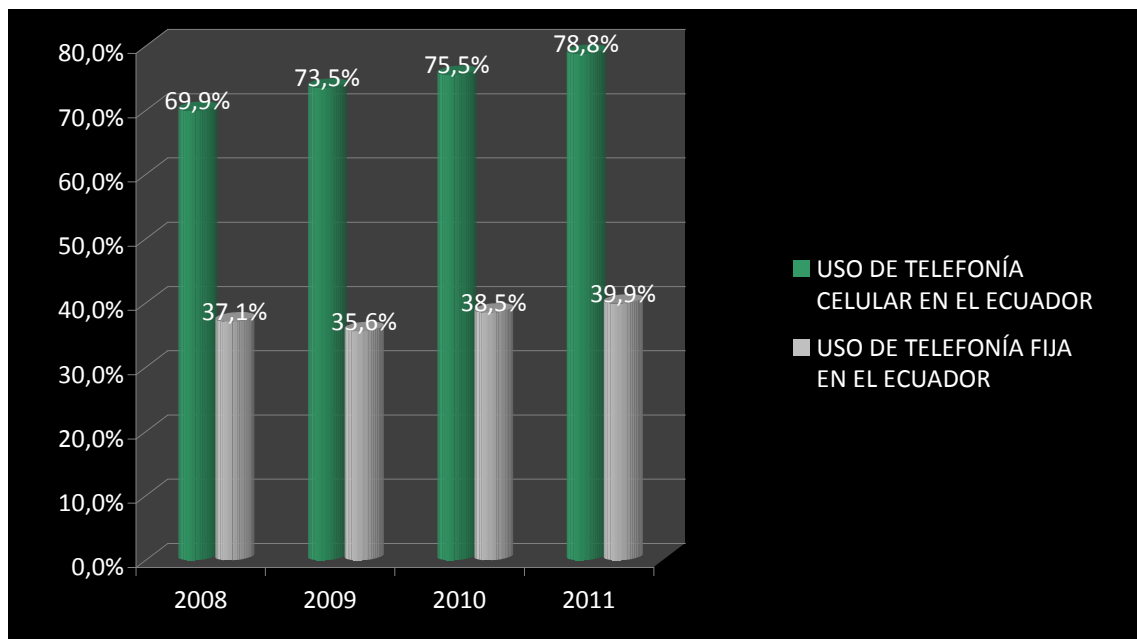
Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC)

Imagen 30. Estadística del Uso de Internet por edades en el Ecuador



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC)

Imagen 31. Estadística del Uso de telefonía celular y telefonía fija en Ecuador



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC)

CAPÍTULO II

2. CONTRATACIÓN BANCARIA ELECTRÓNICA

2.1. CONTRATO BANCARIO ELECTRÓNICO

El contrato bancario electrónico es una especie que deriva de los contratos electrónicos por cuanto permite realizarse a través de medios promocionales, permite negociar y por ende celebrarse con todos sus efectos jurídicos (del lugar donde se domicilie la compañía) a través de medios de transmisión electrónica, en el que un ente de servicios financieros, con pleno reconocimiento de un organismo de control del país de domicilio, el cual cuenta con la capacidad para transmitir el negocio por equipos electrónicos y mantener dicha información a través de medios para almacenamiento de datos a través de una red de telecomunicaciones, permite realizar una serie de transacciones ofreciendo versatilidad, rapidez y seguridad.

Esta concepción de contrato bancario electrónico deriva de la práctica operativa y tradicional de la contratación que se realiza por medio de instrumentos físicos, con la salvedad de que se realizan por el portal Web institucional, donde se constituye el soporte de la contratación entre la institución financiera y el consumidor.

Es necesario hacer una aclaración en cuanto al contrato bancario electrónico ya que muchos erróneamente lo categorizan como un contrato en sentido jurídico técnico con una causa específica, como lo puede ser la compraventa, depósito, fianza, etc.

Diremos por tanto que el contrato bancario electrónico, es un acuerdo de voluntades entre la institución financiera y el consumidor, en el que se da cabida a múltiples derechos y servicios relacionados a la actividad financiera. De esta manera prescindimos de la naturaleza jurídica del contrato y de las

clases de objetos sobre los que pueda versar, siempre en materia bancaria por supuesto, por cuanto se hace énfasis a la tecnología utilizada en el proceso de comercialización o promoción, formación, celebración y ratificación del contrato, como parte de la modernización que cambia la estructura tradicionalista de la oralidad y la escritura que forman parte de las actividades de comercio cotidianas, sustituyéndose de manera parcial o total (según el caso específico) a través del lenguaje electrónico representado realizado por medio de canales de comunicación como son Internet, y telefonía celular, siendo estos los mayores representantes del desarrollo de innovación en reemplazo del fax y el télex.

El Internet en pleno auge ha permitido que se desarrolle la instrumentación de los respectivos actos y declaraciones que se comprenden en la actividad bancaria, dirigida al público en general a través de la promoción y contratación de bienes, derechos y servicios.

Por eso, sostenemos que el contrato bancario electrónico goza de una mayor amplitud y seguridad que el contrato electrónico (común comercial) como tal, por cuanto existirá demanda a distancia, sin la presencia física de las partes contratantes, y para lo cual su adaptación deberá cumplir con lineamientos de seguridad bien definidos.

2.2. COMERCIO ELECTRÓNICO EN EL NEGOCIO DE LA BANCA

Las instituciones financieras han debido adaptarse a las necesidades de los usuarios, expandiéndose cada vez más a través de medios que les permitan garantizar la retención de los clientes actuales y a cautivar nuevos clientes a través de productos novedosos, que ofrezcan agilidad, y versatilidad, dicho en otras palabras, innovadores.

El creciente entorno y tras las crisis financieras que el mundo ha vivido, ha puesto en alerta a las instituciones financieras, generando una competencia en función de tres grandes factores que hemos identificado, como son:

- Optimización de sucursales
- Servicios financieros en línea amplios y versátiles.
- Incremento de nivel promocional en favor de clientes, y nuevos potenciales.

Estos tres factores antes mencionados determinan la imperante necesidad de ampliar el mercado, y de potenciar la competitividad, por lo que el Internet, es la única y verdadera herramienta para poder cubrir de tal manera que los usuarios del servicio no encuentren limitaciones de ningún tipo en ningún momento.

Entonces, la banca a través de Internet, se constituye como una iniciativa que genera reducción de costos tanto a usuarios como a la institución que lo provee, servicio las veinte y cuatro horas del día, los siete días de la semana, sin limitación espacial (entiéndase territorial), y acceso a mercados y clientes en todos los segmentos.

Hoy en día, acceder al banco desde el computador es una práctica habitual originada por:

- El incremento en la curva de conocimiento de los usuarios sobre computadores.
- Los computadores son uno de los temas de los cuales más se habla, tanto de lo positivo como de sus amenazas, por lo que los usuarios los ven como algo natural hoy en día, y ya no como algo novedoso pero sin garantía, como sucedería en los años 1980.
- La base instalada de computadores personales es muy alta, principalmente en el primer mundo.

Internet es un medio libre de comunicaciones de dos vías, que minimiza costos asociados al medio de comunicación y que brinda al cliente una experiencia agradable de navegación, consulta y realización de transacciones con la posibilidad de confirmar en línea, a través de la tecnología web.

2.3. CONTRATACIÓN BANCARIA ELECTRÓNICA

Sin perjuicio de su propio concepto, son contratos, y como tales derivan de lo estipulado en el artículo 1454 del Código Civil (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones), siendo esto un acto que otorga derechos a una o varias partes, mientras que a otra u otras genera obligaciones, en virtud de la convención de las mismas, para encontrar un beneficio en común, en este caso serán bienes o servicios financieros.

Cotidianamente se confunde en nuestro entorno ciertas concepciones, como es el caso de la contratación informática versus contratación electrónica, las cuales no son iguales, ya que la primera es aquella que se presenta únicamente como medio publicitario por medios electrónicos, mientras que la segunda se maneja por medios electrónicos ofreciendo en su objeto bienes o servicios de manera directa y sin enlaces.

2.3.1. SUJETOS QUE INTERVIENEN EN LA CONTRATACIÓN BANCARIA ELECTRÓNICA

Para que exista un contrato bancario electrónico, debemos identificar a los sujetos que intervienen en la operación. Estos serán el proveedor de servicios financieros, y el usuario de ese servicio, ya sea que se encuentre dentro o no del territorio de domicilio del proveedor del servicio. La identificación y situación profesional de los intervinientes reviste de gran importancia antes, durante, y después del proceso de contratación, debiendo fijar, no solamente quién adquiere cada responsabilidad proveniente de la contratación y a quién

representa, sino también que requisitos deberá reunir para poder contratar a través de este medio de servicio que ofrece la entidad, debido al nivel de obligación existente, desde la óptica de una buena fe contractual, de informar a la otra parte y de proporcionar claridad a las cláusulas y obligaciones del contrato.

La formación de la voluntad y las responsabilidades de cada una de las partes, tienen una relación con la identificación personal y profesional de las mismas, que la convierten en datos de gran importancia en este tipo de contratos.

Por ende, los intervinientes (consumidor o proveedor), estarán sometidos a los términos de la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional) y su Reglamento (Reglamento a la Ley de Defensa del Consumidor (Decreto Ejecutivo 1314), Registro Oficial No. 287, 19 de marzo de 2001, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional), propendiendo siempre a la protección jurídica de las relaciones que existan en virtud de este negocio.

2.3.2. CONTENIDO DEL CONTRATO BANCARIO ELECTRÓNICO

A diferencia de los contratos informáticos convencionales que se celebran en el comercio habitual, los contratos bancarios electrónicos no se rigen por una negociación previa con el usuario para lograr un fin, ya que los contratos son preestablecidos o estándares para todos los que deseen adquirir los servicios ofertados a través de Internet.

Con ello logramos “obtener un resultado concreto y determinado, para ello que tiene especial interés fijar, siempre en forma sencilla, por qué se realiza el contrato y cuáles han sido los condicionantes o circunstancias que han movido a las partes a unirse mediante esta relación contractual. Para ello, se fijarán los intereses de cada cual, especificando las necesidades de uno y la oferta del

otro, dejando bien claro que es lo que ofrece una parte y que es lo que acepta la otra y debiendo existir una coincidencia real sobre el objeto, o concepto que de él y de su utilidad respecto al fin perseguido, tienen cada una de las partes.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002).

Para alcanzar transparencia en el proceso de contratación, debe existir un compromiso por parte de ambos contratantes (proveedor y usuario), y dentro de estos el proveedor deberá colaborar con el usuario, quien se beneficiará del bien o servicio, debiendo respetar y seguir las directrices que, respecto al bien contratado y su implementación en el circuito de información, le indique el proveedor, así como la utilización del portal, equipos informáticos, o programas, siguiendo las instrucciones que, para su óptima utilización, le señale; así el proveedor, por su parte, se exonerará de responsabilidad en el caso de que exista una anomalía consecuencia del incumplimiento por parte del usuario de estas instrucciones de funcionamiento o manejo, en el caso procederse a través de programas que se carguen a través del portal del proveedor del servicio, es decir en el caso de banca móvil (teléfono móvil). Una obligación clara del proveedor del servicio a través del portal Web, y que se puede llegar a estipular en las cláusulas, de tal manera que comprometa su responsabilidad en el caso de incumplimiento o negligencia involuntaria, es el deber de asesoramiento e información para el usuario.

Este asesoramiento deberá versar sobre el correcto manejo del sistema de acuerdo con las necesidades del usuario. Es necesario para eso que se realice un estudio preliminar sobre las posibilidades de equipos y programas, que pueda tener acceso de manera fácil y sin ningún conflicto.

Otra obligación del proveedor del servicio, es la del cumplimiento del plazo. La oferta que se realiza a los usuarios de realizar la transacción en un determinado tiempo, es lo que permite mantener el “enganche” con los usuarios, y esto no solo implica el tiempo fijado para seguir todo el procedimiento del contrato en el Internet, sino el tiempo en que se procederá a

acreditar lo pactado en el contrato. Es un alto precio que puede pagar la institución financiera en el caso de que no se cumpla lo redactado en la cláusula del plazo de acreditación de lo acordado, llegando a ser muy perjudicial para potenciales clientes quienes califican este tipo de contratiempos, ya sea en el mismo portal de la institución o través de otros canales.

El proporcionamiento de todos los detalles tanto técnicos como operativos para el correcto desempeño del negocio en línea, permiten que se de una adecuada forma de operarse y utilizarse el bien o servicio, sin necesidad de ningún tipo de ayuda externa.

En resumen, catalogaremos en tres las especialidades que requieren los contratos bancarios electrónicos, ya que es donde más se pueden concentrar problemas si no son subsanados antes de su implementación a través de los canales abiertos:

2.3.2.1. Informativo de utilización del sistema

Constituye un punto fundamental ya que el instructivo de uso siempre debe estar presente para una rápida evolución, en la contratación, y el cual debe ser redactado de la manera más sencilla posible para no dar cabida a mal interpretaciones o abusos de ningún tipo.

2.3.2.2. Definición de términos o conceptos

Los mismos que como hemos manifestado anteriormente de manera incesante, de no ser detallados con precisión puedan tener diferentes interpretaciones, de entre los que se utilicen a lo largo del enlace del portal y del contrato.

Este aspecto es muy importante por cuanto existen algunos vocablos y expresiones utilizadas en el ámbito jurídico e informático que se pueden prestar a confusión debido a las diferentes interpretaciones que incluso profesionales y expertos en la especialidad, hacen de los mismos. Esto puede llevar a desviaciones en la interpretación del objeto del contrato y, lógicamente, en las prestaciones del servicio contratado, que pueden llegar a distorsionar las relaciones entre las partes.

2.3.2.3. Garantías generales del servicio

Independientemente de las garantías normales respecto al funcionamiento del sistema en la web, o a través de la banca móvil, en estos tipos de contratos, siempre deberá manifestarse el respaldo por el cual su servicio se encuentra legitimado, para determinado acto jurídico.

Esto se produce cuando el servicio es a través de proveedores externos, y es similar las garantías en aquellos negocios donde se tiene los derechos de explotación y/o comercialización de un determinado producto que sea objeto del contrato. También se debe garantizar la adaptabilidad y compatibilidad de los equipos y los programas que oferta el proveedor entre sí.

Ahora bien, adicional a estas especialidades a tratarse a profundidad en el desarrollo del análisis de la aplicación de los mismos en el país, necesariamente debemos identificar posibles causas que originen disputa con respecto a cualquier derecho de propiedad intelectual que coincida de manera accidental o no, en los medios, métodos o diseños, que el proveedor del servicio (en el caso de que la institución financiera no desarrolle el sistema internamente y requiera de otra empresa que lo provea a través de su portal Web institucional bancario), de tal forma que exista seguridad de que el sistema estará libre de cualquier reclamación en cualquier tiempo y en cualquier territorio desde donde se lo aplique ya que al momento de celebrar

este tipo de contratación no hay limitación espacial, permitiéndose utilizar tanto los sistemas para los fines y en la forma en que se han contratado, sin conflicto alguno.

2.4. APLICACIÓN DE CONTRATOS BANCARIOS ELECTRÓNICOS: SITUACIÓN DE VENTAJA Y DE PREDOMINIO EN EL MERCADO

Con la expansión a través de Internet, los contratos bancarios electrónicos, al ser un servicio verdaderamente novedoso, innovador y vanguardista, permite el ingreso de la institución financiera promocionarse en el mercado de manera agresiva , frente a sus competidores en el negocio de la banca, ya que esto permite una gran ventaja en el desarrollo de servicios, viéndose reflejado en el crecimiento estructural de la institución, trayendo como consecuencia un incremento a gran volumen en ventas, aplicaciones en el mercado a precios asequibles o reducidos, de forma ágil y en cualquier momento y en cualquier lugar.

Será obligación de toda institución financiera que pretenda ampliar su mercado de servicios a través de los contratos bancarios electrónicos, evitar por todos los medios posibles, incurrir en la Competencia desleal, atentando contra la propiedad intelectual y la libertad de competencia en el mercado, manifestado en el Libro IV de la Ley de Propiedad Intelectual (Ley de Propiedad Intelectual (Ley No. 83), Registro Oficial No. 320, 19 de Mayo de 1998, Quito, Ecuador, Normativa sobre Propiedad Intelectual, Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, Banco Interamericano de Desarrollo (2004) , así como también en la publicidad engañosa, manifestado en la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial-Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional).

La situación de ventaja se verá reflejada en los siguientes puntos:

- Explotación de las funciones del Banco siendo un modelo de liderazgo único en el mercado.
- Siempre a la vanguardia en los avances tecnológicos
- Establecimiento de sistemas formales para la evaluación de las necesidades y deseos del cliente en tiempo real, a través del portal de la institución o por redes sociales.
- Exploración de nuevas fuentes de financiación más allá del negocio de la banca central, como programas de fidelidad para quienes utilizan de manera frecuente o por cumplimiento en las condiciones de manera puntual.
- Sistemas dinámicos de cambio en la estructura de la institución financiera enfocada en lo siguiente:
 - Transparencia de información y productos
 - Políticas de Riesgo mejoradas
 - Información tecnológica en todo momento
 - Clientes con alto grado de confianza hacia la institución
 - Adecuación del capital de la institución financiera para seguir creciendo.

2.5. CARACTERÍSTICAS DE LOS CONTRATOS BANCARIOS ELECTRÓNICOS

Las principales características de los contratos bancarios electrónicos son:

2.5.1. CONTRATOS ATÍPICOS

Ubicamos a este tipo de contratos en esta clasificación, ya que “precisamente porque se separan de las figuras de los contratos nominados, que están dotados de una causa típica que caracteriza la respectiva disciplina; en los contratos innominados, la causa es precisamente atípica, porque es nueva y diversa, respecto de cada una de las que son propias de los contratos nominados” (DAVARA & DAVARA, 2002).

Dicho esto, y al no existir una regulación expresa y única referente a la contratación de servicios financieros electrónicamente en nuestra legislación es necesario buscar su regulación en la autonomía de la voluntad de las partes y en las normas especiales que puedan serles de aplicación, como son la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.); y su Reglamento (Reglamento a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Decreto Ejecutivo 3496) (2008), Registro Oficial No. 735, 31 de diciembre de 2002, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones), Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional), y su Reglamento (Reglamento a la Ley de Defensa del Consumidor (Decreto Ejecutivo 1314), Registro Oficial No. 287, 19 de marzo de 2001, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional), Código Civil (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones), Código de Procedimiento Civil (Codificación del Código de Procedimiento Civil 200-011 (2008) Registro Oficial- Suplemento No. 58, 12), entre otros. Dado que estos contratos carecen de limitación espacial o territorial también requerirán de la aplicación de las normas establecidas a través de leyes modelo (Naciones Unidas) de carácter no obligatorio, pero que sirven de guía en el derecho interno de los miembros de la organización que la conforman como Ley Modelo de la COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI) sobre Comercio Electrónico (Ley Modelo de la COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI) sobre Comercio Electrónico con la Guía para su incorporación al derecho interno, (1999), Naciones Unidas), y Ley Modelo de la COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI) sobre Firmas Electrónicas (Ley Modelo de la COMISIÓN DE LAS

NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI) sobre Firmas Electrónicas con la Guía para su incorporación al derecho interno, (2001), Naciones Unidas), entre otras.

Analizando esta situación, apreciamos que el objeto del mismo está compuesto, generalmente, por una pluralidad de prestaciones que se puede dar, y por eso supone una pluralidad de normas a aplicar dentro del mismo.

2.5.2. CONTRATOS BILATERALES

Este tipo de contratos da origen a obligaciones a ambas partes, en este caso proveedor del servicio (institución financiera) y usuario (cliente).

2.5.3. CONTRATOS ONEROSOS

Por cuanto ambas partes perciben beneficios al momento de ratificado el contrato.

2.5.4. CONTRATOS ACCESORIOS

El contrato principal que dará origen al contrato bancario electrónico, necesariamente será el de apertura de la cuenta en la institución que presta este servicio a través de su portal Web.

2.5.5. CONTRATOS ESPECÍFICOS

Por cuanto su objeto se especifica con claridad las cláusulas en virtud de las necesidades del cliente. Los contratos bancarios electrónicos no pueden ser generales ya que daría cabida a inseguridad jurídica, por cuanto sus cláusulas deben lo más claras posibles.

2.5.6. CONTRATOS CONSENSUALES

Por cuanto las partes a través del enlace en el portal Web acuerdan celebrar el contrato presentado, con las condiciones particulares y generales en el establecidas, causando obligatoriedad de cumplirlas una vez que las partes han manifestado su consentimiento a través del enlace.

2.5.7. CONTRATOS COMPLEJOS

Pueden incluir prestaciones diversas propias de contratos tipificados lo que nos llevaría a calificarlos como contratos híbridos entre varios, su objeto también puede ser muy amplio. Así mismo, los contratos bancarios electrónicos pueden ser de tracto único (cumpliéndose en el mismo momento de ratificado el contrato, como en el caso de créditos) o de tracto sucesivo (cumpliéndose en períodos de tiempo, como en el caso de los préstamos).

2.5.8. CONTRATOS SUSCEPTIBLES DE FORMALIZACIÓN

Cuando la ley así lo faculte necesario, como en el caso de los préstamos hipotecarios, el cual deberá elevarse a escritura pública o por mandato de ley según el artículo 2311 del Código Civil (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones), a fin de surtir los efectos jurídicos necesarios. Debemos resaltar que al momento no existe la fe pública electrónica en nuestro país, por lo que al momento de cumplir con esta solemnidad, el contrato dejaría de ser electrónica, ya que se depende de un documento físico para poder celebrarse la escritura pública, cumpliéndose además lo establecido en el artículo 18, numeral 1 de la Ley Notarial (Ley Notarial (Decreto Supremo 1404), Registro Oficial No. 158, 11 de noviembre de 1966, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones).

2.6. ADHESIÓN EN LOS CONTRATOS BANCARIOS ELECTRÓNICOS

Al igual que en los contratos bancarios tradicionales, la adhesión lo relacionamos como una derivación en función de la desproporción de conocimientos entre las partes. En este punto, evidenciamos que los contratos bancarios electrónicos, por su forma atípica, es necesario interrelacionar con las leyes que protegen los derechos de los consumidores. “En los contratos de adhesión una de las partes fija las cláusulas del contrato y la otra parte se adhiere a las mismas, sin tener posibilidad de modificar ninguna de ellas” (DAVARA & DAVARA, 2002, pp. 257). Precisamente, así es como lo manifiesta la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional), denotando que la adhesión no permite discutir sobre su contenido, ya que estas han sido resueltas unilateralmente, aclarándose que esto no afecta a la calidad de contrato bilateral por existir acuerdo de voluntades. En efecto, los contratos bancarios tradicionales mantienen esta figura ya que son producto de la contratación en masa; asimismo, “este tipo de contratos implican, al menos, un debilitamiento de la autonomía de la voluntad de los contratantes ya que son contratos en los que existe una voluntad fuerte y predominante de una parte, en contraposición a una voluntad debilitada que se manifiesta por la mera adhesión del usuario, sin embargo, este tipo de contratos son necesarios” (DAVARA & DAVARA, 2002, pp. 257).

En ese sentido, nuestra legislación en materia de protección al consumidor, extiende su ámbito hasta el servicio financiero, según el artículo 43 de la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional), brindando protección a través de la identificación de aquellas cláusulas que son prohibidas o contrarias a las prácticas de comercio (buenas costumbres), dentro de los contratos de

adhesión, los cuales por supuesto, serán también extensivas a los contratos bancarios electrónicos.

2.6.1. CONTRATOS TIPO ADHESIÓN PROPIOS DE CONTRATACIÓN EN MASA Y CONSUMIDORES.

En múltiples casos, al contratar por internet, se lleva a cabo la relación siguiendo los pasos de un determinado contrato que se centra en una oferta genérica que el comerciante hace a través de la red; en estos casos nos encontramos ante contratos tipo de adhesión, propios de la contratación en masa, que desvirtúan en parte el principio de la autonomía de la voluntad de los contratantes; esto es así y no tiene fácil solución y, en menor medida, explicación, conformando una realidad que no se produce solamente en la contratación por Internet sino que se da en todos los casos en los que es necesario, por problemas de contratación en masa, tal y como hemos indicado, realizar la oferta en forma genérica y el contratante prestar el consentimiento, formar su voluntad, con la aceptación, o no, de esa oferta, pero sin poder discutir ninguna de las cláusulas o condiciones del contrato sin este será también un tema a tratar que puede tener algún apoyo argumental y alguna posibilidad de protección, ante la indefensión en la que puede verse el consumidor, a través de la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional), que establece algunas garantías para el usuario con relación a estos contratos de adhesión, indicando, en su artículo 7, que los legítimos intereses económicos y sociales de los consumidores y usuarios deberán ser respetados en los términos establecidos en la ley, y añadiendo, en el artículo 8, que la oferta, promoción y publicidad de los productos, actividades o servicios, se ajustarán a su naturaleza, características, condiciones, utilidad o finalidad.

Su contenido, las presentaciones propias de cada producto o servicio, y las condiciones y garantías ofrecidas, serán exigibles por los consumidores o

usuarios, aun cuando no figuren expresamente en el contrato celebrado en el documento o comprobante recibido.

El propio artículo 10 de dicha norma, que ha sido modificado por la disposición adicional primera de la Ley de condiciones generales de la contratación, destaca que las cláusulas, condiciones o estipulaciones que se apliquen a la oferta o promoción de productos o servicios, y las cláusulas no negociadas individualmente relativas a tales productos o servicios, incluidos los que faciliten las Administraciones Públicas y las entidades y empresas de ellas dependientes, deberán cumplir con posibilidad de comprensión directa, sin reenvíos a textos o documentos que no se faciliten previa o simultáneamente a la conclusión del contrato, y a los que en todo caso, deberá hacerse referencia expresa en el documento contractual.

También la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional) establece parámetros sobre las condiciones generales de la contratación, en el que explica lo que se considera, a efectos de la ley, por cláusula abusiva, entendiendo en este sentido todas aquellas cláusulas no negociadas individualmente que causen, en perjuicio del consumidor, un desequilibrio importante de los derechos y obligaciones de las partes que se deriven del contrato, añadiendo que serán nulas de pleno derecho y se tendrán por no puestas las cláusulas, condiciones y estipulaciones en las que se aprecie el carácter de abusivo, siendo aplicables las normas de protección de los consumidores frente a las cláusulas abusivas, cualquiera que sea la Ley que las partes hayan elegido para regir el contrato.

2.7. MEDIOS DE PAGOS ELECTRÓNICOS Y TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA DE FONDOS INCORPORADOS EN EL CONTRATO BANCARIO ELECTRÓNICO

La incorporación de formulas de pago en los contratos bancarios electrónicos no podían excluirse, siendo estos un elemento principal en sentido estricto. Para ello, debemos diferenciar el pago electrónico de la transferencia electrónica de fondos.

En primer lugar, vamos a referirnos a todos los mecanismos de pago electrónico los cuales están basados en un sistema de prepago anterior que los garantiza, sea cual sea la materialización de estos medios de pago electrónico, como por ejemplo las tarjetas de débito automático.

“En este sistema, lo único que se produce es el reemplazamiento de una obligación de un deudor por la obligación de un tercero.” (DAVARA & DAVARA, 2002, pp.421).

En segundo lugar, están aquellos sistemas que emiten dinero electrónico o, dinero de Red, considerado el “verdadero” dinero digital. “Estos sistemas no se basan en débitos, o incluso créditos, anteriormente fijados que se materializan en transferencias electrónicas posteriores, sino que se trata de la auténtica versión electrónica del dinero corriente, con todos los elementos que caracterizan a éste, entre otros el poder liberatorio del mismo.” (DAVARA & DAVARA, 2002, pp. 451).

En consecuencia, estos instrumentos de pago mantienen un soporte de software prepagado, los cuales desarrollaremos a continuación.

2.7.1. TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA DE FONDOS (TEF)

Entenderemos como transferencia electrónica de fondos (Transfer electronic funds, por sus siglas en inglés TEF) al medio por el cual el usuario del servicio

está dispuesto a realizar una transacción vía electrónica de los fondos que dispone en una cuenta que ya mantiene en una institución financiera o a través de una tarjeta de crédito autorizada para el efecto. Esta se compone de los siguientes puntos:

1. “Se considera como una transacción electrónica en general;
2. Constituye un enlace en el tratamiento de datos personales que maneja.
3. Es un elemento que precede al pago electrónico, ya que la transferencia electrónica lleva consigo un resultado o consecuencia que es el pago electrónico”. (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 252)

Actualmente en el Ecuador, la transferencia electrónica de fondos es lo último en avance tecnológico de las instituciones financieras, facilitando de esta manera las relaciones comerciales y fortaleciendo el nivel de confianza en la entidad que otorga estos servicios.

2.7.2. PAGOS ELECTRÓNICOS

Entenderemos como pago electrónico aquel que se realiza a través de una transferencia de fondos, realizada en el portal Web de una institución financiera que provea de este servicio.

Antes de continuar, hacemos hincapié en falta de normativa específica que regule el tipo de operación que se realiza en transacción electrónica, debiendo adaptarse, a pesar de manifestarse como pago electrónico, manteniendo la calidad de pago en efectivo a la prestación que se debe (artículo 1584 del Código Civil), así como también se mantienen la forma de efectuarse el pago de acuerdo a la obligación pactada – en este caso adherida – (artículo 1585 del Código Civil); la validez del pago al mismo acreedor (artículo 1592 del Código Civil); lugar de pago pactado en el contrato (artículo 1603 del Código Civil); formas de pago de manera parcial y total (artículo 1607 del Código Civil); pago a plazos (artículo 1609 del Código Civil); y a la imputación del pago con

intereses (artículo 1611 del Código Civil); así como aquellas disposiciones estipuladas en torno al sistema de crédito, regulando la práctica de aquellos que causen intereses entre otros (artículo 47 de la Ley de Defensa del Consumidor).

En la contratación electrónica al pago se le asimila, en nuestro medio, al realizado a través de la tarjeta de crédito, ya que es éste el más utilizado en la referida contratación. En el caso de los contratos bancarios electrónicos se tendrá dos opciones las cuales permiten hacer el pago de lo pactado, así:

1. Estableciendo como medio de pago el número de cuenta, ya sea de ahorros o corriente, que mantiene en la institución o en cualquier otra institución financiera donde mantenga los fondos el usuario. Si se opta por la opción de debitar los valores de otra cuenta que no sea de la institución financiera que provee este servicio, el usuario deberá llenar un formulario especial a fin de tener autorización para dicho débito. Todo esto llegaría a configurar el pago en efectivo o de contado. También puede dar posibilidad a pagos parciales a plazos.
2. Si se establece como medio de pago el número de una tarjeta de crédito de cualquier entidad emisora, el usuario deberá manifestar los datos correspondientes a la misma. La institución financiera indicará las tasas de interés en caso de pago diferido y el plazo en el que se podrá extender dichos pagos. La información proporcionada será sujeta a control automáticamente, tanto de la identidad del propietario de la tarjeta de crédito, como del movimiento económico que está tenga, ya que puede dar cabida a fraudes electrónicos por clonación de tarjeta de crédito, entre otros, configurándose así también un modo de pago diferido o plazos con intereses a la tarjeta.

Por tanto estos medios de pago que proponemos dan verdaderas soluciones efectivas en torno a transferencia electrónica de fondos, para efectuar negocios en nuestro medio.

2.7.3. SISTEMAS DE PAGO-E

El uso de las tarjetas de plástico es muy habitual en nuestro medio, llegando hasta a relacionarlo con las transferencias electrónicas de pago. Para ello identificaremos los medios de pago con que contamos actualmente:

- a. "Tarjetas de plástico
- b. Micropagos
- c. Cheques electrónicos" (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 453).
- d. Tecnología Near Field Communication (NFC)

2.7.4. TARJETAS DE PLÁSTICO

"No existe una legislación específica en relación con las denominadas tarjetas de plástico. Su funcionamiento se basa en la autonomía de la voluntad (artículo 1561 del Código Civil - Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005, Quito, Ecuador) y en la teoría general de obligaciones y contratos. Sin embargo, su intensa y creciente utilización ha construido todo un conjunto de reglas de utilización de las tarjetas. Podemos definir a las tarjetas electrónicas, en general y sin atender a ninguna de las clasificaciones posteriores, como: Documento mercantil instrumental y electrónico, que permite a su titular, mediante compromiso contractual con el emisor, servir como documento de pago a la vez que beneficiarse de una línea de crédito limitada, que podrá utilizar en la compra de bienes o servicios en establecimientos adheridos al sistema, o en el acceso a cantidades limitadas de dinero en bancos o entidades

financieras que hayan concertado el servicio”. (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 453 - 454).

2.7.4.1. CARACTERÍSTICAS DE LAS TARJETAS

“Cabe destacar distintas características de las tarjetas:

2.7.4.1.1. Propiedad De La Tarjeta

La tarjeta no pertenece a su titular, sino al emisor de la misma.

2.7.4.1.2. Instrumentalidad

La tarjeta es un instrumento de pago, o de prepago, de disposición en efectivo, o de simple identificación del titular.

2.7.4.1.3. Literalidad Del Derecho Que Incorpora

La doctrina jurídica ha discutido mucho acerca de lo literal del derecho subyacente en el contrato de tarjeta. Parece que esta característica no la reúne por completo como para que se le equipare a los títulos valores.

2.7.4.1.4. Título Nominativo

La tarjeta se expide a favor de un titular, persona física. Decimos persona física porque, aunque en ningún lugar se recoge la prohibición de emisión de tarjeta a favor de una persona jurídica, lo cierto es que incluso las tarjetas de empresa se expiden a nombre de uno de los integrantes de la empresa, siempre persona física.

2.7.4.1.5. Título Valor Impropio

O título legitimación son muchas y variadas las clasificaciones que podemos plantear de las tarjetas. Sin pretender realizar un análisis de todas las posibles agrupaciones, podemos distinguir como clases principales las siguientes:

2.7.4.1.6. En Razón Del Emisor

- Bancarias
- No bancarias

2.7.4.1.7. En Razón De Su Funcionalidad

- Pago:
 - De débito
 - De crédito, que podemos equiparar a un acceso a la cuenta, pero electrónico
 - De compra o cargo
- Prepago
- Disposición de efectivo

2.7.4.1.8. En Razón De La Tecnología Que Incorporan

- Uso mecánico: tarjetas que no incorporan dispositivos electrónicos. No se utilizan como medios de pago
- Uso electrónico
 - De banda magnética
 - Con código de barras
 - Tarjetas inteligentes
 - Tarjetas súper inteligentes

2.7.4.1.9. En Razón Del Ámbito De Validez Y/O De Emisión

- Regional
- Nacional
- Supranacional

2.7.4.1.10. En Razón De La Extensión Temporal Y/O Del Límite Económico

- Limitada
- Ilimitada

Las tarjetas tienen varias funciones:

- a. Podemos hablar de una función identificativa: si bien esta función puede parecer simple a primera vista, numerosa jurisprudencia y normativa nacional y comunitaria determinan que la función primaria de las tarjetas es la identificación de su titular. En concreto, el Tribunal Supremo la calificaba de “llave electrónica” con arreglo a lo dispuesto en el artículo 239.2 del Código Penal anterior.
- b. Evidentemente, tiene una función de instrumento de pago, en cuanto a su efecto bien liberatorio, bien de aplazamiento del pago, en función de la clase de tarjeta.
- c. Finalmente, y más en la actualidad, las tarjetas tienen una función de instrumento de crédito al consumo. Constituyen un medio de financiación muy común de los consumidores.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, 454 - 455).

Su uso es completamente reconocido por nuestra legislación, ya que los pagos efectuados a través de este medio deberán ser considerados de igual valor como si se cancelara en efectivo o de contado (artículo 50 de la Ley de Defensa del Consumidor). Como requisitos esenciales podemos destacar la

claridad en la redacción y el deber de información, así como la identificación del tipo de contrato, de la siguiente manera:

2.7.5. CONTRATO ENTRE EMISOR O GESTOR Y EL USUARIO

Es un contrato atípico y complejo. Además, es consensual, en tanto se perfecciona por el consentimiento; y deberá estar acorde a lo dispuesto en el artículo 41, párrafo segundo, en concordancia con lo manifestado en el Libro Cuarto, Título XIII del Código Civil (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005, Quito, Ecuador) en relación con la interpretación de los contratos, dicho en otras palabras, la redacción del contrato.

2.7.5.1. Obligaciones del emisor

- Entregar la tarjeta y ejemplar de las condiciones contractuales
- Facilitar el número de identificación personal
- Informar al titular
- Facilitar al titular un documento o comprobante en cada operación y periódicamente, o cuando lo solicite, un extracto.
- Atender a los pagos o disposiciones de efectivo
- Establecer una línea de crédito
- Guardar la debida confidencialidad

2.7.5.2. Obligaciones del usuario

- Pagar las cuotas
- Firmar la tarjeta
- Utilizar la tarjeta según el pacto y colaborar en la seguridad del sistema
- Informar al emisor en caso de pérdida o sustracción
- Soportar los perjuicios derivados de su actuación negligente

2.7.6. Contrato entre el emisor o gestor y el establecimiento adherido al sistema

2.7.6.1. Obligaciones del emisor:

- Facilitar el soporte material y técnico
- Pagar al aceptante el importe de las transacciones

2.7.6.2. Obligaciones del establecimiento adherido al sistema:

- Aceptar la tarjeta como medio de pago
- Realizar comprobaciones pactadas en la utilización de la tarjeta
- Aplicar los precios ofertados
- Utilizar los impresos del emisor para realizar las facturas
- No sobrepasar los límites en las cantidades máxima autorizadas
- Poner en lugares visibles signos distintivos de los sistemas aceptados
- Mantener actualizada una lista de tarjetas válidas vigentes

Existen además otros contratos, como pueden ser los contratos de colaboración en la emisión de tarjetas, o de gestión informática de la red utilizada, o de administración de la tarjeta.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 455 - 456).

2.8. MICROPAGOS

Los “micropagos” son aquellos que se efectúan a través pagos por un determinado valor. Con mayor aplicación en el comercio electrónico, se realizan a diario transacciones repetitivas cuyo valor monetario es bastante bajo, como en aquellas operaciones a través de portales en Internet para compra en línea, a través de enlaces de pagos, los mismos que se ajustan a las reglas del comercio internacional.

Por su naturaleza (más comercial que adaptable al negocio de la banca) no los vamos a profundizar en vista que la contratación bancaria electrónica no puede depender de enlaces externos (terceros), para realizar pagos de contratos que involucran una compraventa de productos de consumo, sino adquisiciones a través de servicios financieros como por ejemplo hipotecas. (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 460).

2.9. CHEQUES ELECTRÓNICOS

Los cheques electrónicos no tienen una difusión siquiera igual en nuestro medio. Su desarrollo se evidencia más en Europa y en los Estados Unidos, como un medio de pago electrónico. Sin embargo, no está descartado su uso en nuestro país, en virtud de que el cheque “es un documento de pago, que se utiliza para el comercio, la adquisición de bienes, la prestación de servicios y, en general, como un documento indispensable y de amplia aceptación en las actividades económicas” (Codificación No. 000 de la Ley de Cheques Registro Oficial No. 898, 26 de septiembre de 1975, Quito, Ecuador).

Adicional a esto señalaremos el cheque “es un título valor de pago inmediato, formal, parcialmente abstracto que permite a su titular exigir al girado la efectivización e incondicionalidad de la orden emitida por el girador a favor del beneficiario. Su capacidad cambiaria siempre es dinero y su efecto jurídico tiende a extinguir la obligación cuando se efectiviza, esto significa que el cheque jurídica y económicamente tiene un efecto de prosolviendo (Para pagar, en futuro) y jamás el de prosulto (Pago, en presente); pues no asimila al papel moneda, extingue la obligación el instante que el girado cumple la orden del girador” (ANDRADE UBIDIA, Santiago, 2006, pp. 522).

Para esto, si analizamos a profundidad el documento como tal notaremos que se requiere de la denominación del cheque, la suma a pagarse, nombre del girado o persona a la que se debe pagar, lugar de pago, fecha de emisión y firma del girador como lo establece el artículo 1 de la Ley de Cheques

(Codificación No. 000 de la Ley de Cheques Registro Oficial No. 898, 26 de septiembre de 1975).

Al respecto haremos alusión a que el cheque requiere de todos estos elementos que hemos mencionado, sin embargo, nos centraremos en la firma, ya que el cheque si contiene una firma electrónica. Esta firma está reconocida en el artículo 7 de la Ley Modelo De La Comisión De Las Naciones Unidas Para El Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) Sobre Comercio Electrónico (Ley Modelo de la COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI) sobre Comercio Electrónico con la Guía para su incorporación al derecho interno, (1999), la cual hace reconocimiento de las funciones que cumple similares a una firma manuscrita en papel; así como también en los artículos 13 y 14 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), donde se reconocen la forma de identificación del titula y la validez jurídica del mismo en nuestro país. Los cheques electrónicos, al igual que los cheques físicos, son susceptibles de endosos, a diferencia de las tarjetas y no requieren de la existencia de una red de establecimientos adheridos al sistema, y quedando con ello evidenciada la existencia de base legal para el desarrollo de los cheques electrónicos, y por ende para la aplicación de los mismos como medio de pago en los contratos bancarios electrónicos.

2.10. DINERO ELECTRÓNICO

“Entendemos por dinero electrónico a todo Valor monetario representado por un crédito exigible a su emisor

- Almacenado en un soporte electrónico
- Emitido al recibir fondos de un importe cuyo valor no sea inferior al valor monetario emitido
- Aceptado como medio de pago

Un sistema perfecto de dinero digital tiene que cumplir las tradicionales funciones del dinero “físico”:

- La transferencia de la posesión del dinero digital implica la transferencia de la propiedad
- La transferencia de la posesión tiene poder liberatorio de la deuda
- Anonimato

Podemos señalar como características del dinero electrónico, en analogía con las del dinero físico:

- Seguridad: frente a la manipulación por terceros no autorizados
- Fiabilidad: respecto a la necesidad de certificación de que la transacción efectuada representa una transacción pecuniaria.
- Anonimato: éste es el punto débil del dinero electrónico. En las tarjetas, el seguimiento es absoluto, salvo en las prepagadas que se encuentran limitadas a los pagos de poco valor.
- Aceptación: la utilización cotidiana y la interoperabilidad entre los agentes intervinientes resulta indispensable.
- Flexibilidad y divisibilidad: que son características inherentes a la fungibilidad del dinero físico y los pagos fraccionarios.
- Facilidad de uso: las operaciones deben ser lo más automáticas posible, sin necesidad de esfuerzo adicional por el usuario.

El poder liberatorio es un requisito fundamental del dinero físico que trae causa de su emisión por una autoridad con la potestad suficiente para dotarle de tal poder liberatorio. Es imprescindible, por tanto, que el dinero electrónico posea esta misma facultad de compensación de deudas. Esta exigencia ve su reflejo normativo en la actual polémica respecto de la regulación de las entidades emisoras de dinero electrónico, a cuyo apartado específico remitimos.

El dinero físico supone un consenso para dotar de un valor determinado a un instrumento fungible, esto es, intercambiable. El dinero digital tiene que tener este mismo sustento, es decir, debe estar respaldado por alguna autoridad que atestigüe su valor como mercancía de intercambio.

Existen muy pocos proyectos de dinero electrónico en sentido estricto. La tendencia es a confundir los medios de pago electrónicos tradicionales implantados en la red, más o menos cambiados formalmente (por ejemplo, tarjetas de crédito con la configuración y aplicación tradicionales pero emitidas para uso exclusivo en Internet) con el dinero electrónico propiamente dicho, tal y como lo hemos diferenciado. Incluso la tendencia clasificadora en los organismos comunitarios se fija en el medio de almacenamiento del valor monetario y distingue entre tarjetas prepagadas, para transacciones de poco valor, y memoria de ordenador, para el llamado dinero de red.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 461 - 462).

2.11. SISTEMA E-CASH

Este tipo de sistema se creó con el fin de dar una transacción directa y anónima en la que el usuario realiza directamente el pago al proveedor del bien. Cabe destacar que este tipo de pago también no es de amplia difusión en nuestro medio, pero que igualmente se lo utiliza para comercio electrónico como medio de pago acreditado.

El control del dinero electrónico en circulación se hace imprescindible, pues se tiene que garantizar tanto la cantidad como la individualidad de ese instrumento de pago concreto, es decir, que no se utilice varias veces por un titular un mismo dinero que ya se ha gastado.

“No obstante, el sistema funciona en la actualidad exigiendo la necesidad previa de que el comprador y el vendedor tengan una cuenta abierta en alguno de los bancos que permiten eCash (Deutsche Bank de Alemania, Bank Austria

de Austria o Swiss NetPay AG de Suiza).” El proceso de generación de este dinero es complicado y requeriría explicaciones técnicas que exceden el propósito de este trabajo, pero a grandes rasgos puede resumirse de la siguiente forma: el usuario genera para cada moneda que quiere “acuñar” un número de serie aleatorio lo suficientemente largo para que la probabilidad de repetición tienda a cero.

Este número carece de valor monetario, y será con la firma del Banco cuando se le otorgue el valor nominal. El usuario, antes de enviarlo al banco multiplica el número de serie aleatorio por un factor ciego (de ahí el nombre de “firma digital ciega” que se le ha dado a este sistema criptográfico).

El banco comprueba la firma digital, le otorga el valor nominal, y se lo reenvía al cliente. En el momento del gasto de dinero se verifica la autenticidad por la firma digital del Banco en las monedas enviadas (o directamente en caso de compensaciones bancarias). Finalmente, el Banco tiene una base de datos con todos los números de serie de las monedas emitidas, impidiendo de este modo que se gaste varias veces la misma moneda. El software que el usuario necesita se lo proporcione el Banco junto con el identificador de su cuenta y una contraseña.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 466).

2.12. TECNOLOGÍA NEAR FIELD COMMUNICATION (NFC): NUEVA FORMA DE PAGO ELECTRÓNICO Y NUEVA HERRAMIENTA PARA PAGOS DE LOS CONTRATOS BANCARIOS ELECTRÓNICOS

Esta tecnología, si bien fuera desarrollada para pagos electrónicos de consumo cotidiano, puede ser acuñada como una forma de pago para los contratos bancarios electrónicos (específicamente pago de cuotas) ya que muchas veces existen inconvenientes para acudir las sucursales de las entidades financieras. Es aplicada de forma inalámbrica, de corto alcance pero de alta frecuencia permitiendo el intercambio de datos entre dispositivos (muy similar a la tecnología wireless y bluetooth, presente en los computadores personales y

telefonía móvil). Este sistema goza de ningún tipo de restricción y no requiere de licencia para su uso.

Algunas instituciones financieras realizaron pruebas del sistema para pagos en comercios, a través de este sistema así:

“En marzo de 2011 Telefónica, Vodafone y Orange llegaron a un acuerdo para establecer el estándar de tecnología NFC para realizar pagos de forma sencilla mediante el móvil, acercando el teléfono a un receptor. Para esta fecha Google también podría estar preparándose para comenzar a probar un sistema de pago con el segundo de sus teléfonos, el Nexus S que dispone de este tipo de tecnología, en tiendas de ciudades como Nueva York y San Francisco, entre otras. Por contra el iPhone 4 de la casa Apple carece de esta tecnología y no se sabe si la incluirá su próximo teléfono, pero los últimos rumores apuntan a que no lo hará. (UNIDAD EDITORIAL DE INTERNET, El Mundo, 2011). En mayo de 2011 Google anuncia Google Wallet, un sistema de pagos que emplea la tecnología NFC en asociación con grandes tiendas estadounidenses, el Citibank y el emisor de tarjetas de crédito Mastercard. En septiembre de 2011 Google lanza al mercado Google Wallet" (GOOGLE WALLET, 2011).

Esta tecnología, se basa en la norma ISO 14443 (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE NORMALIZACIÓN (ISO) Y COMISIÓN ELECTROTÉCNICA INTERNACIONAL (IEC), el cual es un estándar internacional que hace alusión a las tarjetas de identificación electrónicas o inteligentes, y de pagos, desarrollado por la Organización internacional de Normalización (ISO), y la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), considerándose, dentro de rango de tarjetas de proximidad como el de las tarjetas de crédito, como el reemplazo de las tarjetas de plástico, las cuales se definen por la ISO 7816-ID 1. Esta tecnología se incorpora a la SIM CARD (SUBSCRIBER IDENTITY MODULE, por sus siglas en inglés), el cual es una

tarjeta inteligente usa en teléfonos móviles, sistemas módems HSDPA o HSUP vía USB. Su uso deviene de la tecnología GSM, en el caso de los teléfonos móviles, las cuales almacenan información específica de la red usada para autenticar al usuario. Hay tarjetas SIM con tecnología NFC en las que no hace falta cambiar de móvil para utilizar NFC, permitiendo así su funcionamiento tanto con teléfonos móviles como con los móviles tradicionales.

2.13. ENTIDADES EMISORAS DE DINERO ELECTRÓNICO (EDE)

“El auge de los medios electrónicos de pago, en general, en los últimos años hace que las principales instituciones internacionales se planteen los efectos sobre la estabilidad macroeconómica y las políticas monetarias de los países. La emisión de dinero electrónico se puede abordar desde el punto de vista técnico o comercial y desde el punto de vista de política monetaria. La comisión europea ha entendido que deben reglamentarse los aspectos cautelares de la emisión de dinero electrónico y por tanto que las EDE deben ser consideradas como entidades de crédito y sujetas a las Directivas de Coordinación Bancarias, teniendo en cuenta las excepciones necesarias en razón de su alcance. La emisión de dinero electrónico es un fenómeno monetario. En relación con el dinero electrónico materializado en tarjetas prepagadas, no crea dinero sino que lo sustituye, porque se emite dinero contra la retirada de efectivo o cargo en una cuenta. Con la moneda única, el control de los flujos monetarios del euro pasa a ser competencia del Banco Central Europeo, pero la supervisión cautelar queda en manos de las autoridades nacionales, dando lugar a una confusión de competencias y funciones. De otro lado, los sistemas de pago están sujetos a una uniformidad reglamentaria muy severa impuesta por la imprescindible necesidad de confianza y seguridad en el sistema. Las EDE tendrían que ser capaces de asegurar esta interoperabilidad, para lo que se requiere un control y una supervisión uniforme, dado que el dinero electrónico emitido en un país de la Unión

Europea puede circular libremente, por definición, en los demás Estados Miembros. La posibilidad de cometer actos ilícitos o delictivos utilizando dinero electrónico no es desdeñable. Si bien no existen demasiados problemas en relación con el uso de las tarjetas prepagadas, principalmente por la escasa cuantía de las transacciones efectuadas con ellas, cuando nos referimos al uso del denominado dinero de red, las posibilidades de utilización para blanqueo de capitales y otros fines fraudulentos, aumentan significativamente. El dinero en efectivo se convierte instantáneamente en dinero de red transferible a cualquier destino desde esa EDE. El dinero electrónico implica la emisión de unidades electrónicas o de valor electrónico que puede usarse como pago en lugar de la moneda. En Estados Unidos, el Departamento del Tesoro ha resuelto aplicar la Ley de Secreto Bancario (Bank Secrecy Act) a las instituciones financieras no bancarias llamadas “empresas de servicios monetarios” (Money services businesses, MSBs), en orden a prevenir las situaciones de blanqueo de dinero ya detectadas en este sector. Finalmente, en relación con los aspectos internacionales, en diversos países como EE.UU y Japón no existe reglamento sobre las EDE y, por tanto, se plantea el problema del reconocimiento de EDE que procedan de terceros países sin normativa ni control. En este sentido, la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, aplicable a las EDE, dispone la libertad de establecimiento de entidades de crédito de terceros países autorizadas y supervisadas en los respectivos países de origen. Además, interpretado de forma literal, la emisión de dinero electrónico por entidades de terceros países no autorizadas como entidades de crédito ni sujetas a regulación sería una prestación de servicios financieros realizada por intermediarios no autorizados, lo que constituye una actividad prohibida. Pero eso es de difícil aplicación en la práctica, porque no se podría controlar o impedir el uso del dinero de red de un emisor de un tercer país por un beneficiario europeo. En definitiva, existen dificultades objetivas para determinar los medios de control de las autoridades de supervisión. Se pretende crear un mercado único

armonizado en la provisión de dinero electrónico en la Unión Europea. La Comisión entiende que este “segmento del sector financiero al por menor” también requiere de las normas fundamentales referentes a la libre circulación, la necesidad de capital o la supervisión. Tal y como decía el Parlamento Europeo, un régimen normativo de dinero electrónico no debería limitar la explotación de estos sistemas a los bancos por que podría ralentizar el proceso de racionalización de la prestación de servicios financieros al por menor en el sector europeo del que depende la posición competitiva global de nuestra economía, siendo el ritmo de utilización del dinero electrónico un elemento crucial para determinar la implementación de la sociedad de la información y por ende la competitividad mundial del mercado europeo. Además, la proliferación de EDE dentro de un marco reglamentario común que asegure la interoperabilidad, permitiría una mayor competencia e innovación. El Parlamento opta por establecer una normativa que permita a todas las instituciones financieras, que no necesariamente entidades de crédito, que cumplan los requisitos de confianza de la opinión pública, interoperabilidad y estabilidad del sistema financiero, emitir dinero electrónico bajo una supervisión europea. Estas entidades estarán obligadas a suministrar datos al Banco Central Europeo para la gestión de la política monetaria, ya otras autoridades europeas en tanto sean necesarias para la consecución de otros objetivos de orden público. Debe plantearse si la llegada del dinero electrónico pone en peligro la tradicional función de los bancos y por tanto la necesidad de una nueva reglamentación específica para las EDE. La importancia de las entidades financieras (en sentido amplio) seguirá siendo muy relevante en relación con la emisión de dinero electrónico por varias razones: en primer lugar, porque hasta el momento sólo ellas tienen acceso a los mecanismos de crédito con los bancos centrales; en segundo lugar, porque son extremadamente eficientes en sus operaciones y difícilmente reemplazables a corto plazo; y, en tercer

lugar, porque la confianza de los consumidores en ellas es casi absoluta, en términos de fiabilidad y seguridad.

En la actualidad se está observando una tendencia hacia la integración vertical de los mercados, esto es, muchas empresas no financieras han optado por prestar servicios de estas características, mientras que entidades financieras están ampliando sus objetos sociales y prestando servicios no estrictamente financieros, a la vez que se ha denominado actividades nucleares del negocio también denominadas “core activities” y la consecuente subcontratación de otras actividades que no son centrales ni características del negocio en cuestión y por tanto susceptibles de ser externalizadas a empresas especializadas, como es el caso de los famosos contratos de outsourcing, en todas sus variantes, de la informática del negocio.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 466 - 468).

2.14. PROTOCOLOS DE SEGURIDAD PARA PROTEGER LA TRANSACCIÓN ELECTRÓNICA Y LOS PAGOS ELECTRÓNICOS

“La seguridad en las transacciones electrónicas es uno de los aspectos que más preocupan en general pero también uno de los que más atención y estudio ha generado, e incluso más avances concretos, pues se deslinda un poco de los temas legislativos, y se centra en las aplicaciones tecnológicas disponibles para garantizar la referida seguridad de las transacciones. Además de la utilización de herramientas como la firma electrónica de la que haremos un extenso estudio en este apartado pues nos remitimos a su capítulo específico para estos fines, vamos a analizar los dos protocolos de seguridad más generalizados, el SSL y el SET.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 468).

2.15. SECURE SOCKETS LAYER (SSL)

“Fue propuesto por Netscape Communications Corporation en 1994 y es un protocolo de carácter general para conseguir comunicaciones electrónicas seguras. Ha tenido una acogida muy buena pues no exige ninguna capacidad específica en el servidor para el comerciante. El SSL se encarga de proporcionar un canal seguro por el que se transmite la información de pago, pero carece de una estructura comercial integrada, pues el comerciante tiene que haber gestionado con la entidad financiera las compras. Es decir, ha sido la facilidad de su implantación lo que ha determinado su éxito, pero, no obstante, adolece de ciertas deficiencias en cuanto a seguridad, y sobre todo dependiendo de los niveles de encriptación. En función de la longitud de las claves (40, 128 ó 256 bits) la seguridad irá en consonancia. Hablar de encriptaciones menores a 128 bits para transacciones financieras resulta irrisorio. Se mantiene que el SSL no cubre aspectos como el de la relación tripartita en toda transacción con tarjeta de crédito, pues sólo protege transacciones entre dos puntos, que los comerciantes se arriesgan a que el número de tarjeta de crédito sea fraudulento, o que los compradores se arriesgan a que los comerciantes utilicen ilegítimamente su tarjeta. Por todas estas cosas, se ha llegado a hablar del SSL como un protocolo de seguridad general, no un protocolo de pago seguro, aunque no se puede obviar que su utilización es masiva (incluyendo las entidades financieras y no sólo a los comercios)”. (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 468 -469).

2.16. SECURE ELECTRONIC TRANSACTION (SET)

“En desarrollo por VISA y MasterCard supone hasta la actualidad uno de los caballos de batalla de estos gigantes multinacionales. En realidad, las especificaciones técnicas de este protocolo de pagos garantizarían su éxito frente a sus competidores desde el punto de vista de la

seguridad en la transacción. Ahora bien, el hecho de que su implantación requiera de unos requisitos tecnológicos específicos ha hecho que esta arquitectura se encuentre implantada en un número de sitios muy inferior al previsto.

“Este protocolo ofrece autenticación de todas las partes implicadas, confidencialidad e integridad, pues descansa sobre una Infraestructura de Clave Pública (PKI; Public Key Infrastructure) que le dota de estas características. Pero estas ventajas llevan problemas de gestión aparejados, que dificultan el dinamismo tan consustancial a este tipo de transacciones, como son el funcionamiento de los Prestadores de Servicios de Certificación (PSC) que emiten los necesarios certificados o todos los trámites de funcionamiento de estos certificados, configurando un conjunto de obstáculos cotidianos a la utilización de los mismos por los usuarios.

El problema reside no sólo en la necesidad de la implantación de un software específico en los ordenadores del comerciante y del comprador, e incluso aunque el desarrollador del SET asuma la mayoría de los costes de esta implantación, sino en la necesidad de la compatibilidad entre todos los productos que forman este software de instalación (cartera electrónica, por ejemplo).

La utilización del SET supone la instalación del software del comprador (wallet), del software del vendedor, de una pasarela de pagos, la elección de un PSC y la utilización de unos circuitos cerrados de intercambio financiero”.

El proceso es el siguiente: con carácter previo se tiene que obtener los certificados (de Clave Pública) de la entidad emisora, de la entidad adquirente, del titular y del comerciante, así como instalar las aplicaciones. Después, el titular al decidir comprar recibe el certificado y la clave pública del comerciante, lo verifica y decide pagar con tarjeta para lo que recibe la clave pública de la

entidad adquirente, y, envía un mensaje electrónico con su certificado al comercio en el que incluye la orden de pago firmada electrónicamente y cifrada.

El comercio, recibir este mensaje del titular, verifica el certificado del titular y el pedido y expide la petición de autorización al adquirente, para lo que incluye en este mensaje la orden de pago firmada y cifrada. La entidad adquirente recibe esta transacción electrónica del comercio, descifra la orden de pago, y envía a la entidad emisora la solicitud de autorización de la operación, cuyo resultado reenvía al comerciante, que confirma la operación al titular y envía la mercancía.

Dadas sus particularidades de implantación, pasamos a esquematizar el funcionamiento del Protocolo SET” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 469 -470).

2.17 ¡PROCOLO SET

- El comprador accede al sitio web para realizar una compra.
- Selecciona un producto o servicio, y mediante la cumplimentación de los datos necesarios y los pasos indicados en el sitio web del comercio accede a la solicitud de compra convenientemente detallada.
- El comprador elige el medio de pago, de entre los disponibles en el sitio web, a través del que pagará la adquisición del producto en cuestión. Si elige la tarjeta de crédito o de débito para el pago, se abrirá el wallet o cartera electrónica.
- En el wallet selecciona el protocolo SET que le permitirá efectuar el pago mediante la tarjeta de crédito o débito.
- A través de la pasarela de pago se establece una comunicación segura, mediante el protocolo SET, entre el consumidor que va a efectuar el pago y el comerciante que se habrá adherido al sistema de pago de una entidad financiera que ofrece una pasarela de pago.

- De una parte, el comprador envía la información correspondiente a la realización de la transacción electrónica, y de otra, la información de su tarjeta de crédito o de débito con la que se efectuará el pago de los bienes o servicios adquiridos. Esta información se transmite encriptada, de forma que respecto de la información de la tarjeta ni siquiera el comerciante puede tener acceso a la misma, sino que será la entidad financiera del mismo la que procederá a gestionar el pago de la transacción en cuestión.
- El comerciante puede proceder a verificar la identidad del comprador, de manera que éste queda autenticado.
- El comerciante transmitirá a la entidad financiera la información relativa al pago que estará encriptada, y a la que sólo esta última tendrá acceso.
- Una vez realizadas las comprobaciones pertinentes, la pasarela de pago procede a autorizar el pago mediante la tarjeta del comprador.
- La pasarela de pago comunica al comercio la aceptación de la petición y al comprador la realización de la operación.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 470).

2.18. ESTANDARIZACIÓN E INTEROPERABILIDAD

“Los estándares son un punto crítico a largo plazo para el éxito comercial de Internet porque pueden permitir que los productos y servicios de diferentes vendedores funcionen juntos. Además, fomentan la competencia y reducen la incertidumbre en el mercado global.

Sin embargo, una prematura estandarización puede encerrar una tecnología obsoleta. Los estándares también pueden ser utilizados “de facto” como barreras comerciales no arancelarias excluyendo a los negocios no indígenas de un mercado nacional.

Para asegurar el crecimiento del comercio electrónico global en Internet, los estándares tienen que asegurar la confianza, la interoperabilidad y la facilidad de uso en áreas como:

- Pagos electrónicos;
- Seguridad (confidencialidad, autenticación, integridad de los datos, control de accesos, no repudio);
- Seguridad en la infraestructura de servicios (por ejemplo, autoridades de certificación de clave pública).
- Sistemas empresariales de copyright electrónicos;
- Video y data-conferencias;
- Redes tecnológicas de alta velocidad
- Intercambio de objetos y datos digital.

La interoperabilidad, entendida como “compatibilidad, física y lógica, de tarjetas, medios de identificación y equipos de acceso al sistema, en los diferentes puntos – sean del Estado que sean – en que se acepte este medio de pago o de obtención de dinero en efectivo” es un requisito imprescindible de los sistemas de pago con tarjeta.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 473).

CAPITULO III

3. APLICACIÓN DEL CONTRATO BANCARIO ELECTRÓNICO POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL PAÍS.

3.1. ANÁLISIS DE LA CONTRATACIÓN BANCARIA ELECTRÓNICA EN EL ECUADOR

3.2. PROYECCIÓN DE LOS CONTRATOS BANCARIOS

Para comenzar nuestro análisis de la contratación bancaria electrónica debemos identificar los diferentes tipos de contratos que celebran las entidades financieras proyectándose de la siguiente manera:

3.2.1. Contratos Bancarios Electrónicos de Activo

En los mismos, al entidad de crédito concede crédito al cliente, debiendo este último devolver las cantidades entregadas. Se ubican en este tipo de contratos los de préstamo de dinero, apertura de crédito y descuento bancario.”

3.2.2. Contratos Bancarios Electrónicos de Pasivo

En este caso es el cliente quien entrega fondos a la entidad de crédito para que sean aplicados a diversos fines, entre ellos la concesión de créditos a terceros y otras inversiones. El cliente tiene el derecho a exigir la restitución del importe entregado bien sea en cualquier momento o en el momento pactado. Pertenecen a este tipo de contratos los de depósito y los de redescuento.”

3.2.3. Contratos Electrónicos de Gestión

La entidad de crédito se limita a gestionar los intereses de los clientes, realizando operaciones de cobro o pago, entre otras. Son contratos de gestión

los siguientes: los contratos de crédito documentación, de cuenta corriente bancaria, las operaciones de pago y transferencia, emisión y gestión de medios de pago, actuación por cuenta de sus titulares como depositarios de valores representados en forma de títulos o como administradores de valores representados mediante anotaciones en cuenta, gestión de patrimonios y asesoramiento de titulares o alquileres de cajas fuertes.

También podrían ubicarse nuevos tipos de contratos que no han sido típicamente realizados por entidades de crédito y que denominados parabancarios (Factoring, leasing, confirming, etc.).”

3.2.4. Contratos Electrónicos Parabancarios

Los contratos parabancarios son los realizados por entidades de crédito pero sin que formen parte de su actividad principal (que consiste en la recepción de depósitos del público y su aplicación en la concesión de créditos a terceros) Es más, se trataría de contratos propios de establecimientos financieros de crédito, así sucede con:

- El Factoring (con o sin recurso).
- El arrendamiento financiero o leasing.
- Operaciones por cuenta de su clientela que tengan por finalidad valores negociables, instrumentos de los mercados monetarios o de cambio, instrumentos financieros a plazo, opciones y futuros financieros y permutas financieras.
- Participación en la emisión de valores y mediación por cuenta directa o indirecta del emisor en su colocación y aseguramiento de la suscripción de emisores.
- Asesoramiento y prestación de servicios a empresas en las siguientes materias: estructura de capital, estrategia empresarial, adquisiciones, fusiones y materias similares.
- Realización de informes comerciales.

Una nueva actividad que ha surgido en el tráfico bancario es el confirming, que consiste en la gestión de los pagos que debe realizar el cliente y en ocasiones adelanto del importe antes del vencimiento de la factura, título o efecto al beneficiario de los mismos.

Este nuevo contrato se caracteriza además por ofrecer su plena tramitación electrónica, siempre que lo permita el soporte en el que figure el documento objeto del confirming (salvo que se escanee o transcriba el contenido del documento, transmitiendo a la entidad de crédito confirmante los datos representativos del mismo).” (BADENAS CARPIO J.M., y otros, 2001, pp. 796 - 797).

3.2.5. CONTRATOS SUSCEPTIBLES DE TRAMITACIÓN ELECTRÓNICA

“La Banca por Internet, con el antecedente previo de la Banca telefónica, permite, en principio, realizar todo tipo de operaciones a través de medios de comunicación a distancia, en particular a través de medios electrónicos”. (BADENAS CARPIO J.M., y otros, 2001, pp. 798).

Para ello primero debemos entender la frase antes citada: “permite, en principio, realizar todo tipo de operaciones”.

Al manifestar esto, señalaremos que en verdad es posible, no como una mera suposición, dado que el contrato celebrado a través de medios telemáticos o electrónicos contiene los mismos elementos establecidos en el Libro de las Obligaciones, Título II, artículo 1461 del Código Civil (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005), para el perfeccionamiento de un contrato, pero el gran impedimento para lograr que este contrato (que se ha celebrado vía electrónica) tenga las calidades de consensual y solemne, implicaría que el mismo fuera autenticado ante una autoridad competente, en este caso es el notario, el cual facultado por el artículo 6 de la Ley Notarial (Ley Notarial (Decreto Supremo 1404), Registro Oficial No. 158, 11 de noviembre de 1966), permite que el contrato surta los

respectivos efectos jurídicos tras su inscripción el respectivo registro, ya sea mercantil o de la propiedad del respectivo cantón. A su vez los registradores está facultados por la Ley de Registro (Ley de Registro (Decreto Legislativo No. 000), Registro Oficial No. 136, 28 de febrero de 1980), de acuerdo al artículo 1, literales a), b), y c) de la misma; y tanto el registro mercantil como el de la propiedad deberán correlacionar sus facultades para otorgar consolidación jurídica a dichos contratos de acuerdo a lo establecido en la Ley del Sistema Nacional de Registro de Datos Públicos (Ley del Sistema Nacional de Registro de Datos Públicos (Ley No. 0), Registro Oficial- Suplemento No. 162, 31 de marzo del 2010), en su artículo 1, respecto a acceso, seguridad e implementación de nuevas tecnologías.

Una vez más nos queda la interrogante de si es “viable” celebrar este tipo de contratos, y catalogarlos como electrónicos por completo, a sabiendas de que existen estas limitantes respecto a las solemnidades que debe cumplirse para que surta el efecto jurídico correspondiente en virtud del negocio, dada la falta de la implementación de “nuevas tecnologías”, como lo menciona la Ley del Sistema Nacional de Registro de Datos Públicos (Ley del Sistema Nacional de Registro de Datos Públicos (Ley No. 0), Registro Oficial- Suplemento No. 162, 31 de marzo del 2010), debido a que se mantendría la figura de un contrato privado que deberá abandonar su calidad de electrónico para ser formalizado ante una autoridad pública, como lo señalamos anteriormente, de manera impresa.

Cabe señalar que “también sería posible sostener que en los contratos bancarios solemnes la tramitación electrónica es solamente parcial no alcanzando a todas las fases del contrato. Los contratos bancarios que no requieren de solemnidad, son entre otros los contratos de cuenta corriente bancaria, depósito, pagos, y transferencias, emisión y gestión de medios de pago, actuación por cuenta de sus titulares como depositarios de valores representados mediante anotaciones en cuenta (es claro que el depósito de los títulos habrá de realizarse físicamente), gestión de patrimonios y

asesoramiento de titulares, factoring, leasing, confirming, operaciones por cuenta de su clientela que tengan por finalidad valores negociables, instrumentos de los mercados monetarios o de cambio, instrumentos financieros a plazo, opciones y futuros financieros y permutas financieras, participación en la emisión de valores y mediación por cuenta directa o indirecta del emisor en su colocación y aseguramiento de la suscripción de emisores, asesoramiento y prestación de servicios a empresas en las siguientes materias: estructura de capital, estrategia empresarial, adquisiciones, fusiones y materias similares o realización de informes comerciales.” (BADENAS CARPIO J.M., y otros, 2001, pp. 798).

Sin embargo, operaciones tales como pólizas de préstamo (en las que se exige la presencia de un corredor de comercio), como de forma más destacable los préstamos hipotecarios (en los que es precisa la elevación de escritura a escritura pública del contrato privado más la inscripción en el Registro de la Propiedad) son un freno a la generalización de la tramitación electrónica de todas las operaciones bancarias.

De momento no contamos con notarios electrónicos (susceptibles de emitir vía electrónica documentos notariales) ni tampoco con registradores electrónicos (que permitan el válido registro electrónico para cumplir con la solemnidad), por lo que habremos de salir de la red de redes, cuando nos encontraremos ante la Banca en Internet o de otros medios de comunicación electrónica, tales como el fax o redes privadas (Intranets) para que el contrato quede formalizado o perfeccionado.

3.3. COMERCIO BANCARIO ELECTRÓNICO COMO FENÓMENO JURÍDICO EN EL ECUADOR

El comercio bancario electrónico, en nuestro país, debe ser identificado como la oferta y la contratación electrónica de productos y servicios financieros, a través ordenadores o terminales informáticos, los cuales funcionan en una red

abierta (en Internet) lo que representa un fenómeno que de manera poco acelerada se hace presente a nivel de las instituciones financieras, sin dimensionar el crecimiento en el número de conexiones, de clientes y de operaciones en beneficio de los usuarios, que las mismas podrían tener. La contratación bancaria electrónica se delimita en función de un factor objetivo identificado en la utilización por las partes como medio de comunicación entre ordenadores y de contratación en línea de un protocolo técnico (TCP/IP: “Transmission Control Protocol/ Internet Protocol”), y de un lenguaje (HTML: “Hypertext Markup Language), la cuales son características del Internet (red “World Wide Web”), con independencia de los sistemas de “software” y telecomunicaciones que hagan posible la interconexión (como son las terminales de PC, telefonía fija o celular, y el cable de fibra óptica,).

La gran ventaja de la contratación bancaria por Internet, es que puede surgir cualquiera sea la posición de las partes en la relación jurídica (fabricante, proveedor, distribuidor intermediario, consumidor, etc), su naturaleza jurídica y el carácter civil o mercantil del negocio, sin descuidar que la forma no es un elemento constitutivo de la estructura del negocio jurídico, salvo aquellas excepciones que la norma jurídica los determina como solemne (formales). Por ello, la forma no es expresión necesaria del negocio como tal, sino que es un elemento accidental que va ligado al consentimiento. La contratación bancaria electrónica forma parte de un proceso, en el que se retoma la fuerza obligatoria del consentimiento para generarse, manifestarse y realizarse, con lo cual no necesita de una materialización externa, siendo así el contrato un acuerdo libre de voluntades individuales.

Como hemos apreciado en el Capítulo I, respecto al Entorno Global, el “Internet como tal, ya dejó de ser un simple sistema de información con acceso abierto e ilimitado a nivel mundial. Pasó a convertirse en un mecanismo de interrelación social que mucho más que un nuevo canal de distribución comercial está alumbrando un modelo revolucionario de funcionamiento de los mercados y gestión de los negocios”, (SYNKEY, Joseph F., 1998), lo que permite que los

contratos celebrados a través de Internet sean válidos por el simple hecho de la concurrencia del consentimiento exteriorizado por el interesado vía electrónica, sin que sea necesario que quede constancia documental escrita ni que se cumpla ninguna otra formalidad, siempre que concurren los elementos esenciales para perfeccionar la declaración de la voluntad en el contrato, que son: “capacidad, consentimiento libre de vicios, objeto lícito y causa lícita” (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005 – Art. 1461).

Ante ello, el documento sigue con la misma eficacia jurídica de la declaración pura del consentimiento, contraria, por esencia, pero que a su vez adaptable en cualquier modalidad de formalismo que este requiera como en la firma , la cual puede darse tanto manual como electrónica , la voz en el caso de los contratos verbales, e incluso hasta el gesto humano, en aquellos actos jurídicos en los que la voluntad, de un consentimiento humano, independiente de los formalismos, son reconocidas a lo largo de la Historia del Derecho, y se han utilizado para la exteriorización de la voluntad, y para la prueba del contrato.

Como observamos, el consentimiento electrónico en un contrato bancario electrónico, constituye, en sí mismo, una modalidad especial de la declaración de la voluntad negocial, cuya validez estará supeditada a un contrato, es decir a la suscripción del contrato de apertura de cuenta bancaria que soporte la validez de la voluntad contratante No dependerá de que dicho contrato esté supeditado a la suscripción necesaria de un contrato escrito o de su traspaso a soporte electrónico, no afectando así la validez del documento.

En consecuencia, cualquier contrato para el que el ordenamiento jurídico no exija de manera exclusiva en forma escrita, así como también aquellos contratos para los que la ley pide forma documental privada, serán susceptibles de ser celebrados electrónicamente.

En nuestro ordenamiento jurídico, la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), da cabida a la suscripción de contratos y firmas electrónicas, al disponer en su artículo 45, el mismo valor jurídico de los contratos electrónicos, en relación con los documentos elaborados en papel, lo cual demuestra una vez más que, no es requisito sine qua non la necesidad u obligación de la celebración de contratos escritos, ya que basta la simple declaración de la voluntad, la identificación del contratante a través de medios idóneos y legítimos, para evitar infracciones que afecten a la institución que provee el servicio.

Aunque no tenga carácter esencial, el contrato bancario electrónico se perfecciona por el consentimiento de las partes, aun cuando no utilicen un sistema de claves de seguridad, el cual puede ser incluso el mismo número de cuenta, y puede ser objeto de prueba de acuerdo a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), y, aun sin ser suficiente, el uso de la firma digital, el cual es un elemento muy relevante en la seguridad de Internet.

El artículo 14 de la mencionada ley, manifiesta una igualdad jurídica y de plena validez, de la firma electrónica, en los datos, que forman parte del contenido del mensaje o el medio de comunicación telemática, surtiendo los mismos efectos jurídicos que la firma manuscrita, admitiéndose incluso como medio de prueba en juicio. Sin embargo, la firma electrónica como tal no es un medio de identificación de uso oficial, es decir, similar al del número de identidad constante en la cédula o registro único de contribuyentes.

En el caso de los contratos electrónicos comunes, se permite, incluso que la otra parte contratante, en pleno ejercicio de su libertad para contratar, sin

ningún vicio, decline el uso de la autenticación electrónica o adopte una diferente, lo cual en el caso de las instituciones financieras no puede ocasionarse por cuanto el contrato inicial al que se somete el usuario, que es el de apertura de cuenta en la institución, siendo este un requisito sine qua non, prepondera a establecer el medio de autenticación del cliente, el cual puede ser incluso el número de la cuenta aperturada en dicha institución. Esto entra en el denominado “principio de equivalencia funcional”, el cual implica una presunción de validez del consentimiento electrónico emitido a través del uso de la firma digital avanzada, presunción que se extiende a la legitimidad de titularidad y de ejercicio del uso de la firma digital y a la validez de la declaración de voluntad incorporada a la misma.” (DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos, 2002, pp. 262).

Adicionalmente, nuestra legislación en comercio electrónico, establece que la firma digital al momento de fijarla en un mensaje de datos puede presumirse que el mismo lleva implícita la voluntad tanto del emisor así como del que se somete al cumplimiento de las obligaciones contenidas en el mismo, formándose así una aceptación legítima que otorga autenticidad, integridad y la no declinación de los pactados a través de la firma, siendo necesario, hasta obligatorio que se plasmen los términos de aceptación de todas y cada una de las cláusulas del contrato, sin necesidad de la firma convencional, enviándose al cliente la justificación de la contratación efectuada, donde constarán los términos de la misma.

Por ello, al reconocer y darle plena validez al consentimiento efectuado por la vía electrónica estamos ante una contratación a distancia, o sin presencia jurídica simultánea de los contratantes permite un verdadero avance en el comercio electrónico en nuestro país, en especial para las entidades financieras, permitiendo una mayor aceptación y confianza en el sistema financiero.

Siguiendo esto, ambos, tanto contratos bancarios, y en este caso particular, contratos bancarios electrónicos, son desarrollados de manera estándar, dentro del cual las cláusulas establecidas son acorde una pluralidad (es decir sin distinción de clase, social, económica, religiosa, sexual, etc.), y que por tener esta calidad de estándar no nacen de una negociación individual con el cliente, por ende estos contratos son considerados de adhesión, según el artículo 2, párrafo 3, de la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000).

Como hemos apreciado, la contratación bancaria electrónica es totalmente factible, en nuestro medio, en virtud de una relación individual entre las partes contratantes (ya sean empresas o consumidores), que buscan hacer efectivo el negocio, y en la que de manera inmediata, una vez ejecutada, no se utilicen condiciones generales, sino se mantenga un estándar, reflejado en los mensajes electrónicos que tendrán cada una de las partes quedando así constancia (o respaldo) de la celebración del contrato entre las partes.

3.4. GARANTÍAS MÍNIMAS EN EL CONTRATO BANCARIO ELECTRÓNICO

Las garantías mínimas que requieren los contratos bancarios electrónicos es necesario que se establezcan para permitir el normal funcionamiento de la oferta, a través de Internet, serán:

3.4.1. Derecho de información previa

A través de un enlace protegido, y de acceso directo, en el portal Web de la institución financiera, se pondrá a conocimiento de cualquiera que ingrese al mismo, toda la información necesaria de manera veraz y completa sobre todos los tipos de servicios contractuales que se ofertan, así como todas las cláusulas, condiciones y beneficios de los mismos, en texto completo.

3.4.2. Derecho de confirmación

Una vez que ya se ha completado los procedimientos y se ha ratificado el contrato, la institución financiera deberá remitir al cliente un acuse de recibo que certifique la operación realizada, el cual deberá contener las cláusulas del contrato, el cual se deberá mantener en un soporte dentro de la institución, quedando en facultad del usuario solicitar al banco un soporte en físico de la mencionada operación.

3.4.3. Carga de la prueba

Sobre la institución financiera recae la carga de la prueba sobre el contenido del contrato el cual ha sido llenado por el usuario. Cabe resaltar que es de estricta responsabilidad del usuario la información presentada en todas las fases del proceso de contratación. Así mismo la institución financiera estará en plena facultad de verificar la información previa a la suscripción del contrato para seguridad de la transacción.

Estas garantías deberán estar visibles antes, durante y después del proceso de contratación, con el fin de mantener un correcto desenvolvimiento del contrato bancario electrónico, desde el primer contacto, es decir, desde que ha sido aperturada la cuenta bancaria en la institución financiera.

Ahora bien, hemos analizado lo que implicaría la viabilidad de los contratos bancarios en el Ecuador en base a las leyes que establecen los parámetros de comercio electrónico y defensa del consumidor, pero es necesario destacar que únicamente en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), se menciona a los contratos y su medio de celebración a través de medios telemáticos, y los cuales también pueden tener un soporte físico, dejando así un una inconsistencia en las demás normas jurídicas que establecen

procedimientos a través de escritos, como por ejemplo en el Código Civil Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005), Ley Notarial (Ley Notarial (Decreto Supremo 1404), Registro Oficial No. 158, 11 de noviembre de 1966), Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000), entre otras, para lo cual es evidente la necesidad de una reforma que permita la inclusión de una denominada “cláusula de equivalencia”, en virtud de la cual todas las referencias normativas a entrega o firma de “documentos”, “contratos escritos”, “información escrita”, etc., presuman (con efectos derecho de derechos) contenidas en nuestra legislación vigente, es igualmente referidas a los contratos y actos realizados por vía electrónica, con aquellas excepciones que por su naturaleza solemne no puedan ser suscritas por esta vía, lo cual puede ser incluso no planteada en la reforma pertinente, siempre y cuando se plantee la posibilidad de las notarías electrónicas.

En virtud de ello, se entenderá la validez de la constatación escrita o electrónica del contrato previamente consentido y eficaz desde el momento de la declaración electrónica de voluntad, siendo necesario que, para que se consoliden los contratos electrónicos (tanto bancarios como comerciales en general) en el país.

Adicionalmente, nuestra normativa deberá adaptarse en torno a la protección de datos, lo cual de realizarse la contratación bancaria electrónica esta deberá ser regulada no como un contrato electrónico cualquiera, pues en esto interviene la emisión de dinero electrónico, préstamos y créditos, inversiones, entre otros, armonizándolo con la Ley para Reprimir el Lavado de Activos (Ley de Prevención y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos (Ley 12) (2010), Registro Oficial No. 127, 18 de octubre de 2005).

3.5. PROCESO DE FORMACIÓN DEL CONTRATO BANCARIO ELECTRÓNICO

3.5.1. ESTRUCTURA FUNCIONAL

En Internet se produce un proceso especial de contratación (el proceso de contratación on line) que difiere de la tradicional negociación y formalización de contratos con presencia física de las partes contratantes y también de la venta a distancia o contratación entre ausentes. Un nuevo modo desconocido hasta ahora de prestar el consentimiento a un acto o negocio jurídico, diferente tanto de la forma verbal como de la escrita.

Nos interesa precisar la distinción entre el contrato electrónico celebrado a través de Internet y el fenómeno, conocidos desde hace ya años, de la contratación informática, en sentido lato, expresión heterogénea que agrupaba modelos transaccionales muy distintos (cajeros automáticos, redes privadas o intra redes de información, “EDI” (DAVARA & DAVARA, 2002) o transferencias electrónicas de fondos. En el entorno de Internet se generan tipos diferentes de actos y relaciones jurídicas, pero el modelo no es el de los “computer created contracts”, o “electronic data interchange” (DAVARA & DAVARA, 2002), es decir, contratos mecanizados, basados en instrucciones técnicas programadas, en los cuales la autonomía de la voluntad está contenida en un contrato marco previo entre las partes, siendo los intercambios electrónicos simples actos ejecutivos de aquel acuerdo previo y general.

El entorno interactivo y bidireccional de Internet permite la interconexión – espontánea y continuada- de las partes en tiempo real y en unidad de acto. Ésta es la característica más relevante del nuevo medio y lo que lo diferencia radicalmente de lo que hasta la aparición de Internet se conocía como contratación informática.

Esa presencia real de la voluntad de los sujetos tanto en el instante originario del sinalagma genético como en el desenvolvimiento del sinalagma funcional del negocio jurídico bilateral, produce unos efectos jurídicos decisivos que aproximan el contrato en Internet mucho más al negocio jurídico convencional que a la transacción informatizada.

La plataforma tecnológica de Internet permite que el cliente y la entidad interactúen y/o dialoguen en tiempo real de manera espontánea, intercambiando mensajes previos, simultáneos o posteriores a la perfección del contrato, que el “texto” del contrato figure íntegramente, con la misma o mayor claridad que la del documento escrito en papel, en la pantalla del ordenador personal y que sea de lectura y de aceptación telemática previa para poder aprobar una operación.

En suma, los contratos en Internet aunque se generen y se ejecuten a distancia y en remoto (con ausencia o distancia física, pero normalmente sin distancia temporal) se parecen mucho más a la contratación física, o presencial habitual en el mundo jurídico que a las operaciones informatizadas o automatizadas y que a los tradicionales contratos entre ausentes y compraventas a distancia, por correo, por catálogo, domiciliarias y ambulantes.

3.5.2. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN ELECTRÓNICA DEL CONSENTIMIENTO.

La contratación bancaria electrónica ofrecerá, por motivo de la separación física existente entre las partes contratantes en el momento de celebrar el negocio jurídico, un cierto grado de vulnerabilidad jurídica en lo que se refiere a la comprobación de la identidad de las partes, de su capacidad jurídica y de obrar y de la manifestación de su voluntad.

Para cumplir con la comprobación de la identidad, debemos recurrir al artículo noveno de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de

Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), en donde el consentimiento expreso del cliente es esencial para poder proceder a consolidar la contratación bancaria electrónica, y así mismo las instituciones financieras deberán preponderar el uso de medios idóneos para la protección de datos y confidencialidad que se requiera para el manejo de bases de datos, en el negocio de la contratación bancaria electrónica.

En nuestro país una de las entidades encargadas de evitar ilícitos en los movimientos de capitales, que cada día pone en riesgo a las instituciones financieras, es la Unidad de Análisis Financiero – UAF, la cual aplica la Ley para Reprimir el Lavado de Activos (Ley de Prevención y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos (Ley 12) (2010), Registro Oficial No. 127, 18 de octubre de 2005), contemplan en su artículo 3 de manera rigurosa para las instituciones financieras y de seguros, el nivel de registro de identidad de los usuarios de sus servicios, tanto para personas naturales como para jurídicas, así como mantener un registro completo incluyendo las transferencias electrónicas, con sus respectivos mensajes, en toda la cadena de pago; dicha información se mantendrá en expedientes, e incluso a través de medios magnéticos de fácil acceso y disponibilidad; y, se mantendrá y actualizará durante la vigencia de la relación contractual.

Pese a ello, la Unidad de Análisis Financiero –UAF, a través de la aplicación de la mencionada norma jurídica, no está constituyendo supuestos de incapacidad ni prohibición especial para emitir contratos bancarios electrónicos, sin embargo puntualiza su deber como entidad regente que busca evitar incurrir en delitos que afecten al sistema financiero. Por ello, las entidades dedicadas a los servicios financieros deber de identificar completamente a sus clientes, generando así que la momento de la celebración de un contrato bancario electrónico no produzca ningún efecto en las relaciones jurídico-privadas realizadas entre las partes, lo que, permite que exista un correcto conjunto de

normas de disciplina y control que regulan la actividad de las entidades financieras.

Retomando la declaración electrónica del consentimiento, tenemos que la formulación a través de medios telemáticos del consentimiento contractual originario, es decir, la oferta, o la orden inicial o la aceptación de un nuevo contrato debe consistir en un acto de voluntad de carácter expreso, ya se trate de una operación determinada o de un grupo, conjunto, categoría o clase de operaciones. Para ello se debe establecer con claridad la secuencia de contratación a través de un link de la pantalla de formulación del consentimiento.

Ahora bien, el consentimiento contractual expreso no consiste necesariamente, en una declaración de la voluntad escrita en un medio telemático a través del teclado o pantalla táctil, por el cliente en una terminal, pues para ello bastará el acto o gesto de expresión de la voluntad expresada a través de la orden (“enter”) que dará la aceptación del contrato inmediatamente, dando como resultado que la declaración de la voluntad negocial por Internet se traduzca en una orden o “pedido electrónico”, la cual es jurídicamente eficaz en sí y por sí misma, ya que la recepción, la confirmación de recepción o “acuse de recibo”, o la apertura del contrato bancario electrónico, no implica una aceptación directa, puesto que el usuario debe haber revisado y estar de acuerdo, con lo estipulado en el contrato para un determinado servicio financiero.

Una vez más es necesario hacer hincapié en que todo esto que hemos manifestado de la voluntad, debe mantenerse en concordancia con el artículo 49 y 50 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), respecto al consentimiento, información, cláusulas, medios de promoción y publicidad, requisitos, condiciones y restricciones que implica la celebración de dicho contrato, así como la aceptación expresa que deberá dar el usuario de su uso y

que este no objete tal consentimiento, lo cual de objetarse deberá tener procedimientos para adoptar las debidas consecuencias que la institución financiera pueda imponer, así como la terminación del contrato o pago de tarifas por concepto de créditos o préstamos en un determinado plazo.

Una vez concretada la voluntad del usuario, el sistema arrojará el “acuse de recibo” electrónico de la orden por parte del prestador del servicio vía e-mail, aviso en pantalla, o mensaje de texto, en base a la información proporcionada y verificada de la identificación del usuario, lo cual es, sin duda, una medida de constatación oportuna, más no un elemento del proceso de perfección del contrato bancario electrónico como tal, y del cual dependa para una eficacia legal de la declaración de voluntad.

Además, debemos resaltar que las condiciones generales y particulares del contrato bancario electrónico, no requieren de manera necesaria su lectura “on line” ya que antes de arrojar las condiciones, antes incluso de que el proceso transaccional se configure como tal, el usuario deberá haber visualizado las pantallas o abierto el o los íconos o base de datos en que figuran las cláusulas de condiciones generales o particulares, propias del contrato bancario electrónico. Resulta por ello suficiente con que esas condiciones estén visibles o sean susceptibles de acceso inmediato en la “web” a través de un enlace y se encuentren anunciadas de forma identificable y hasta llamativa en la pantalla, cumpliendo de esta manera lo estipulado en el artículo 50, párrafo 2, de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, es decir: “a nadie se le puede imponer, ni en el mundo físico ni en la realidad virtual, la lectura forzosa de un contrato”. (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002)

En cuanto a la justificación o “acuse de recibo” posterior a la contratación hecha por el cliente, será deber de la institución financiera los siguientes puntos:

- Entrega del “acuse de recibo” a través de correo electrónico o mensaje de datos.
- En aquellos contratos donde se oferte servicios de “tracto único” ejecutados a distancia, como transferencias electrónicas, no requerirá de un “acuse de recibo”, pues bastará con el respectivo detalle de la transacción realizada,
- El “acuse de recibo” emitido por la institución bancaria, deberá hacerse de manera inmediata, y por vía electrónica, siendo esta no una declaración de aceptación contractual, es un mero “acuse de recibo”, es decir un simple “aviso” o “confirmación” de recepción, más en ningún caso a una “justificación” especial del contrato. Incluso puede bastar una notificación o aviso visible en la pantalla, y de fácil acceso para el usuario. Todo este proceso permitirá que la institución financiera que provee del servicio, recepte la aceptación del usuario, y a su vez el usuario reciba el “acuse de recibo”, resaltando una vez más que con ello no se trata de un elemento esencial del proceso de perfeccionamiento del contrato bancario electrónico, es decir, no es la reproducción del contrato, sino un extracto en donde se resumen las cláusulas de la operación realizada.

Una de las consideraciones que debemos realizar a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), y su Reglamento (Reglamento a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Decreto Ejecutivo 3496) (2008), Registro Oficial No. 735, 31 de diciembre de 2002), en nuestro país es que no mencionan en ninguno de sus articulados la necesidad de una justificación o confirmación escrita del contrato electrónico, salvo aquella que se requiera como medio de prueba en un proceso judicial, como se indica en el Título IV, Capítulo I, referente a la prueba, en la mencionada ley.

Por ello, su aceptación mediante un mensaje que justifique la celebración del contrato, así como, en general, toda la información que la institución financiera

envíe al usuario, podría ser una mera presunción de la voluntad, siendo considerada esta, de manera relevante, como justificación suficiente para el pleno cumplimiento respecto a las obligaciones de la institución financiera, las cuales y por medio de su portal web, permiten al usuario con su identificación, acceder a su servicio de banca electrónica, donde tendrá la facultad de verificar la información del contrato al cual ha consentido, con todas las facultades para imprimir en soporte físico el contenido del contrato y toda información otorgada por la institución que presta el servicio, quedando resuelta y por ende cumplida la obligación de un “acuse de recibo” de manera automática, como lo manifiesta el artículo 8 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), aclarándose que la información que se proyecte en la pantalla solo será susceptible de impresión para respaldo físico del usuario, y no será susceptible de alteración alguna.

3.5.3. DEBER DE INFORMACIÓN AL CLIENTE Y CLÁUSULAS DE LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD.

La transparencia en la información en la contratación bancaria electrónica, debe manejarse con suma cautela, puesto que en ellas estarán las características, valores y por sobre todo las implicaciones jurídicas que tiene la celebración de este tipo de contratos, lo cual será asumido por el cliente, quien ha manifestado su deseo de aceptar todo lo estipulado en él.

Para ello, deberán existir cláusulas de información oportuna donde se identifique en primer lugar a la institución financiera y los servicios que oferta de manera resumida (esto para cumplir el principio de expansión sin límites a través de la web a otros países), el objeto del contrato y sus efectos, los medios de pago debidamente confirmados por las instituciones, los derechos y garantías del cliente, acorde a la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial-

Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000), como son la facilidad de lectura del contrato y la firma electrónica, el contrato y su respectiva información, la cual puede hacerse mediante links del portal web, pero para mayor facilidad se lo efectuará como anexo de base de datos en el mismo portal, el derecho a guardar y revisar el contrato a través del portal de banca electrónica, el cual estará respaldado en el registro de la institución en soporte electrónico, garantizando la autenticidad e integridad del mismo y precautelando el derecho de confidencialidad sobre el objeto y características de la relación jurídica generada en este negocio; el enlace para poder imprimir el contrato de uso exclusivo del cliente, y sin posibilidad de alterar el documento bajo ningún concepto y/o cualquier medio.

Adicional a este servicio, es posible que la entidad financiera pueda facilitar al cliente la impresión certificada del contrato a través de sus agencias o por envío a través de servicio de mensajería a su domicilio y/u oficina, conjuntamente con la documentación complementaria o anexa, y los procedimientos a seguir en caso de existir errores de forma en la introducción de los datos del usuario, y/o transacciones accidentales a otro número de cuenta, así como los medios de acceso a través de los portales de la institución financiera, e incluso a través de redes sociales, para consultas y reclamos, siendo estos de fácil acceso para el usuario. Todo esto engloba el proceso de información muy fundamental en el desarrollo de la contratación bancaria electrónica, y cuyo incumplimiento puede ser causal de error en el consentimiento y puede ocasionar la anulación del mismo, además de los daños y perjuicios que se puedan originar en contra de la institución financiera que emite dichos contratos.

Ahora bien, esta obligación de mantener estándares de información a través del portal web de la institución, lleva consigo un problema en cuanto a las cláusulas de limitación de la responsabilidad civil, mejor conocidas como descargos o “disclaimers”, o “warranties”, y cláusulas de “no reliance”, “no advise” y “denial of service”, muy comunes en el comercio electrónico.

Estos “disclaimers pueden hacer alusión a responsabilidades de diferente tipo de origen como puede ser entre otras el “incumplimiento, información errónea propia, información errónea de terceros, volatilidad de la información, fallos tecnológicos, “remailings” anónimos”, así como también “cláusulas de renuncia –revocable- del cliente al envío de documentación o justificación (acuse de recibo) escrita” (DAVARA & DAVARA, 2002), entre otros. Muchas veces en el manejo de las nuevas tecnologías, pueden existir fallas o dificultades técnicas en el Internet, las cuales pueden afectar los sistemas que permiten la accesibilidad, operatividad, continuidad, actualización y registro de los contratos bancarios electrónicos, los cuales pueden poner en riesgo el negocio. Sin embargo, el origen de estas fallas pueden ser identificadas en varias causas, entre estas:

- Software no actualizado para permitir el desarrollo de actividades a través de portales HTML a gran velocidad y seguridad;
- Sistema de redes con velocidad y capacidad suficiente para navegar a gran velocidad a través de cables de fibra óptica, o inalámbricos.
- Falta de sistemas de seguridad como antivirus, firewalls, entre otros.

Las instituciones financieras deberán utilizar estos “disclaimers of warranties” o descargos de garantías, los cuales pueden extenderse a riesgos de posesión, custodia y transferencia de datos realizados por los clientes a través de tarjetas de memoria usb, discos duros externos, o soportes informáticos en general, e incluso a través de la misma red de internet, la cual por falta de protección en el software del equipo que utilice, y por los cuales se comprometa y ponga en evidencia el usuario, y su contraseña, de acceso.

Vistos estos parámetros contenidos en las cláusulas, las instituciones financieras tendrán la obligación de generar un control doble como medida de validación de los contratos que se generen. Este control doble lo realizarán de la siguiente manera:

PRIMERO) las entidades de control por un lado, a través de un informe que realizaran las entidades financieras respecto de los contratos bancarios electrónicos celebrados, con sus respectivos respaldos para verificación.

SEGUNDO) las entidades de control, brindando la seguridad jurídica necesaria para realizar este tipo de negocios, para lo cual todas las cláusulas deberá evitar incurrir en violaciones a los derechos de los consumidores según el artículo 8 de la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000), y sin vulnerar las normas dispuestas en el Código Civil en relación con los casos de vicios del consentimiento (error, fuerza y dolo), por los que pudiera afectarse la relación jurídica.

Algunos de los ejemplos en cuestiones de limitación de responsabilidad los aportan a través de los denominados “principios “general standard of care” y de “ sphere of control”, típicos del derecho anglosajón, o el principio de personalidad de la culpa característico de los ordenamientos jurídicos continentales, podrían conducir, por sí mismos, a efectos no muy diferentes de los pretendidos mediante las cláusulas de limitación de responsabilidad, pero, no obstante, sigue siendo frecuente la introducción expresa de las mismas, sobre todo para la cobertura de riesgos tecnológicos”. (SYNKEY, Joseph F., 1998).

Aquello que da cabida al negocio jurídico por este medio, son las cláusulas de limitación de responsabilidad de las instituciones financieras en dicho negocio, el cual se desarrolla dentro una jurisdicción y leyes aplicables en materia financiera, dentro del territorio en el cual se desarrollen, incluso si esto no está enunciado en el contrato como tal, ya que bastará que las condiciones generales de la contratación estén acordes a los criterios de transparencia, claridad, concreción y sencillez, con el propósito de no incurrir en infracciones que causen nulidad en el contrato, ya que sin los descargos (aun no contemplados en el contrato), podrán suplir aquello que no esté estipulado en

el contrato, ya que la falta de reglamentación invalida y/o da cabida a conflictos de interpretación en el contrato suscrito.

3.5.4. REFERENCIA A LA PRUEBA Y AL DOCUMENTO ELECTRÓNICO

3.5.4.1. Negocio jurídico y documento en la contratación electrónica.

“La contratación electrónica es un fenómeno jurídico esencialmente consensual, respecto del cual la forma escrita no se requiere ni como premisa ni como instrumento ni como condición de eficacia ese contrato” (MATEU DE ROS, R. y CENDOYA MÉNDEZ, 2000, pp. 67), el cual se genera desde el momento de la declaración de la voluntad.

Incluso desde que se ha llegado a incorporar el contrato al enlace del portal web de de la institución financiera prestadora del servicio, el usuario con la respectiva firma electrónica (en este caso puede ser el número de cuenta o una firma electrónica emitida validada por el ente encargado de emitirla, en este caso el Banco Central del Ecuador), ya estaría sustituyendo la suscripción manual del contrato bancario electrónico, el cual oportunamente puede imprimirlo (una vez suscrito, y ratificado) con los respectivos acuerdos de condiciones, o solicitarlo a la institución financiera a través de una de sus agencias. Este contrato, reconoce, no constituye el derecho del suscriptor. No existen documentos autónomos, que permitan reproducir la voluntad negocial, o renovar el contrato, ya que únicamente aquellos contratos necesarios de solemnidad, tendrán documentación que sea suficiente prueba, eventual y no exclusiva.

“La contratación bancaria electrónica implica “per se” la inexistencia de un documento contractual en formato papel, firmado de forma autógrafa por las partes contratantes normalmente en unidad de acto, por lo que no tiene sentido que admitida aquélla, se exija la entrega de un documento en soporte papel inexistente. En las operaciones contratadas

por vía electrónica, cualquier prueba del consentimiento declarado es válida, ya sea el uso de una firma digital avanzada o no, la mera constancia informática del acuerdo de voluntades en soporte duradero, la simple accesibilidad “on-line” a las condiciones del contrato, el archivo telemático que almacene las mismas o cualquier otra.” (MATEU DE ROS, R. y CENDOYA MÉNDEZ, 2000, pp. 68).

Como consideración tenemos que los elementos que contiene el contrato bancario electrónico, es decir sus cláusulas, términos y condiciones en general, constituyen un texto comprensible y especializado de mismo, lo cual es una manifestación exterior no plasmado en un documento físico, sino manifestado a través del código fuente HTML de Internet, el cual esta expresado en un tipo de código fuente de programación y un servidor, el cual es operado por una persona especializada desde una terminal (en este caso las instituciones financieras tienen departamentos especializados de inteligencia informática dedicados a revisar los protocolos de protección y expresión binaria para manejo de cuentas y capital). Todos estos códigos nosotros no lo apreciamos al momento de abrir el contrato en el portal de la institución. No podemos leer ni entender ni reproducir dichos códigos, ya que su traducción es lo que podemos visualizar en la pantalla como un contrato, y lo que realmente podemos leer, y entender con nuestros sentidos, Por ello, es errado el pensar que existen los conceptos de documento original y copia, y en si el texto html codificado puede ser hasta reproducido, copiado y reenviado la veces que sean posibles, si este no contara con las seguridades propias de las instituciones financieras, cuya principal protección será la elaboración de un documento “secuencial”, e “interactivo” pues la función de “hipertexto” permite al lector trasladarse de un documento a otro y ramificar las operaciones de lectura a través de árboles de información derivada que es, precisamente, la estructura con la que se presentan las condiciones contractuales y demás contenidos legales en las páginas “web”. (MATEU DE ROS, R. y CENDOYA MÉNDEZ, 2000, pp. 69).

En cuanto al valor probatorio o el reconocimiento judicial de este contrato, se estará a lo dispuesto en el artículo 52 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), permitiendo así una mejor apreciación al momento de la presunción del negocio conformado en caso o ausencia de soporte físico. Por ello y más, el valor del negocio jurídico del contrato como tal y de la firma electrónica que se plasma ahí de manera electrónica, le permite ser elemento de prueba en un proceso judicial, equiparándose al documento físico pues debe ser admitido con su mismo valor jurídico procesal, siempre y cuando cumpla con los parámetros de acreditación, identidad de las partes y contenido.

3.5.6. UNIVERSALIDAD DEL CONSENTIMIENTO ELECTRÓNICO.

Cuando hablamos de universalidad del consentimiento expresado a través de medios electrónicos, evidentemente estamos frente a protección de datos, que debe brindar la institución financiera, así como también las garantías que el usuario en su calidad de consumidor tiene derecho de acuerdo a la legislación vigente, y los cuales no deben proporcionar ningún tipo de dificultad para lograr la generación de un negocio ya que es el cliente quien acude voluntariamente a la suscripción del mismo a través de una terminal, en el portal web de la institución, con las debidas garantías de fiabilidad por sus seguridad, claridad en todas las cláusulas del contrato, autenticidad, al igual que se lo hace en un contrato físico.

¿Pero qué sucede con aquellas operaciones que requieren de la fe pública para su perfeccionamiento, tales como el préstamo hipotecario y el crédito personal, entre otros? Todas aquellas operaciones son perfectamente validas si se celebran en internet, partiendo igualmente de todas las fases desde oferta, hasta la formalización del negocio.

3.5.7. CONTENIDO DE LA PÁGINA “WEB” PARA OFERTAR EL CONTRATO BANCARIO ELECTRÓNICO

3.5.7.1. Páginas de entrada

El acceso de la página de inicio de la institución financiera “distintos productos y servicios ofrecidos en Internet cuyo “espacio o zona estable y destacada o central de la pantalla (no a través de “banners”, “pop-ups”, “tickers” u otros avisos puntuales), una ventana, pestaña o enlace con la denominación “Información Legal” o “Aviso Legal”, que debe concluir a una información básica, sobre los siguientes puntos:

- Información institucional
- Legislación y jurisdicción aplicables
- Precios
- Seguridad
- Garantías del cliente
- Tratamiento de datos: El proveedor debe garantizar la confidencialidad de los datos de carácter personal facilitados por los usuarios y su tratamiento automatizado de acuerdo con la legislación sobre protección de datos de carácter personal y la cláusula de datos personales.
- Propiedad intelectual e industrial: la advertencia legal suele establecer que los derechos de propiedad intelectual del contenido de las páginas “web”, su diseño gráfico y códigos fuente, son titularidad del proveedor y que, por tanto,
- queda prohibida su reproducción, distribución, comunicación pública y transformación, salvo para uso personal y privado, y que todos los nombres comerciales, marcas o signos distintivos de cualquier clase de contenidos en las páginas “web” del proveedor están protegidos por la ley.
- Cláusulas de exclusión o limitación de la responsabilidad, a las que ya nos hemos referido.” (MATEU DE ROS, R. y CENDOYA MÉNDEZ, 2000, pp. 53-54).

3.5.7.2. Páginas transaccionales

Una vez que la secuencia de la navegación nos sitúa, tras la pantalla informativa, de entrada o de recepción, en una subsiguiente pantalla operativa o transaccional, suelen aparecer en la misma uno o varios campos (fijados o variables) destinados a contener las características económicas específicas de la operación, bajo la denominación de condiciones particulares.

Estas condiciones debe figurar transcritas literalmente en pantalla, localizados en un espacio destacado de la misma (portada o pantalla “completa” por contraste con “links”, ventanas, pestañas, enlaces, iconos, barras de estado y otros espacios destinados a recoger información indirecta), y, mejor en un primer nivel de navegación, aunque también cabe la remisión a su contenido a través de un icono o de un hipervínculo”. (MATEU DE ROS, R. y CENDOYA MÉNDEZ, 2000, pp. 54). A continuación, y antes del espacio donde se solicita al cliente la introducción de las claves de seguridad, deberían recogerse las condiciones generales, si existen, bajo la denominación correspondiente, con un enlace (“link”) que conectará con el contenido de las mismas. Acto seguido, el usuario verá en pantalla la tecla o el botón de “aceptar”, en cuyo casillero o formulario se lo solicitarán, en su caso, las claves o coordenadas (que dependerán del sistema operativo de cada proveedor).

En el caso de nuevos clientes, los proveedores que, como las entidades de crédito, están sujetos por ley a un deber de identificación, suelen dar a la aceptación contractual la consideración jurídica de solicitud del servicio y de aceptación anticipada de las condiciones generales y particulares del mismo.

La declaración electrónica de consentimiento se extiende tanto a la oferta o aceptación del contrato de que se trate como al clausulado del mismo, sin necesidad de que se manifieste una doble y sucesiva declaración de voluntad. Según expusimos anteriormente, la aceptación del cliente en el momento

originario (consentimiento inicial) del nacimiento de la relación jurídico-obligatoria debe ser expresa.

El cliente ha de consentir a través de un acto externo de la voluntad: orden manifestada mediante la activación del botón electrónico, icono o ventana correspondiente de la pantalla transaccional, que equivale al espacio reservado a la firma autógrafa en los documentos en papel.

Como la firma autógrafa, la signatura electrónica es un acto humano, un gesto manual, que posee el valor que el declarante y la contraparte del contrato asocian al mismo. Es decir, el de la manifestación de una voluntad irrevocable y de un compromiso obligatorio. ”. (MATEU DE ROS, R. y CENDOYA MÉNDEZ, 2000, pp. 55).

3.5.8. OFERTA Y LA PERFECCIÓN DEL CONTRATO BANCARIO ELECTRÓNICO

“En principio, la oferta comercial de un proveedor en Internet, o momento de generación potencial del proceso contractual, no constituye una declaración unilateral de voluntad negocial, ni siquiera en la modalidad de declaración de voluntad no recepticia (es decir, no dirigida a persona determinada). De la misma ni debe derivar ninguna consecuencia jurídica para el ofertante o proveedor, por vía de vinculación contractual o de responsabilidad por no revocación ni, creemos, de responsabilidad extracontractual por revocación (“culpa in contrahendo”). Para que haya una oferta vinculante es necesario que la misma contenga un precio, un plazo (o que se declare a sí misma indefinida) y los demás elementos esenciales del contrato. En este punto conviene distinguir entre las “websites” (o páginas de “websites”) activas y pasivas. Las primeras hacen referencia a una presencia en Internet en la que el proveedor no se limita a exhibir y publicitar sus productos y servicios sino que promueve la comercialización de los mismos mediante la formulación, en

la propia página o a través de compañías instrumentadas mediante “e-mails”, correo convencional, publicidad en TV, prensa, etc. U otros medios, de propuestas de contratación, de ofertas vinculantes por su contenido o por el carácter predefinido y, con mayor o menor alcance, personalizado, de sus destinatarios. La “website” pasiva es, en cambio, un sitio, destino, portal o espacio de la red en el que se ubica una oferta pública genérica, un escaparate exterior que, desde luego, puede provocar ofertas de contratación por parte de la clientela potencial, pero que ni constituye una oferta formal para contratar ni, al menos en todos los casos, incurrirá en la tipificación legal del concepto de publicidad.

En las “websites” activas la oferta del proveedor puede tener la naturaleza jurídica vinculante propia de las declaraciones de voluntad recepticia, y obligarle a contratar en las condiciones preestablecidas, en tanto no la revoque o modifique. En primer lugar, se habla de “justificación”, no de renovación o reproducción del contrato. El contrato existe desde que se ha consentido válidamente por las partes de modo telemático.

Por tanto, no es necesario reconstruir o formalizar “ex novo” un nuevo contrato escrito que refleje o repita el negocio jurídico consensual, eficaz por sí mismo. Una “justificación” es una comprobante, un recibo, una “prueba” escrita, si se quiere, del contrato consensual existente, nunca un contrato en sí mismo. Pero, además, como hemos indicado antes, ese deber de “confirmación”, que no rige para determinadas categorías de contratos electrónicos (incluidos los contratos bancarios y sobre valores), puede cumplimentarse, cuando es preceptivo, por medios telemáticos y, finalmente, es susceptible de renuncia expresa del cliente, la cual puede también ser manifestada por vía electrónica.” (MATEU DE ROS, R. y CENDOYA MÉNDEZ, 2000, pp. 55).

3.6. PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS EN INTERNET

3.7. IDENTIFICACIÓN DE CONTRATOS

Nuestro Código Civil (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005), define al contrato de préstamo, como aquel por el que una de las partes entrega a la otra cierta cantidad de cosas fungibles, con cargo de restituir otras tantas del mismo género y calidad; o en el caso de que una de las partes entrega a la otra gratuitamente una especie mueble o raíz, para que haga uso de ella, con cargo de restituir la misma especie después de terminado el uso. Ambos tipos de préstamo de consumo, como de uso perfectibles a través de la tradición. En el caso de préstamos mercantiles estaremos dispuestos cuando se contrae en el concepto y con expresión de que las cosas prestadas se destinan a actos de comercio aunque las partes no sean comerciantes.

Algunos préstamos, como los bancarios incluyen los definidos anteriormente como de uso, así como también lo son los mercantiles, aun cuando las partes no sean comerciantes y que no se propongan emplear el objeto recibido en operaciones mercantiles. La esencia del contrato de préstamo, como es sabido, supone que una de las partes, el prestamista, cede a la otra, el prestatario, el uso y goce de una cosa, durante cierto tiempo, con la condición de devolverla al finalizar dicho período.

La distinción entre préstamo y comodato radica, pues, exclusivamente en la fungibilidad de la cosa entregada, de manera que la cesión de cosa no fungible constituirá un contrato de comodato, que es esencialmente gratuito, mientras que el préstamo recaerá sobre las cosas fungibles, constituyendo la principal obligación del prestatario la devolución de la misma cantidad y especie de la cosa prestada, pudiéndose además pactar el pago de intereses, lo cual es obviamente habitual en el ámbito financiero. Al recaer sobre cosas que se consumen por el uso, y a tenor del artículo 2101 del Código Civil, donde el

prestatario adquiere la propiedad sobre esas cosas objeto del contrato, de forma que lo que nace es un derecho de crédito del prestamista contra el prestatario.

El préstamo bancario es un préstamo de dinero, pero no debe caerse en la interpretación de que dinero es igual a moneda, pues esta última es un signo material representativo de aquel y, el dinero, sin embargo, como unidad y medida del valor de los demás bienes, no es una cosa material. Por lo anterior, los préstamos de dinero que estamos analizando no son préstamos de cosas, sino de valor. El Código Civil conceptúa el préstamo como un contrato de naturaleza real, que se perfecciona no por el mero consentimiento de las partes, sino por la entrega de la cosa objeto del mismo, a partir de la cual nacen las obligaciones para las partes.

No obstante lo anterior, la revisión a la que está siendo sometida la categoría general de los contratos reales ha llevado a la admisión de un contrato consensual de préstamo, por el cual, como consecuencia de la propia práctica bancaria, el prestatario quedaría obligado a la entrega de la cosa desde el momento de prestar el consentimiento, y el prestamista legitimado para su exigencia. Básicamente fundamentan tal posibilidad en el ámbito de la autonomía de la voluntad en el artículo 1461 del Código Civil (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005).

El préstamo bancario, es un contrato real que se perfecciona con la entrega del dinero. Por tanto, no resulta intrascendente esta discusión para la cuestión que nos ocupa, pues cualquiera que sea la postura que se elija, no imposibilitará, a nuestro juicio, la formalización electrónica del mismo, como veremos más adelante.

En el caso de préstamos bancarios, las condiciones de dicho negocio jurídico se pactarán normalmente por escrito, de tal manera que por la firma del

documento que supone el otorgamiento del consentimiento contractual, el contrato se encontrará perfeccionado, y el cumplimiento de las obligaciones de él derivadas, no supondrá la creación de nuevos contratos, sino la ejecución del primero.

Esto nos obliga a plantearnos la cuestión de la eficacia y obligatoriedad de los acuerdos por los que una de las partes promete a la otra, que acepta, la entrega de una cosa en préstamo. Por ello, es de relevancia la precisión del momento en que el consentimiento se ha otorgado por ambas partes para lo cual resulta de gran utilidad la celebración del contrato por escrito, que revelará la intención de las partes de vincularse jurídicamente.

Los caracteres fundamentales que definen al contrato de préstamo son la “temporalidad y la gratuidad” (MATEU DE ROS, R. y CENDOYA MÉNDEZ, 2000, pp. 535). En efecto, la restitución por parte del prestatario ha de hacerse transcurrido algún tiempo desde la entrega, ya que si se produjera de forma simultánea el contrato no podría cumplir la función que busca, que es el uso de la cosa por el prestatario.

A pesar de que se trata de un contrato esencialmente gratuito, o al menos es así como lo conceptúa el Código Civil (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005) puesto que los intereses no se presumen sino que se deben pactar expresamente, lo habitual en los préstamos mercantiles, como es sabido, es que incluyan el pacto de intereses, o se impongan por una de las partes, aceptándolos la otra. La cuantía de los mismos podrá ser libremente fijada por las partes con el límite establecido para evitar la usura.

En cuanto a las obligaciones derivadas del contrato, es el prestatario el que carga con la mayor parte de ellas, pues es él quien debe restituir la cantidad percibida en el plazo estipulado. Además de la obligación principal del prestatario de devolver el capital del préstamo, se le suelen adjudicar tanto en los contratos de préstamo como en los de crédito, otras obligaciones como son

las de devolver los intereses remuneratorios o moratorios, en su caso, pago de comisiones y gastos si se han pactado y por otra serie de obligaciones de carácter personal que, sobre todo, en el ámbito financiero pretenden mejorar la posición del prestamista frente al prestatario. Así, por ejemplo, se suele incluir el compromiso del prestatario de informar cualquier cambio que pudiera afectar a su solvencia e, incluso, se otorga el permiso del prestatario a favor del prestamista para poder inspeccionar sus estados contables.

Si consideramos al contrato bancario de préstamo como un contrato real, será necesario que la entidad de crédito haga entrega del dinero para que pueda entenderse perfeccionado el contrato. Esto “a priori”, podría parecer que complica de alguna manera la posibilidad, que a continuación analizaremos, de poder formalizar el contrato de préstamo electrónicamente. Sin embargo, el préstamo bancario de dinero se encuentra quizás más próximo a los contratos consensuales que a los reales, debiéndose entender perfeccionado desde que las partes consienten en obligarse. Por otro lado, la entrega electrónica del dinero (por ejemplo, a través de transferencia bancaria) se encuentra desde hace mucho tiempo resuelta, por lo que esto no supondría complicación alguna, produciéndose normalmente la entrega del dinero de manera simultánea a la firma del contrato. Existen, no obstante, otras obligaciones de los prestamistas como la informar periódicamente al prestatario de la situación de la operación, así como la de entregar una serie de documentación complementaria obligatoria como “Folleto de tarifas, Comisiones y Gastos, por ejemplo” (Código de Derechos del Usuario del Sistema Financiero, reforma Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos, Resolución de Superintendencia de Bancos 306, Registro Auténtico 2006, 05 de julio de 2006, Resolución de la Superintendencia de Bancos 1782, Registro Oficial No. 283, 21 de septiembre de 2010), en caso de entidades de crédito y recoger un recibí de haberlo entregado, así como conservarla.

En cuanto al contrato de apertura de crédito que podríamos definir como aquel por el que el Banco se obliga, dentro del límite pactado y mediante una

comisión que percibe del cliente, a poner a disposición de éste, y a medida de sus requerimientos, sumas de dinero por un cierto tiempo, a diferencia del préstamo que tiene por objeto cosas fungibles, tiene por objeto el propio crédito, o dicho de otra manera, la disponibilidad del dinero.

Lo más frecuente es que la disposición del crédito se lleve a efecto retirando materialmente la cantidad correspondiente, bien se haga en una o en varias veces, lo que se viene denominando, como sabemos, crédito con movimiento de caja.

Como caracteres de este contrato debemos señalar que se trata de un contrato consensual, que se perfecciona por el mero acuerdo de las partes; bilateral, ya que el Banco se obliga a poner a disposición del cliente el importe del crédito, y éste, a su vez, a devolver las cantidades satisfechas por el Banco junto con los intereses referidos a las mismas; oneroso y normalmente de tracto sucesivo, puesto que las cantidades se van recibiendo en actos sucesivos, aunque, como hemos señalado, se podría disponer de la suma total en un solo acto. No obstante, por este carácter de tracto sucesivo en el que las disposiciones y los ingresos se suceden continuamente, el crédito necesita de la existencia de una cuenta corriente que le sirva de soporte contable a todos los cargos y abonos que se vayan produciendo.

En cuanto a las obligaciones que se derivan de la apertura de crédito, al igual que en las del préstamo, son de carácter estrictamente personal por ser un contrato convenido “entre personas”, y puesto que el Banco se obliga teniendo en cuenta las condiciones personales del cliente, así como su solvencia.

Por otra parte, resulta necesario señalar que la apertura de crédito es un contrato jurídico unitario, es decir, nos encontramos ante un contrato único que pone a su disposición. No podemos entender que los actos de disposición son más que las realizaciones concretas del derecho por parte del cliente, para las cuales el Banco prestó su consentimiento de forma genérica y anticipada al tiempo de celebración del contrato.

La bilateralidad del contrato de crédito genera el nacimiento de obligaciones para ambas partes desde el momento de suscripción del mismo; de esta forma, el Banco tendrá como obligación principal la de poner a disposición del cliente la cantidad estipulada en el contrato, en la forma y en el tiempo convenidos. Esta obligación viene determinada por un triple límite, referido al importe del crédito, a su modo de realización y al tiempo.

En cuanto al primer aspecto, es preciso poner de manifiesto que toda operación que supere el límite determinado en el contrato será facultativa para el Banco, que no tendrá obligación de satisfacer, y en caso de que lo haga nos encontraremos con un nuevo crédito concedido sin soporte documental por el importe que exceda del límite inicialmente concedido.

En cuanto a la forma de realización, ésta deberá ser la prevista en el contrato, pudiendo coincidir con la manera habitual de funcionar las instituciones de crédito o no, en el caso de que se aporte una forma especial más adecuada a las circunstancias concretas de la operación. Algunas operaciones, como las de consumo, como veremos, deberán formalizarse con una forma y un contenido determinado. Por último, en cuanto al plazo, éste no suele tener carácter esencial en este contrato, aunque los Bancos suelen reservarse la facultad de resolver el crédito con anterioridad al vencimiento del plazo, si ocurre alguna de las causas pactadas.

Por lo que se refiere a las obligaciones del acreditado, podemos resumirlas básicamente en tres. En primer lugar, con carácter general, deberá satisfacer al Banco una comisión de apertura y otra de estudio, en su caso, que consistirá en un porcentaje sobre el importe total del crédito abierto; en segundo lugar, deberá reintegrar al Banco el saldo que a su favor determine la cuenta de crédito en el momento de cancelar y liquidar la misma y, por último, deberá pagar intereses por las cantidades de las que dispuso hasta que se produzca la liquidación y cancelación del crédito, así como la comisión por no disposición, en caso de haberse pactado, y los gastos que se ocasionen.

3.8. VIABILIDAD JURÍDICA DE LA FORMALIZACIÓN DE PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS A TRAVÉS DE INTERNET

Como hemos analizado, resultaría factible la realización de contratos bancarios a través de medios telemáticos, con su respectiva formalización electrónica con plena validez jurídica, siempre que se utilicen sistemas de firma electrónica, avanzada o no, que permitan la identificación inequívoca de las partes y aseguren la integridad y el no repudio del documento.

Una vez analizada la viabilidad jurídica de la contratación electrónica en nuestro Derecho y el contenido y los caracteres de los contratos de préstamo y crédito, resulta necesario analizar si son éstos susceptibles o no de ser formalizados a través de sistemas electrónicos y, más concretamente, a través de Internet.

Con carácter general y al margen de lo dispuesto por algunas normas que iremos estudiando a continuación, no se establece prohibición alguna en nuestro Derecho que impida que los préstamos o créditos puedan formalizarse telemáticamente, ni exigencia de que deban revestir exclusivamente la forma escrita.

Así pues, no encontramos ni en el Código Civil ni en el Código de Comercio norma que imposibilite que las partes, de mutuo acuerdo, otorguen un contrato de préstamo o de crédito a través de Internet, así como también en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), y su respectivo Reglamento (Reglamento a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Decreto Ejecutivo 3496) (2008), Registro Oficial No. 735, 31 de diciembre de 2002), donde no se establece una exclusión a ningún tipo de contratos.

No tendría mucho sentido dejar fuera de la contratación electrónica a los préstamos y créditos, pues nos e considera que los mismos lleven implícitos mayores riesgos que los que suelen acompañar a otras operaciones de compraventa o suscripción de servicios, las cuales, sin embargo, sí se permite su formalización electrónica; incluso para el cliente, las operaciones bancarias de pasivo, en las que pone a disposición del Banco sus ahorros podrían, “a priori”, suponer más riesgos que las de activo.

No hay que olvidar que las transacciones económicas, ya sean como consecuencia de una operación bancaria de activo o de pasivo, son, precisamente, las que más pueden beneficiarse de las ventajas que comporta la contratación electrónica, pues en virtud de su propia naturaleza y por los sistemas de pagos que se encuentran en uso desde hace ya muchos años, presentan una mayor sencillez, agilidad y seguridad para poderse formalizar a través de este nuevo canal.

CAPÍTULO IV

4. IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMÁTICA Y PLANTEAMIENTO DE SOLUCIONES EN EL SECTOR

4.1. ASPECTOS MÁS PROBLEMATICOS EN EL SECTOR BANCARIO

De acuerdo a lo analizado en los capítulos I, II y III, del presente trabajo, se ha determinado la viabilidad jurídica de la celebración de contratos bancarios electrónicos en nuestro país, más sin embargo, es necesario destacar que los documentos electrónicos son, por esencia, inseguros, una parte de ello se debe a la falta de regulación específica en la normativa jurídica sobre este tipo de contratos, ampliándose incluso al nivel de desarrollo y conocimiento tecnológico.

Con ello sobresalen ciertos aspectos que afectan al sector bancario, y por ende comprometen la celebración de los contratos bancarios electrónicos en nuestro medio, para lo cual se deberán tener a consideración los siguientes potenciales riesgos.

4.1.1. DELINCUENCIA FINANCIERA

“La delincuencia financiera, también denominada delincuencia de cuello blanco, abarca una amplia gama de delitos, generalmente de ámbito internacional.

Los delitos financieros, estrechamente relacionados con la ciberdelincuencia, se cometen normalmente a través de Internet y tienen una gran repercusión en la banca y la finanza internacional, en su vertiente tanto oficial como alternativa.

Los delitos financieros afectan a particulares, empresas, organizaciones e incluso a Estados, y repercuten negativamente en todo el sistema económico y social debido a las pérdidas considerables de dinero que generan.

Las principales iniciativas de INTERPOL en materia de delincuencia financiera se centran en los siguientes ámbitos:

- Tarjetas de pago;
- Blanqueo de capitales;
- Moneda y documentos de seguridad falsos;
- Estafa (como el timo de la lotería y la denominada “estafa nigeriana”).” (INTERPOL, 2011)

4.1.2. CIBERDELINCUENCIA

“La ciberdelincuencia constituye uno de los ámbitos delictivos de más rápido crecimiento. Cada vez más delincuentes se aprovechan de la rapidez, la comodidad y el anonimato que ofrecen las tecnologías modernas para llevar a cabo diversos tipos de actividades delictivas.

Estas incluyen ataques contra sistemas y datos informáticos, usurpación de la identidad, distribución de imágenes de agresiones sexuales contra menores, estafas relacionadas con las subastas realizadas a través de Internet, intrusión en servicios financieros en línea, difusión de virus, botnets (redes de ordenadores infectados controlados por usuarios remotos) y distintos tipos de estafas cometidas por correo electrónico, como el phishing (adquisición fraudulenta de información personal confidencial).

El alcance mundial de Internet ha permitido a los delincuentes perpetrar casi cualquier actividad ilegal en cualquier lugar del planeta, por lo que todos los países se ven obligados a adaptar sus métodos ordinarios de control a escala nacional para hacer frente a los delitos que se cometen en el ciberespacio. El uso de Internet por los terroristas, en particular para captar adeptos e incitar a la radicalización, representa una grave amenaza para la seguridad tanto a escala nacional como internacional.

Por otra parte, el peligro del terrorismo obliga a las autoridades a ocuparse de los puntos vulnerables en materia de seguridad de las infraestructuras relacionadas con la tecnología de la información, como las centrales energéticas, las redes de suministro eléctrico, los sistemas de información y las redes informáticas de las administraciones públicas y de las grandes empresas.” (INTERPOL, 2011)

4.1.3. LA NATURALEZA CAMBIANTE DE LA CIBERDELINCUENCIA

“Hasta no hace mucho los autores de delitos informáticos eran individuos aislados o grupos integrados por pocas personas. Pero en los últimos tiempos se observa que organizaciones delictivas tradicionales y profesionales de la tecnología con intenciones delictivas están empezando a colaborar y a poner en común sus respectivos recursos y conocimientos.

Este enfoque ha resultado muy eficaz para los delincuentes que lo han adoptado. Se estima que en 2007 y 2008 la ciberdelincuencia tuvo un coste a escala mundial de unos 8.000 millones de USD. Por lo que toca al espionaje informático empresarial, en todo el planeta los delincuentes informáticos han robado a diversas empresas propiedad intelectual valorada en un billón de USD”. (INTERPOL, 2011)

4.2. CAPTACIÓN E IDENTIFICACIÓN A TRAVÉS DE CANALES DE ENTRADA DE DATOS

Los canales a distancia, como el Internet, tarjetas de crédito y la telefonía móvil, a pesar de que pueden concretar el negocio de la contratación, generan un nivel de alerta en las instituciones financieras, las cuales deben velar por la precaución de los datos consignados, ya que no son autenticados, es decir, es imposible saber si en el momento inicial corresponden al usuario que se identifica como tal, a través de su código o cuenta bancaria.

Por ello, la verificación y el análisis del usuario que ingresa a proporcionar su información en el contrato bancario electrónico es esencial, y lo cual deberá realizarse de manera separada en enlaces diferentes, para lo cual se hará constar una cláusula especial de protección de datos para este tipo de captaciones

4.2.1. CAPTACIÓN POR INTERNET

Existen dudas para plantear como por ejemplo la de exponer a través de su portal web o redes sociales, las cláusulas necesarias para recabar el consentimiento de los usuarios, en base al artículo 48 y 49 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Digitales y Mensajes de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002), sin descuidar nunca los derechos que como consumidores se debe respetar según el artículo 41 de la Ley de Defensa del Consumidor (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial- Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000), en virtud del contrato de adhesión que se celebrará telemáticamente. La lectura del contrato por el interesado es evidente para lo cual será suficiente la remisión a dicha cláusula por medio de un “enlace”.

El Internet es un canal muy utilizado y que permite el ejercicio de derechos, incluso el de rectificación, ya que muchas de las entidades financieras cuentan en su portal web con los sistemas funcionales para rectificar en caso de error involuntario del usuario, permitiendo que el cliente pueda modificar, a través de las claves que conforman su firma electrónica.

4.2.2. CAPTURA DE DATOS DE TARJETAS DE CRÉDITO

Los datos provistos por el consumidor para el uso de tarjetas de crédito, es, ha sido, y será la principal preocupación del consumidor, por ello también es uno de los principales factores que frenan el progreso del comercio electrónico,

especialmente cuando este pretende extenderse al sector bancario de manera exitosa. Las transferencias electrónicas de fondos a través de pagos realizados con tarjeta de crédito siguen siendo vulnerables, por los sistemas que se utilizan para este tipo de actividad, pese a lo estipulado en el artículo innumerado a continuación del artículo 549 del Código Penal. La percepción subjetiva del usuario sigue siendo de desconfianza en el medio, especialmente al uso de tarjetas de crédito, pese a que su mercado se ha visto cada vez más amplio ya que no existe un enfoque de expansión a través de la red.

4.2.3. CAPTACIÓN POR TELEFONÍA CELULAR

Este medio permite la celebración de contratos bancarios electrónicos, así como también pagos con un mensaje de datos a través del código provisto por la institución financiera para el efecto. Más es de notarse una vez más el problema que existe en nuestra sociedad por el desmesurado delito de robo de celulares, el cual día a día se incrementa. Se han tomado medidas por parte de la administración gubernamental para frenar esta situación sin el éxito deseado hasta el momento, por lo que el consumidor se ve obligado, al igual que en las demás captaciones (Internet y tarjetas de crédito), a cuestionar este tipo de medios para proveer información personal y económica.

4.3. PUNTOS DÉBILES DE LAS TRANSACCIONES ELECTRÓNICAS

“La circunstancia de que los contratantes que intervienen en los contratos bancarios electrónicos, los cuales se encuentran distantes, hacen que esta contratación resulte, desde el punto de vista jurídico, particular. Resulta necesario que las instituciones financieras realicen un estudio para ver hasta qué punto la contratación con la utilización de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones se pueden realizar sin problemas de la misma manera que la contratación convencional o tradicional

El punto más crítico a considerarse, es el de pago, el cual puede realizarse por transacciones electrónicas hechas desde la cuenta del usuario en la institución. Por ello, las operaciones que impliquen la transferencia internacional de datos para recibir un servicio, suponen también que los datos personales incorporados a dichos instrumentos de pago sean transferidos.” (ECIJA Abogados, 2003).

Obviamente, la gestión de cobro a través de retiro de fondos de la cuenta, por parte de la institución financiera implican que ya existe el consentimiento del usuario para su realización, de manera que si los datos no se utilizan para otra finalidad, estaría prestado el consentimiento para llevar a cabo la relación jurídica correspondiente, al amparo del artículo 9 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Digitales y Mensaje de Datos (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002).

4.4. VIRUS INFORMÁTICO

Es aquel que altera el normal funcionamiento de la computadora, afectando y/o destruyendo archivos almacenados en el computador. Para analizar los diferentes supuestos que generan responsabilidad, debemos tener en cuenta los canales de difusión que contribuyen a potenciar el efecto pirámide en el que los virus basan su efectividad.

En todos ellos es aplicable el régimen de responsabilidad extracontractual establecido en el artículo 1902 del Código Civil (Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005), que obliga a reparar los daños a quien, por acción u omisión, causa un perjuicio a otro, interviniendo culpa o negligencia.

4.4.1. Creación

La mera creación de un virus puede obedecer a una intención distinta a la puesta en circulación: participar en un concurso, competir con otros virus, crear armas de guerra electrónica, etc.

4.4.2. Circulación

Es difícil obtener una identificación plena del responsable de la puesta en circulación del virus. Aunque en el caso de redes telemáticas es posible encontrar rastros de la primera aparición del virus, es posible alterar esa información.

En cualquier caso, la responsabilidad de la persona que inicia la cadena de efectos nocivos de un virus, planificando la difusión intencionada del mismo a través de un medio de transmisión está clara, pues el daño es perfectamente previsible y seguro.

4.4.3. Introducción en un sistema específico

Por su tipificación como delito de daños, los actos de sabotaje informático pueden generar responsabilidad civil y penal. Pueden tener su origen en personas del interior de la empresa que por un motivo como la ruptura de la relación laboral, deciden causar un daño, o en personas del exterior de la empresa, que acceden al sistema informático por medios telemáticos.

En ambos casos se cumplen los requisitos para reclamar una indemnización.

4.4.4. Difusión entre usuarios

La difusión involuntaria de un virus entre usuarios de sistemas informáticos puede tener dos niveles:

- La difusión debida a una conducta negligente
- La difusión de virus no catalogados.

La diligencia debida en el tratamiento de la información obliga a realizar copias de seguridad a instalar sistemas de detección de virus. En el caso de archivos que se envían a otros usuarios, la ausencia de control previo puede ser calificada como negligente, puesto que el riesgo de destrucción de datos se está traspasando a otros colectivos y ello podía haberse evitado de una manera sencilla y económica. Pero también puede alegarse que el usuario receptor del archivo afectado podría haber evitado el daño pasando el correspondiente anti-virus, a lo que cabe replicar que este trámite se obvió por tratarse de un remitente que ofrecía confianza.

En cualquier caso, las medidas de seguridad de los ficheros automatizados de los datos de carácter personal establece la obligación de realizar copias, al menos una vez a la semana, cuando el sistema informático contiene datos personales de tipo básico. Cuando el virus que afecta al archivo transmitido no está incluido en el catálogo de virus del programa de detección utilizado, por tratarse de una clase de reciente aparición, la conducta diligente del usuario, debería mantener actualizado el programa anti-virus con los archivos suministrados periódicamente por el fabricante.

La Ley de Propiedad Intelectual (Ley de Propiedad Intelectual (Ley No. 83), Registro Oficial No. 320, 19 de Mayo de 1998), al establecer la exclusión de los virus de las creaciones protegidas por el derecho de autor. El objetivo de este precepto es facilitar las actividades de análisis necesarias para la creación de antivirus, pero resulta innecesario por la sencilla razón de que el creador de un virus no acostumbra a reclamar la titularidad del mismo de forma pública.

4.5. FRAUDES ELECTRÓNICOS ENFOCADOS A LOS PAGOS ELECTRÓNICOS VÍA TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA DE FONDOS

En nuestro país, la Fiscalía General del Estado, ha manifestado en varias ocasiones que “este tipo de delito registra una tasa ascendente. Solamente en el año 2009 hubo 168 denuncias. En el año 2010 la cifra aumentó a 2.099, y tan solo en el primer semestre del año 2011 ya se han registrado 1.360. Los robos van desde los USD 100 hasta los USD 45 mil, por lo que la Unidad de Delitos Financieros de la Fiscalía General del Estado estima que en el primer semestre del 2011 el total de estafas podría superar el millón de dólares.

Los delitos electrónicos más comunes son: el “phishing” o robo de identidad a través de la suplantación de correos electrónicos; el “skimming”, que clona la banda magnética de las tarjetas de crédito y de débito; y el “carding” que utiliza el número de tarjeta para hacer compras en el extranjero. También existe la manipulación de software para engañar al usuario y la técnica conocida como “del salami”, que es difícil de identificar porque de centavo en centavo se extrae dinero de diferentes cuentas bancarias”, recayendo, una vez más, en el delito tipificado en el artículo innumerado, a continuación del artículo 549 del Código Penal, por apropiación ilícita de los sistemas de información con el fin de apropiarse de bienes ajenos, en este caso los fondos del usuario legítimo de la cuenta.

“La Superintendencia de Bancos y Seguros, en conjunto con la Fiscalía General del Estado, mediante resolución que rige desde el año 2011, obliga a las instituciones del sistema financiero a restituir el patrimonio de quienes han sido estafados por vía electrónica (con el derecho que les asiste a las instituciones financieras para iniciar las acciones correspondientes en contra de quienes hayan ocasionado este perjuicio al usuario y al sistema que provee la institución). Según esta resolución, las instituciones deben restituir el 100 % del robo cuando los valores van de USD 1 a USD 2 000, cuando van de USD 2001

a USD 10 mil es reconocido el 80 % y si el fraude sobrepasa los USD 10 mil debe ser reconocido el 60 %.

Algunas denuncias que denotaron la vulnerabilidad de manera dramática, en los sistemas informáticos de las instituciones financieras, fueron: la primera en la que se perjudicó a funcionarios del Consejo de Participación Ciudadana y Control Social por alrededor de USD 20 mil; y la segunda, por el perjuicio a por lo menos 200 personas que incluso involucró al Consulado de Estados Unidos, a través de la suplantación de documentos americanos, con los que una red de estafadores pedía dinero a través de Internet por la venta de bienes inmuebles. Inclusive se registró el caso de una periodista ecuatoriana de cuya cuenta fueron retirados USD 420 dólares desde un cajero en Perú”. (AGENCIA ANDES, El Diario, 2011).

Imagen 32. Estadística de Delitos Informáticos en el Ecuador.
(VER ANEXO 12).

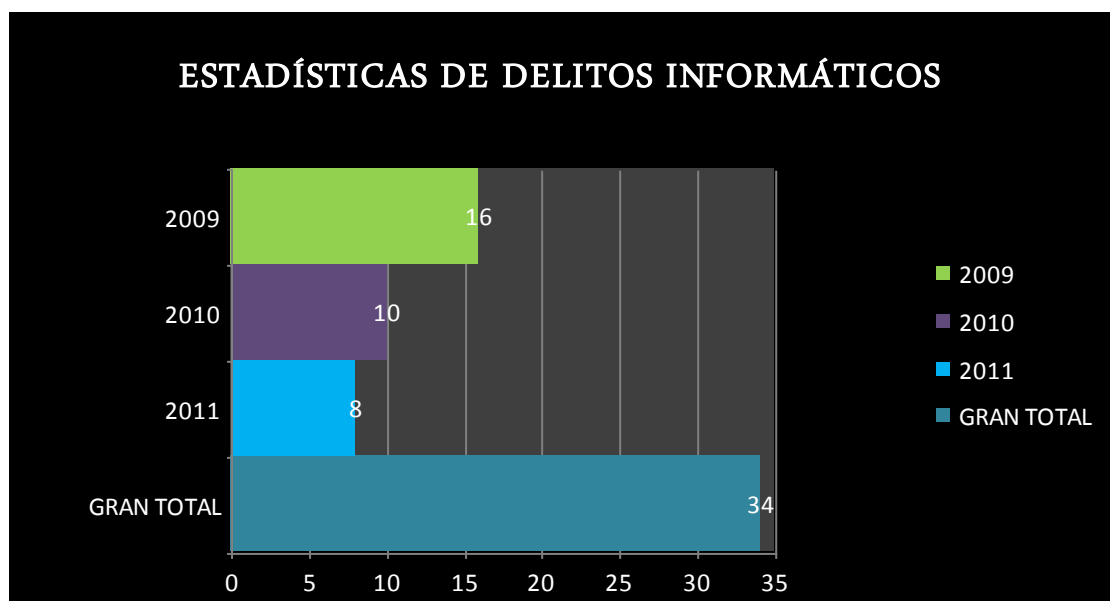
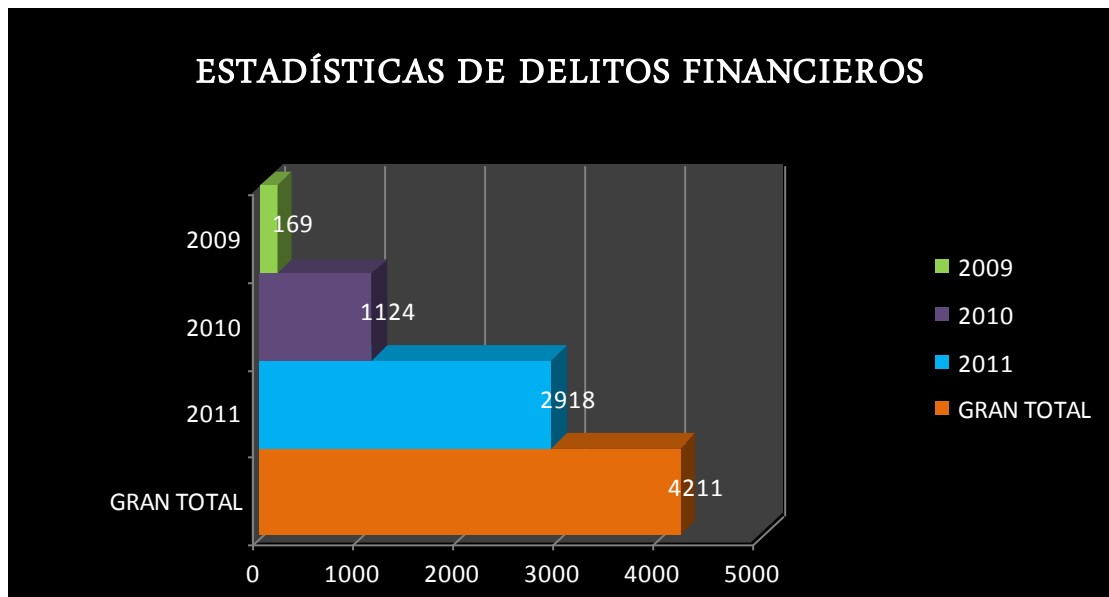


Imagen 33 Estadística de Delitos Financieros



Fuente: Primer Congreso Internacional de Protección y Educación del Usuario Financiero. Superintendencia de Bancos y Seguros, 2011.

Las instituciones que hemos analizado como las más grandes de nuestro país, han implementado una serie de correctivos a fin de contrarrestar una serie de problemas que pueden debilitar los sistemas de transferencias electrónicas de fondos, a través de ethical hacking o auditoría informática, así como simulaciones de fraudes los cuales mantienen los sistemas cubiertos de cualquier tipo ruptura que ermita filtraciones dando cabida a fraudes.

Lamentablemente, los usuarios continúan dejando en evidencia que los datos de tarjetas de crédito y tarjetas de coordenadas e-key sean divulgados. Se ha implementado un registro de cuentas bancarias a las que se realizan las transacciones desde a cuenta del usuario, permitiendo así el no desvió de fondos sin la debida aprobación, siendo esta notificada a través de mail y mensaje de texto a teléfono móvil.

En el caso de una de las instituciones más grandes del país como es Banco Pichincha, el numero de incidencias de seguridad es alto, dado que los usuarios de la banca electrónica denominada biométrica, no conocen o no

previenen sus ordenadores con seguridad informática básicas como el uso de antivirus actualizado, navegadores actualizados, evitar instalación de programas no verificados (demos o aquellos que se ofertan a través de portales de Internet de manera gratuita).

Otro de los inconvenientes de los usuarios es que no manejan claves diferentes (por ejemplo una clave para mail, una clave para sistemas de transferencias electrónicas de fondos, etc.), sino una sola clave para todo, además de ello no cumplen con las recomendaciones que brinda el portal para la creación de claves seguras (claves de más de 12 caracteres que contenga letras, números y símbolos). Pero lo que más dificulta a las instituciones financieras, es que muchas personas ingresan a estos servicios a través de equipos públicos (café nets), en los cuales no existe un continuo control de actualización de software, y antivirus.

DELITOS INFORMÁTICOS

DELITO CONTRA LA INTIMIDAD

Para que se configure este tipo de delito es necesario hacer alusión a tres puntos clave:

- Que el sujeto se haya entrometido en la vida ajena
- Que tal interferencia sea arbitraria y que exista dolo
- Que dicha acción se perturbe la intimidad de la otra parte

DELITOS CONTRA LA PROPIEDAD

Tipificados a partir del Título X del Libro II del Código Penal como son el hurto (Capítulo I), el robo (Capítulo II), apropiación ilícita (artículo 553.1), abuso de confianza y estafa (Capítulo V).

PIRATERÍA INFORMATIVA (HACKING)

“La figura del hacking cobra hoy en día una gran importancia como ofensa básica, usada posteriormente para cometer actos de espionaje, sabotaje y fraude informático, así como piratería de software.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 733)

DEFINICIÓN

“Se entiende como hacking el acceso no autorizado a un sistema informático ajeno utilizando las redes de telefonía o de transmisión de datos, por el mero placer de sobrepasar las medidas técnicas de seguridad, sin que dicha conducta lleve aparejada daños de manipulación, sabotaje o espionaje.” ECIJA Abogados, 2003, pp. 733)

TÉCNICAS

RUPTURA DE PASSWORDS

“La ruptura de passwords fue la técnica tradicional del hacker desde su aparición, aprovechando el uso totalmente inseguro de passwords débiles, de corta longitud, normalmente relacionadas con fechas o nombres muy relacionados con el usuario, las cuales además no solían cambiarse regularmente. Hoy en día, la seguridad de los códigos de acceso y la concienciación de los usuarios se ha incrementado notablemente. Sin embargo, hay varios programas de software libre destinados a adivinar password, burlando así la seguridad de acceso a los sistemas, que se pueden bajar de Internet. Uno de ellos es, por ejemplo, el programa comúnmente conocido como Crack. Aunque este programa está diseñado para servir como herramienta a los expertos en seguridad de redes, puede también ser usado por cualquier tipo de agresor, ues se encuentra a disposición de todos.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 733-734).

IP, DNS-Y WEB-SPOOFING

“Una nueva técnica empleada con la aparición de Internet es el IP-spoofing, DNS-spoofing o web-spoofing. Esta técnica consiste en la infiltración en una red informática mediante pequeñas y maliciosas aplicaciones web conocidas como “applets”. “(ECIJA Abogados, 2003, pp. 734)

HACKERS DE TELEFONÍA

“Con los nuevos desarrollos en tecnología de telecomunicaciones y telefonía – tales como el ISDN- han aparecido los “telephone hackers”, los cuales se dedican a atacar las líneas telefónicas, contestadores automáticas y sistemas de buzón de voz. De esta forma, escuchan conversaciones mantenidas digitalmente, consiguiendo –además de otra información confidencial- PIN´s de tarjetas de crédito, códigos de acceso a banca telefónica y códigos de acceso de tarjetas telefónicas. No hay que olvidar, además, que los factores que facilitan la utilización de un programa tienden a convertirlo en poco seguro. A menudo son de conocimiento público las faltas de seguridad de programas informáticos para sistemas de computadoras que tienen éxito desde el punto de vista comercial.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 734)

ESPIONAJE INFORMÁTICO (“NETSPIONAGE” O “COMPUTER SPIONAGE”)

DEFINICIÓN

“Llamamos espionaje informático al acceso malintencionado y no autorizado a un sistema informático ajeno utilizado las redes e telefonía o de transmisión de datos, con el fin de obtener listas de clientes como resultados de un competidor, o de conocer la información que un tercero procesa o envía por medios telemáticos o la información que simplemente almacena, o conocer secretos industriales o actuaciones de la competencia con los que conseguir un beneficio para el delincuente y

en perjuicio de otro, mediante el acceso a sus ordenadores o archivos informáticos, ya sea por medio de comunicaciones, ya sea por medio de la introducción de programas en el ordenador del afectado que realicen una copia de otros programas o de resultados de procesos de investigación. Este modo de espionaje se caracteriza por la existencia de enormes cantidades de datos que se encuentran almacenados en espacios muy reducidos, los cuales pueden ser copiados rápida y fácilmente con la ayuda de las modernas tecnologías. Especial interés tienen en ese sentido los programas de ordenador, los datos sobre investigación y defensa, datos sobre cuentas comerciales, así como carteras de clientes.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 735)

TÉCNICAS

“Hackers y empresas unidas en servicios secretos parecen ser el detonante del nuevo espinote económico. Existe una estrecha relación entre el hacking y el espionaje informático.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 735)

SABOTAJE Y EXTORSIÓN INFORMÁTICA

DEFINICIÓN

“Se entiende por sabotaje informático cualquier tipo de daño causado a los componentes informáticos, tanto materiales como intangibles, mediante su alteración, destrucción o inutilización. El sabotaje informático comprende dos vertientes dependiendo del método empleado:

- Causando daño físico, cuando el objeto del sabotaje son los componentes informáticos materiales y tangibles.
- Causando daño lógico, cuando el objeto del sabotaje son los datos y otras informaciones valiosas inmateriales e intangibles contenidas en los programas de ordenador.” (ECIJA Abogados, 2003, 736)

TÉCNICAS

“En la actualidad, los métodos más populares para causar daños lógicos son los caballos de Troya, los virus y los bugs. En cuanto a daños físicos, éstos cada vez están dirigiéndose más contra las líneas telefónicas y de datos.

Por otra parte, y debido a la gran dependencia de la Sociedad de la Información a la tecnología y los sistemas informáticos, la mera extorsión informática se plantea hoy como una peligrosa forma de ataque. En estos casos, la víctima es chantajeada con la destrucción de su sistema informático o con la destrucción de información secreta.”(ECIJA Abogados, 2003, 736 -737)

FRAUDE INFORMÁTICO

DEFINICIÓN

“Durante la década de los años 70, los fraudes cometidos mediante manipulaciones informáticas fueron el punto de partida y el centro de cualquier debate relación con los delitos informáticos.

El concepto de fraude informático se emplea para referirse a aquellas manipulaciones informáticas que tienen como fin la obtención de beneficios pecuniarios que, en realidad, pertenecen a otros. Por lo tanto, la diferencia entre los casos de sabotaje informático en los que el agresor manipule o altere la información o los datos, y el fraude informático, residirá exclusivamente en la falta de motivación específica en el caso del sabotaje, y el fin de lucro en el caso del fraude.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 737)

TÉCNICAS

“Los clásicos o más antiguos casos de fraudes informáticos se encontraron en la manipulación de recibos de pago, nóminas y balances contables, realizados por miembros internos de las empresas.

Con la aparición de las redes de telecomunicaciones internacionales y la conexión de los ordenadores a las mismas, aparece la posibilidad de que el fraude informático lo cometan personas externas, por lo que el abanico de modalidades de manipulaciones suelen realizarse con algunas técnicas, como el hacking, la alternación de programas, caballos de Troya o a conocida técnica del salami, provocando transferencias bancarias, ingresos o reconocimiento de créditos, de forma automática y a favor del sujeto activo.

Podemos hablar, también, de la manipulación de tarjetas de débito y similares formas de pago. Las redes telefónicas también son objeto de manipulación desde hace ya cuarenta años. Sin embargo, las técnicas inicialmente desarrolladas por jóvenes hackers americanos para evitar el coste de sus propias llamadas telefónicas, fueron también utilizadas por compañías que ofrecían servicios, especialmente, para llamadas intercontinentales.

Por último, el uso global de Internet no sólo abre las puertas a nuevas formas de manipulación informática, sino que facilita la comisión de fraudes y delitos tradicionales cometidos por bandas de crimen organizado, tales como venta de armas y drogas. En este sentido, se prevé que el dinero electrónico o “cyberdinero” sea el bien monetario más utilizado para la realización de apuestas ilegales y el blanqueo de dinero.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 737 - 738)

DELITOS CONTRA LA PROPIEDAD INTELECTUAL

“En la actualidad, Internet juega el papel dominante en la distribución ilegal del software y otros productos protegidos. El alto valor de los datos en la sociedad de la información ha motivado también el uso ilegal de las bases de datos. Esta copia ilegal de datos afecta tanto o bases de datos on-line como off-line.

La convergencia entre el procesamiento de datos, las comunicaciones y al digitalización en la distribución de productos culturales muestra la raíz común de la piratería de software, música, video y multimedia en la nueva sociedad” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 140), de acuerdo a lo establecido en el Capítulo III, del Título I, del Libro IV de la Ley de Propiedad Intelectual.

PROBLEMÁTICA EN LA PERSECUCIÓN DE ESTOS DELITOS

PROBLEMA DE UNIVERSALIDAD

“La delincuencia informática, entendida como aquella cometida con la utilización o sobre bienes o servicios informáticos, presenta un problema de universalidad. La delincuencia informática suele tener carácter transfronterizo que exige una respuesta adecuada y rápida y, por tanto, es necesario llevar a cabo una armonización más intensa de la legislación y de la práctica entre todos los países respecto a la delincuencia relacionada con el uso del ordenador.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 745)

Los “paraísos informáticos”

“Las redes informáticas internacionales, como Internet, son medios abiertos que permiten que los usuarios actúen más allá de las fronteras del Estado en el que están situadas. Sin embargo, la labor investigadora

de las autoridades encargadas de hacer cumplir la ley debe circunscribirse en general al territorio de su propio Estado. Esto significa que, la lucha contra la delincuencia en las redes abiertas requiere una intensificación de la cooperación internacional.

Las estructuras abiertas de las redes informáticas internacionales ofrecen a los usuarios la oportunidad de elegir el entorno jurídico que mejor se ajuste a sus propósitos, pudiendo elegir un país en el que determinadas formas de comportamiento que puedan desarrollarse en un entorno electrónico no se hayan tipificado como delitos. Si algunos Estados no dan prioridad a la reducción o prevención del uso ilícito de las redes de computadoras, o no se elaboran leyes de procedimiento eficaces, los esfuerzos de otros países por combatir los delitos informáticos pueden verse obstaculizados. Es exactamente este fenómeno el que ha sido denominado como la problemática de los “paraísos informáticos”. Los delincuentes cibernéticos pueden realizar los hechos delictivos en un determinado país en el que ese comportamiento no esté tipificado como delito, y por lo tanto, quedar amparados por las leyes de ese país. Los organismos internacionales y supranacionales entienden que aquellos Estados que no cuenten con un interés nacional especial en tipificar como delito determinado comportamiento, deberían considerar la posibilidad de hacerlo al menos para evitar convertirse en un paraíso informático y aislarse internacionalmente.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 745-746)

MEDIDAS A ADOPTARSE PARA PREVENIR POSIBLES AGRESIONES

Las compañías deberán trabajar activamente en la mejora de la seguridad de sus infraestructuras de información y desarrollar programas educativos entre sus directivos y empleados sobre la gran vulnerabilidad de la sociedad de la información frente a los delitos informáticos, puesto que la mayoría de éstos son causados por la falta de conciencia de los usuarios.” (ECIJA Abogados, 2003, pp. 747 - 748)

4.6. PROBLEMÁTICA LEGAL: AUSENCIA DE LA FE PÚBLICA DE MANERA ELECTRÓNICA EN EL ECUADOR

La fe pública se desenvuelve en varios ámbitos notarial Judicial y administrativo, además de la llamada fe pública registral, para ello analizaremos cada una de estas funciones embestidas de fe pública:

4.6.1. NOTARIOS

Como hemos analizado previamente en el capítulo II, en el apartado referente a los contratos susceptibles a tramitación electrónica, el Notario facultado por el artículo 6 de la Ley Notarial (Ley Notarial (Decreto Supremo 1404), Registro Oficial No. 158, 11 de noviembre de 1966), pueden dar fe pública en aquellos actos, contratos y otros documentos de que la ley los determina. Claramente evidenciamos que dentro de esta facultad se incluiría a aquellos contratos que se celebran telemáticamente, en concordancia con lo establecido en el artículo 1 y 2 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos; así como también aquellos documentos que son susceptibles de desmaterialización, en función del artículo 7, párrafos 3 y 4, de la mencionada ley; y en el artículo 4 del Reglamento de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Reglamento a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Decreto Ejecutivo 3496) (2008), Registro Oficial No. 735, 31 de diciembre de 2002). Por tanto, y cotejando a lo manifestado en las presentes leyes, la intervención del Notario, en la contratación y su aportación de fe pública a la misma implica, por tanto, tres consecuencias:

1. **Exactitud**, en el contenido de los contratos o actos a que se someten en virtud de la Ley Notarial;
2. **Autenticidad**, en los términos legales, los cuales se ajustan a las leyes pertinentes, objeto del contrato;
3. **Fuerza probatoria**, susceptible de verificación tanto física como electrónica.

Por ello, estas tres consecuencias que implica la fe pública, constituyen el mecanismo de seguridad jurídica preventiva, pues en la medida en que, salvo prueba contraria, los hechos presenciados por el Notario se presumen exactos, y las declaraciones de las partes que integran los negocios en los que el Notario interviene se presumen auténticas, no sólo evita de un litigio relacionado con el contrato notarial, sino que, además, una vez que el litigio se ha planteado facilita su resolución, y dicha seguridad jurídica preventiva e obtiene, precisamente, como consecuencia de la actividad que el Notario realiza en la contratación, y la forma en que la realiza.

Se trata de una actividad que se ha demostrado útil en la práctica, y en la medida en que ha sido y es útil en la contratación tradicional, merece la pena de analizar si puede serlo en el ámbito de la contratación electrónica. Con este análisis determinamos que lo dispuesto por la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, no altera las normas jurídicas relativas a la formación, la validez y la eficacia de los contratos y otros actos jurídicos ni al régimen jurídico aplicable a las obligaciones.

Dichas normas sobre prestación de certificación electrónica emanada por el Banco Central de Ecuador, como ente autorizado para realizar dicha actividad, no sustituye ni modifica las que regulan las funciones que corresponde realizar a las personas facultadas con arreglo a derecho para dar fe de la firma en documentos o para intervenir en su elevación como documento público.

En este caso, el mero hecho de que la fe pública no esté regulada en el ámbito de la contratación electrónica no debe suponer que este tipo de contratación haya de quedar excluido de los beneficios que la fe pública implica, aunque de seguro será preciso llevar a cabo actuaciones legislativas que clarifiquen y regulen la aplicación de la fe pública a la contratación electrónica.

Estos beneficios, como decíamos, acaban traduciéndose en dos ámbitos, el del asesoramiento jurídico y control de legalidad que el Notario ofrece y la fuerza

probatoria del documento público, de suerte que, planteado un litigio en torno a su contenido, a la prueba documental que el instrumento público supone, se añade una testifical, y de un testigo cualificado, el Notario, lo que lleva al ordenamiento jurídico a atribuir a ese documento efectos tan trascendentes como la fuerza ejecutiva, la certeza de su fecha y contenido, su idoneidad para acceder a Registros Públicos y para servir de título en el que los terceros pueden confiar.

En cuanto a la forma de dotar de fe pública a la contratación electrónica en los casos en los que actualmente interviene el Notario, es posible concebir un sistema que, sin mengua de las labores de asesoramiento y control de legalidad que actualmente desarrolla el notariado puedan obtenerse los beneficios propios de la agilidad que la contratación electrónica lleva consigo. Las labores del Notario tradicional en la contratación electrónica pueden abarcar distintos ámbitos de la misma.

Es posible que los Notarios actúen como prestadores de servicios de certificación (en virtud de la fe pública que otorgan a los documentos), bien sea directamente bien colaborando en el proceso de generación de certificaciones dando fe de la identidad y de la capacidad de los sujetos que los solicitan, con lo que, no sólo darían fe pública de que quienes lo solicitan el certificado son quienes dicen ser sino que, además dada su condición de juristas están especialmente cualificados para calificar u dar fe sobre la capacidad de los sujetos para obligarse a sí mismos o a terceros en función de la representación alegada. Además, los Notarios pueden emitir certificados (documentos validados con su firma) o colaborar en la emisión de certificados que no sólo recojan la identidad y capacidad de las partes sino también la existencia de un determinado negocio o transacción que se ha celebrado en su presencia y cuya preexistencia puede ser precisa para contratar electrónicamente. Por ejemplo un certificado electrónico en el que se recoja que determinada persona es propietario de un determinado bien en un determinado momento en función de

un negocio celebrado ante Notario, o en función de las comprobaciones jurídicas que el Notario ha realizado al efecto.

También es posible que el Notario levante acta de la existencia en un determinado momento de documentos electrónicos que puedan contener contratos a los efectos exclusivos de su conservación y de dar certeza de la fecha.

Por último, en la medida en que, como hemos dicho, la contratación electrónica tiene utilidad cuando las partes contratantes se encuentran especialmente distanciadas, a través de dos Notarios, uno para cada parte, podría llevarse a efecto un contrato electrónico. De esta forma, una de las partes comparecería ante su Notario y otorgaría un documento que contuviese la oferta contractual, este documento, sobre estar consignado en papel, sería redactado en un ordenador, encriptado con firma electrónica del Notario autorizante y remitido por correo electrónico al Notario ante el que ha de comparecer la otra parte contratante, quien previa lectura del documento por el Notario que lo ha recibido prestaría al mismo su consentimiento o aceptación, que sería consignado en papel y trasladado al ordenador y firmado digitalmente por el Notario de destino quien a su vez lo remitiría al notario de origen.

En todo el proceso, por tanto los Notario intervinientes habrían cumplido con sus labores de asesoramiento y control de legalidad, dando lugar a un negocio jurídico perfecto dotado de fe pública.

Parece lógico que esta actuación, por su complejidad, no se desarrolle para las transacciones electrónicas más frecuentes, pero desde luego puede resultar útil para determinados negocios jurídicos, de especial trascendencia económica y en los que la presencia simultánea de las partes no resulta posible o conveniente, como puede ser la concesión de préstamos y créditos, compraventas de inmuebles, constituciones de sociedades y demás.

4.7. ANEXOS A LOS CONTRATOS BANCARIOS ELECTRÓNICOS

Al igual que en la contratación realizada por escrito en muchas de las actividades comerciales, los anexos forman parte integrante de esta especie de contratos, los cuales al incorporarse forman parte sustancial del contrato. La pregunta que nos haremos al respecto será ¿Qué tipos de anexos podrían incorporarse a los contratos bancarios electrónicos en nuestro medio?, dándonos como alternativas lo siguiente:

Para los contratos de préstamo electrónicos:

- a) Certificados de bienes raíces, búsqueda, ventas y propiedades, gravámenes, emitidos por los Registros de la Propiedad de los respectivos cantones de la República del Ecuador, el cual puede ser escaneado y adjuntado junto al contrato; o a su vez en el caso de que exista la facilidad para solicitar los certificados a través de medios electrónicos, se incorporará su código para revisarlo en el portal del registro de la propiedad del país desde donde se solicita el préstamo respectivo. Hacemos esta distinción por cuanto en el Ecuador, aún no se han incorporado Notarías electrónicas, Registros electrónicos, pese a que la ley del Sistema Nacional de Datos Públicos
- b) Resultados a obtener y que, en algún caso, formarán el propio objeto del contrato y
- c) Análisis.

4.8. DIFICULTADES EN LAS TRANSACCIONES ELECTRÓNICAS

Si la contratación electrónica bancario es aquella que se lleva a cabo mediante la utilización de un medio electrónico provisto por una entidad financiera, no en todos los casos intervienen los modernos medios de comunicación telemáticos; no obstante, hablar de contratación electrónica supone que en múltiples casos, ésta se realice mediante una red de telecomunicaciones y, en particular, por

ser la más utilizada, conocida y distribuida, mediante la utilización de internet; es así que si planteamos la contratación por internet o la contratación que se realiza utilizando como medio de comunicación internet, nos vemos obligados a precisar los aspectos que inciden en la contratación por la influencia que pueden tener los medios de comunicación utilizados.

La circunstancia de que los contratantes se encuentren distantes en este tipo de contratación y las características que influyen en la formación de la voluntad debido a no existir presencia física entre las partes, hacen que esta contratación resulte, desde el punto de vista jurídico, particular.

Es probable que no existan dificultades de tipo jurídico y que ni siquiera sea necesario acudir a elucubraciones o a interpretaciones analógicas; pero lo que seguro es que resulta necesario realizar su estudio para ver hasta qué punto la contratación con la utilización de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones se puede subsumir sin problemas en la casuística de la que podemos llamar contratación convencional.

4.9 SEGURIDAD JURÍDICA

“Los problemas que se presentan con la intervención de los medios de comunicación telemáticos se centran, básicamente, en la seguridad; seguridad de que se está contratando con quien se cree que se está contratando – identificación de las partes intervinientes-, seguridad de que lo que se recibe es lo mismo que la otra parte ha querido enviar – autenticación- y que se ha recibido completo – integridad del documento y su contenido-.

Además, desde una óptica puramente jurídica, la pregunta que se suscita es si pueden todos los contratos perfeccionarse mediante la utilización de medios electrónicos.” (ECIJA Abogados, 2003).

A este respecto, debemos partir de la libertad de forma contractual en nuestro ordenamiento jurídico y del llamado principio de la autonomía de la voluntad de los contratantes; si atendemos a ello, en principio es posible celebrar cualquier tipo de contrato y que se perfeccione mediante la utilización de medios telemáticos; ahora bien, esto no siempre es así ya que habrá que atender a características especiales y formalismos que normativamente son exigidos a determinados contratos o relaciones contractuales.

Es por todo ello que debemos decir que no todos los contratos pueden realizarse y llegar a perfeccionarse mediante la utilización de medios telemáticos, ya que existen algunos tipos de contratos que, por imperativos legales, exigen algún formalismo que impide su perfeccionamiento telemático; al menos, debemos decir que actualmente no es posible su perfeccionamiento telemático y es necesario que exista una reforma legal para que se puedan realizar. Sin embargo, quitando esas excepciones, podemos decir que, en términos generales, sí es posible la realización de contratos en los que se lleguen a completar todas sus fases, hasta el perfeccionamiento, por medios telemáticos. Pero, admitiendo la posibilidad de celebrar y perfeccionarse un contrato por estos medios, hay que atender a cuestiones de seguridad física y seguridad lógica para poder garantizar la necesaria seguridad jurídica, siempre de acuerdo, como es natural, con lo que al respecto contemple nuestro ordenamiento jurídico.

La seguridad jurídica, por su parte, exige tanto la comprobación de la identidad de los intervinientes, cuestión que hoy en día de moda y a la que en otro lugar de esta obra nos referimos más ampliamente, y que parece tener fácil respuesta con la utilización de la firma electrónica, como la autenticación del contenido e integridad del mensaje, que tendrán adecuada respuesta con el cifrado del texto y la utilización de las técnicas criptográficas; hay que tener en cuenta, no obstante, que los problemas que actualmente planteamos no son lo estrictamente jurídicos, sino la posibilidad de garantizar la seguridad necesaria

en todos los ámbitos, y en todas las fases, de la contratación electrónica, para más adelante estudiar su adecuación a las exigencias de la seguridad jurídica.

4.10. ¿CUÁNDO Y DÓNDE QUEDA CONCLUIDO EL CONTRATO?

Respecto a las preguntas de cuándo queda concluido el contrato o dónde se concluye el contrato, ambas tienen gran importancia en la contratación electrónica ya que habrá que distinguir si se trata de una contratación entre presentes o una contratación entre ausentes, por el significado que puede tener en el momento de fijar la normativa a aplicar o el juez competente en caso de discrepancias.

“Existen tendencias orientadas a revisar y modificar la regulación sobre la jurisdicción, ejecución y entrada en vigor, competencia judicial y legislación aplicable, en los contratos realizados a través de medios telemáticos, ajustándola a la legislación del país de destino, lo que significaría que cualquier entidad que ofertara sus productos o servicios por Internet debe estar en condiciones para cumplir todas las legislaciones de todos los países miembros de la Unión Europea, aun cuando, en la práctica, pueda resultar imposible y, consecuentemente, limitaría. El desarrollo del comercio electrónico y el mercado interior sin fronteras, en perjuicio de los ciudadanos europeos. El Tratado de Bruselas hasta ahora consideraba como legislación aplicable la del país de origen. Si se planteara la reforma nos encontraríamos con la situación de que si los usuarios o consumidores tienen derecho a recurrir a los juzgados y tribunales de su propio país, se dificulta el desarrollo del comercio electrónico ya que todas las entidades que ofrecieran algo por Internet tendrían que someterse y adaptar sus ofertas a todas las legislaciones nacionales, lo que, insistimos en la práctica puede resultar de difícil cumplimiento.

Podría parecer lógico que la legislación a aplicar fuera la del país de origen para poder aprovechar la potencialidad de la contratación por Internet, pero, ello debería ir acompañado de un procedimiento que asegurara o garantizara la

efectividad de la reclamación del usuario, sin costes adicionales ni inconvenientes que hicieran imposible o difícil citada reclamación.

Sin embargo, en contra de todas estas argumentaciones, nuestra opinión es que se debe aplicar la legislación del país del consumidor, ya que si una entidad quiere comercializar sus productos fuera de las fronteras en las que habitualmente ejerce su actividad, deberá adaptarse a la normativa en vigor en ese territorio y no ser al revés, poniendo trabas al consumidor que tendría grandes dificultades para realizar una reclamación y, aunque lograra realizarla, para seguirla y completarla en todas las fases del procedimiento de que se tratara.

Es por ello por lo que consideramos que la normativa a aplicar y la jurisdicción competente debe ser la del lugar donde resida el consumidor, facilitándole, en lógica consecuencia, el ejercicio de sus derechos y la interposición de reclamaciones que, en su caso, puedan corresponderle.” (DAVARA & DAVARA, 2002).

No obstante, si se decantaran por la otra opción – por la del país de origen de la oferta., sería necesario estructurar un procedimiento que garantizara la protección del consumidor ante estos sistemas de comercio electrónico.

4.11. RESPONSABILIDAD EN EL CASO DE CAMBIOS EN EL CONTENIDO DEL MENSAJE DURANTE SU TRANSMISIÓN

Con relación a la identificación y asignación de responsabilidades en el caso de que se haya producido un cambio durante la transmisión en el contenido del mensaje que se ha enviado, hay que tener en cuenta que en este tema intervienen tres personas diferentes: la que envía el mensaje, la titular o responsable de la vía de transmisión y la que recibe el mensaje; es posible, incluso, que intervenga alguna más en el caso de que el mensaje sea tratado en su transmisión por alguna persona o entidad que preste servicios añadidos como, por ejemplo, de firma electrónica o de encriptación o cifrado de los

mensajes; también se puede dar el caso de alguna otra intervención, dependiendo de los lugares o rutas alternativas por las que pueda pasar el mensaje, incluyendo diferentes equipos y aplicaciones, en el caso de que se esté utilizando una red de las características de internet.

Por todo ello, es conveniente atender algunas cuestiones que serán de utilidad en el caso de que se opere de esta forma en el comercio electrónico; de entre ellas queremos destacar la responsabilidad, mediante una actuación legal y leal, con la formación e información adecuada, que debe tener el consumidor; no vamos a decir que el usuario sea responsable de un cambio en el contenido del mensaje, cuando incluso no puede operar en el entorno de la transmisión una vez que ha salido de su ámbito de responsabilidad; pero sí queremos decir que el usuario debe ser consciente del medio que está utilizando y los supuestos riesgos que este medio comporta, de forma que deberá adoptar las medidas, si no de seguridad, sí al menos de prudencia, que podemos considerar como mínimas necesarias para la utilización y envío de sus datos a través de internet.

Estas medidas, entre las que, naturalmente y entre otras, se encuentran el actuar sobre un servidor seguro, serán tratadas en el apartado correspondiente de esta obra; en este momento creemos que es suficiente con decir que el usuario debe conocer las medidas de seguridad lógicas mínimas que debe adoptar, y tener una formación adecuada sobre su uso, para utilizar internet como medio o herramienta en la contratación electrónica.

Si el usuario, o consumidor, ha adoptado estas medidas mínimas y ha actuado dentro de los límites de una prudencia, formada e informada, sobre el medio, no se lo podrá achacar, en ningún caso, responsabilidad alguna sobre la integridad y contenido del mensaje transmitido.

4.12. PARTICULARIDADES SOBRE PROBLEMAS REFERENTES A LA AUTENTICACIÓN, TIEMPO Y CONFIDENCIALIDAD.

La influencia de los medios de comunicación en la contratación puede verse reflejada en la aparición de distintos problemas entre los que cabe destacar los de la autenticación, el tiempo y la confidencialidad. Respecto a la confidencialidad, entendida como el mayor o menor grado de secreto que se adopta sobre un mensaje o sobre una comunicación, está íntimamente ligada a cuestiones de seguridad que se deben abordar en el tratamiento de los datos o en su comunicación o cesión a terceros; es éste un problema que, aunque no tenga una solución clara y concreta, sí existe la conciencia social necesaria para poder ser abordado con garantías; a la autenticación ya hemos hecho referencia y su respuesta se encuentra en la citada firma electrónica que, a grandes pasos, está tomando carta de naturaleza en distintas normativas de los países de nuestro entorno socio-cultural; es el problema del tiempo el que a veces se olvida con mayor facilidad y que tiene gran importancia en el momento de estudiar las características que conforman las obligaciones de las partes en un contrato.

En el momento de la contratación puede ser importante el conocimiento del tiempo en el que se realiza; esto toma aún mayor importancia cuando la contratación se lleva a cabo con la utilización de la herramienta telemática; es necesario, por tanto, estructurar un sistema seguro mediante el que se pueda marcar y garantizar el momento en que se han realizado las operaciones electrónicas cara al comercio electrónico; operaciones que centraremos, por un lado, sobre el momento en que el mensaje ha salido del ámbito de responsabilidad del emisor, importante para perfeccionarse el contrato si se trata de un contrato mercantil en el que la aceptación no es recepticia y el contrato se perfecciona desde el momento en que dicha aceptación sale del entorno de actuación del emisor; por otro lado será necesario conocer el momento en que el receptor ha recibido el mensaje y, además, la obligación que tiene o no de enviar un mensaje que, a modo de acuse de recibo, permita

utilizar la conocida expresión del “no repudio” y, marcando el día y la hora en que se recibe telemáticamente dicho acuse de recibo, centrar, a partir de ahí, el momento en que actúa sobre las obligaciones o responsabilidades consecuentes del contrato que se centren o basen en un tiempo para entrar en vigor.

4.13. ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS A TRAVÉS DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS

4.13.1. MECANISMOS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN INTERNET

Uno de los principales medios de asistencia ante un conflicto que pueda producirse por agentes externos dañando así la viabilidad de un contrato bancario electrónico permite que se enfoquen nuevas alternativas a través de medios telemáticos. Como conocemos de antemano, los métodos alternativos de solución de conflictos muchas veces permiten que la relación de dos partes en conflicto (en este caso particular la entidad financiera que brinda el servicio y el cliente afectado) sea impulsada a través de un tercero imparcial profesional con la experiencia suficiente para llevar un canal de conversación y entendimiento mutuo que dará como resultado una solución rápida, fácil y con un costo inferior, como se produce en el caso de una mediación; o, impulsada a través de un tribunal formado por árbitros independientes los cuales pueden fallar en derecho o en equidad, no obstante el contrato bancario electrónico dependerá necesariamente que el arbitraje se desarrolle en derecho por cuanto lleva intrínseca una obligación de pago o saneamiento de deuda la cual estará respaldada por un título valor o bien inmueble en garantía dependiendo de que verse el contrato convenido entre las partes.

La experiencia internacional nos invita a reflexionar sobre la actividad humana en países más desarrollados, donde la versatilidad como hemos apreciado a lo largo de esta investigación, permite aplicar la norma en este tipo de relaciones

y permite resolver con conflictos con un mismo vínculo, dándonos una clara visión de la aplicabilidad de medios alternativos de solución de conflictos en países distantes al nuestro o al domicilio de la institución financiera. Lógicamente si la institución financiera que llegue a aplicar este mecanismo para expandir sus horizontes en servicios deberá cuestionarse “en primer lugar, la normatividad aplicable a este tipo de relaciones y, en segundo lugar, la forma en la que se resolverán los conflictos surgidos en el ámbito de un vínculo, en muchos casos de carácter internacional, en el que existen grandes distancias y dificultades de carácter jurídico, difíciles de superar. Estas dificultades se ven multiplicadas cuando de vínculos entre empresas y consumidores se trata. El desequilibrio contractual inicial existente en este tipo de actividad conlleva indagar acerca de cuáles son los medios que en una relación de consumo deben existir para solventar los inconvenientes de manera rápida, adecuada al medio en el cual se contrata y en condiciones que no afecten los intereses de las partes que en la misma participan.” (PEÑA VALENZUELA, Daniel, 2007, pp. 345).

Nuestra legislación permite este tipo de procedimientos sin restricción alguna ante la propuesta que a lo largo de este trabajo hemos desarrollado ya que versa en materia transigible y se sujeta a lo dispuesto por la ley y reglamentos presentándonos una solución a los problemas que hemos identificado anteriormente.

4.13.2. LA CONFIANZA DEL CONSUMIDOR

El punto principal dentro del análisis de la aplicación de métodos alternativos de solución de conflictos es el lograr la confianza del consumidor para utilizar este mecanismo en la eventualidad de existir un conflicto tras la suscripción y ratificación de un contrato bancario electrónico.

Muchos usuarios carecen de confianza del uso de medios tecnológicos o telemáticos, concluyendo que la mejor manera es haciéndolo de manera

tradicional, esto es acudiendo a una sala de arbitraje o de mediación para lograr resolver el conflicto.

“Los instrumentos que a nivel mundial se han establecido para contrarrestar esta dificultad se centran en el establecimiento de parámetros normativos, mecanismos de autorregulación, y, en los mecanismos alternativos de resolución de conflictos. Los obstáculos del consumidor, para el acceso a la justicia parten de elementos sociológicos relacionados con la falta de conciencia sobre los derechos del consumidor y sobre la posibilidad de accionar mecanismos judiciales de defensa, así como sobre la ausencia de conocimientos técnicos que contrastan con la complejidad de las cuestiones. Se presenta un sentimiento de inferioridad que conduce al consumidor a abstenerse de accionar. Esta debilidad se incrementa en la medida en que se unen factores como la escasa importancia económica, la lentitud de la justicia y la magnitud de los gastos generados en el acceso a ésta. Los tribunales no son el mejor medio para resolver los conflictos en los que participa el consumidor ya que:

- Los costos son desproporcionadamente elevados.
- El tiempo es demasiado largo.
- Los procedimientos son demasiado formales.
- No existe claridad acerca del derecho aplicable.
- Las distancias territoriales afectan las posibilidades.

Por esta razón ya son muchas las organizaciones que estudian, y muchas otras las que ponen en práctica, los conocidos ODR (On line dispute resolution por su siglas en inglés), definidos como los mecanismos alternativos de resolución de conflictos que operan por medios electrónicos (sea o no vía internet). Se usan así los medios electrónicos para establecer la comunicación entre las partes, o entre las partes y un tercero, para la remisión de documentos; y para el archivo y almacenamiento de los documentos del conflicto, sin que se

requiera de presencia física alguna” (PEÑA VALENZUELA, Daniel, 2007, pp. 350).

4.13.3. MÉTODOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS (MASC) A TRAVÉS DE INTERNET (ON LINE DISPUTE RESOLUTIONS - ODR)

ARBITRAJE

El arbitraje es el medio de resolución de conflictos de consumo, al cual se someten las partes (personas naturales o jurídicas) de común acuerdo ante un tribunal en un centro autorizado, el cual puede dictar medidas cautelares, y cuya resolución puede ser en equidad o derecho siendo exigible por vía judicial ordinaria.

MEDIACIÓN

Es el segundo tipo de métodos alternativos de solución de conflictos que puede ser aplicado a través de Internet, en el cual la decisión proviene de un tercero imparcial, el cual facilita el canal de comunicación y negociación en las partes para encontrar una solución amigable. “Tiene por inconveniente que su decisión no tiene por qué ser vinculante para las partes y carece de mecanismos de ejecución. Dentro de esta categoría surge, con el desarrollo de las tecnologías de la información, el sistema de negociación automática. Se realiza sin intervención humana y es una gran innovación de los ODR; su ámbito es especialmente el de las reclamaciones monetarias, en las que no se discute más que la compensación que el consumidor debe recibir. Se trata de ofrecer el software necesario para que las partes realicen ofertas sobre la cantidad, sin que conozcan las de la otra parte en conflicto. Cuando las ofertas de ambas llegan a una determinada relación porcentual, se establece el acuerdo de forma automática en la cantidad promedio de ambas. Es un

sistema muy ágil y poco costoso.” (PEÑA VALENZUELA, Daniel, 2007, pp. 351).

ASISTENCIA DE QUEJAS

Este sistema es un medio de negociación entre consumidor y usuario. Normalmente este canal tiene aplicación a través de los centros de atención al cliente o Call Center, dando solución de manera ágil sobre temas puntuales relacionados no a una controversia sino a problemas de aplicación, procedimiento, y quejas de servicio, entre otros.

“MECANISMOS DE DEVOLUCIÓN DE CARGOS DE TARJETA DE CRÉDITO

Se trata de un procedimiento en el que el titular de la tarjeta puede dirigirse al banco para rechazar el pago de una transacción pagada con la tarjeta.

El banco considerará si la negativa al pago está justificada por existencia de fraude en el uso de la tarjeta o de incumplimiento por parte del empresario. Por esto, la entidad bancaria actúa de manera similar a un árbitro.” (PEÑA VALENZUELA, Daniel, 2007, pp. 356).

“ON LINE DISPUTE RESOLUTION (ODR) Y LA RELACIÓN DE CONSUMO

“Con la incorporación de este tipo de procedimientos se busca explotar y dinamizar los beneficios y la experiencia alcanzada con el desarrollo de mecanismos extrajudiciales que, a nivel interno, benefician el acceso del consumidor a la justicia y permiten así aplicar dicho concepto a los contratos internacionales. Con esto no se quiere decir que no existe la opción de general MASC en líneas nacionales, pero uno de los factores que mayores problemas genera a la hora de acudir a Internet en compras minoristas es el de acceder a un mercado internacional. Se anuncia como mecanismos alternativos de solución de disputas aplicadas en línea la negociación, conciliación, mediación

y arbitraje, los cuales deben cumplir ciertos principios si buscan ejecutar el objeto para el cual se encuentran definidos frente al consumidor”. (PEÑA VALENZUELA, Daniel, 2007, pp. 356).

4.13.4. CARACTERÍSTICAS DE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS ALTERNATIVOS EN LOS CONTRATOS BANCARIOS ELECTRÓNICOS

Al momento de inclinarnos por esta opción como apta para solucionar conflictos que se originen partiendo de la ratificación del contrato, debemos tener en claro aquellas características y principios que rigen los métodos alternativos de solución de conflictos, permitiendo evidenciar transparencia tanto a usuarios como a las entidades de control, los cuales desarrollaremos a continuación:

4.13.4.1. TRANSPARENCIA

Debemos aclarar que la información necesaria al respecto no solo constará en el contrato bancario electrónico, sino en la página Web institucional, en las agencias y sucursales a nivel nacional e internacional, y en el contrato per se, indicándose con claridad el procedimiento, costos, idioma, composición de tribunal en el caso de recurrir al arbitraje, sistema de cobertura nacional e internacional con número de trámite para fácil seguimiento del usuario, e informe respecto a las decisiones adoptadas disponible para el usuario en cualquier momento y cualquier lugar.

4.13.4.2. IMPARCIALIDAD

Lógicamente no podemos invocar el principio de imparcialidad si es que el órgano encargado de tomar solución los conflictos ocasionados pertenece a la institución financiera y/o grupo financiero, para lo cual es necesario que “el órgano encargado debe tener la capacidad, la experiencia y la idoneidad para el desarrollo de dicha función, además de garantizar la independencia de la

decisión.” En nuestro caso podríamos estar frente a una intervención de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, Cámaras de Comercio, Centros de Arbitraje y Mediación debidamente acreditados por el Consejo de la Judicatura, siendo este el máximo organismo que regula la justicia en el Ecuador, y en el caso internacional tenemos a organismos especializados como la Cámara de Comercio internacional (Internacional Chamber of Commerce – ICC por sus siglas en inglés).

Por ello el desarrollo de este tipo de procedimientos para solucionar conflictos a través de Internet tiende a ser el medio idóneo, eficaz, y oportuno.

Sin embargo, “para el efectivo cumplimiento de este principio hay quienes incluso defienden la participación del Gobierno, que fije reglas claras e incorpore un sello estatal sobre las páginas Web que cumplan con dichos elementos. Frente a esta opción existe un fuerte rechazo, puesto que podría inhibir el desarrollo de programas innovadores.” (PEÑA VALENZUELA, Daniel, 2007, pp. 348).

4.13.4.3. EFICACIA Y EXIGENCIAS

La eficacia de los medios alternativos de soluciones a través de la incorporación de nuevas tecnologías, permiten el desenvolvimiento de manera rápida y ahorran tiempo gracias a los medios telemáticos, los cuales incluyen una manera más simplificada de manejo de bases de datos sistematizadas sobre las resoluciones e incluso permite el desarrollo de video conferencias para informar, en tiempo real, el estado de la resolución, el procedimiento adoptado y la resolución respectiva.

En cuanto a las exigencias que deben permitirse en el proceso serán aquellas solemnidades que por normas jurídicas o reglamentos de los centros de arbitraje y mediación requieran para validar las decisiones adoptadas en el proceso de controversia.

4.13.4.4. ACCESIBILIDAD DE SERVICIOS

Los servicios de resolución de conflictos buscan acelerar de manera eficaz el principio de equidad al alcance de las partes. “En la mayoría de los casos en los que existen conflictos con los consumidores, la cuantía del asunto es muy baja. Por esta razón, el generar costes elevados en el acceso a la solución de los conflictos volvería inocuo el sistema.

La solución de disputas por medios electrónicos con los consumidores debe ser considerablemente menos costosa que el acceso a tribunales tradicionales y al sistema de arbitraje entre empresarios. Se sugiere, al mismo tiempo, que el acceso sea gratuito en asuntos de mínima cuantía. Sin embargo, esta gratuidad encuentra contradicciones, puesto que se afirma que genera reclamaciones injustificadas”.

“Otro elemento que puede ser incorporado a la accesibilidad es el de permitir que el consumidor participe en este tipo de resolución sin recurrir necesariamente a un representante o apoderado que actúe en su nombre.” (PEÑA VALENZUELA, Daniel, 2007, pp. 349).

PRINCIPIO DE CONFIDENCIALIDAD

Al igual que en un proceso realizado de manera tradicional en un centro de arbitraje y mediación, la confidencialidad es un principio que las partes han convenido o que pueden acceder y que debe ser respetado.

En nuestro caso, si hablamos que el procedimiento se ventilará vía internet, la confidencialidad primará ya que las partes así lo acuerdan en el contrato bancario electrónico, brindado de esta manera la seguridad jurídica al procedimiento y su respectiva solución por parte de los órganos que actúen con este servicio.

PRINCIPIO DE CONTRADICCIÓN

Este principio permite que los involucrados entre si en el conflicto puedan exponer sus puntos de vista y argumentos debidamente respaldados brindando de manera clara y objetiva los hechos suscitados evidenciándose de esta manera el interés de cada una de las partes.

Es necesario indicar que al igual que en un proceso de jurisdicción contenciosa las pruebas presentadas por las partes aportan claridad y dirección a una resolución emitida por los órganos competentes de manera correcta.

LIBERTAD FRENTE A LA ADHESIÓN

Frente a un contrato que es eminentemente de adhesión, las cláusula de controversias donde constarán los métodos alternativos de solución de conflictos como solución ante la disputa originada entre las partes.

El usuario expresamente esta de acuerdo con utilizar estos mecanismos al momento de suscribir y ratificar el mismo, sin ser considerado esto como cláusula prohibida, abusiva, ni de renuncia de derechos procesales que existen en el territorio. Todo esto queda expreso en el contrato para evitar interpretaciones erróneas o de mala fe que puedan perjudicar el desarrollo del mismo entre el proveedor y consumidor.

DIFICULTADES EN LA APLICACIÓN

Si bien conocemos que existe viabilidad en la aplicación también debemos considerar factores que en un determinado momento pueden dificultar el desarrollo en los diferentes entornos sociales a través de Internet, como son el desconocimiento del consumidor al respecto de las leyes que los amparan, uso de tecnologías que muchas veces y de acuerdo a cada segmento de personas (entiendase por segmento a las categorías de personas entre estas jóvenes,

adultos) a las cuales les puede resultar difícil el uso de este medio para solucionar conflictos, entre otros.

LENGUAJE O BARRERAS CULTURALES

El servicio de contratación de servicios bancarios fuera del territorio considerando las divergencias en cuanto a normativa interna puede tener como dificultad los idiomas. Muchos de los clientes que pretenden acceder a este innovador servicio pueden estar fuera de las fronteras del lugar de domicilio de la institución financiera, para lo cual desde la página de inicio del Web institucional debe existir los idiomas a los cuales se puede acceder y a cuales puede atender en casos de conflicto en las video conferencias, como servicio adicional para cubrir las necesidades de extranjeros.

DESCONOCIMIENTO Y DESCONFIANZA EN EL USO DE MÉTODOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

En nuestro medio, muchas personas desconfían de la viabilidad de este medio ya que lo relacionan erróneamente con la justicia ordinaria. Adicional a esto muchos cuestionarán de cómo deberá procederse en los casos de existir un conflicto estando el usuario en el exterior y no en el domicilio de la institución financiera.

Retomando lo manifestado en párrafos anteriores tenemos organismos capaces de auxiliar en caso de divergencias aún encontrándose en países extranjeros, como hemos señalado por ejemplo la Cámara de Comercio Internacional). Los programas que sirvan para implementar deberán propender a brindar confianza en los usuarios para acceder a estos servicios.

INTERVENCIÓN DE GOBIERNOS

Primero, es necesario identificar que por gobiernos hablamos estrictamente de los órganos encargados de emitir las leyes o normativa jurídica acorde a las necesidades de la sociedad, en nuestro caso particular aquellas enviadas por el ejecutivo y aquellas planteadas por el órgano legislativo, sin despreciar aquellas que puedan ser planteadas ante el órgano legislativo como respuesta a una necesidad evidente de innovar. “En Internet existen dos posiciones encontradas respecto a la participación de los gobiernos estatales en el establecimiento de normas que regulen la aplicación de ciertos parámetros en dichos métodos alternativos que se ejecuten vía Internet” (PEÑA VALENZUELA, Daniel, 2007, pp. 352), siendo esta necesaria para que la resolución de conflictos cumpla su cometido en el medio, que es alcanzar la equidad y se evite el litigio o la traba de la litis perjudicando la oferta de este tipo de servicios.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

En la era digital, la convergencia de tecnología ha multiplicado los modos de desarrollar las actividades económica por los medios de transmisión electrónica (telefonía, internet). Este modelo tecnológico empresarial exige la adaptación y renovación de las figuras jurídicas tradicionales, en cuyo proceso avanzan las Entidades de Crédito, a través de la Banca Virtual, Banca Internet o en línea.

El contrato bancario electrónico es un concepto teórico y abstracto de contrato, como acuerdo de voluntades entre la Entidad de Crédito y el consumidor, en el que tienen cabida los múltiples bienes, derechos y servicios comprendidos en la actividad bancaria, en torno a la transformación de activos y operaciones conexas. De este modo se prescinde de la naturaleza jurídica del contrato (compraventa de valores, cesión titulación de créditos, servicio de alquileres de caja de seguridad, descuento de pagarés). También de la clase de objeto sobre el que verse el mismo (bienes, derechos y servicios).

Se privilegia la tecnología utilizada en el proceso de comercialización, formación, celebración o cumplimiento del contrato. En nuestro caso concreto, el uso del lenguaje oral y escrito de la contratación tradicional se sustituye total o parcialmente por el lenguaje electrónico, representado por cualquiera de las formas exigidas en los múltiples canales de transmisión electrónica (teléfono, fax, Terminal de ordenador). Esta última tecnología es de esencia para instrumentar los respectivos actos y declaraciones que se comprenden en la actividad económica bancaria dirigida a la promoción y contratación de bienes, derechos y servicios al público.

El reconocimiento múltiple relevante de funciones a los medios tecnológicos o técnicas de comunicación a distancia. En primer lugar, como elemento conceptual, porque dichas técnicas se integran en las definiciones de comercialización y de contrato de servicios financiero. También la presunción de contrato a distancia, representado por todo aquel, que “para su negociación y celebración se utiliza exclusivamente una técnica de comunicación a distancia, sin presencia física y simultánea del proveedor y el consumidor...”.

En segundo lugar, con el reconocimiento implícito de la modalidad e consentimiento electrónico, cuando exige que la oferta, negociación o celebración del contrato se desarrolle “en el marco de un sistema de venta o prestación de servicios a distancia organizado por el proveedor, cuando utilice exclusivamente técnicas de comunicación a distancia, incluida la propia celebración del contrato”. En tercer lugar, con su importancia como forma de comunicación entre las partes, de carácter permanente y modo continuado. En cuarto lugar, con su protagonismo como soporte de toda la contratación, de carácter duradero, de permanente accesibilidad y reproducibilidad de la información que pueda alojarse en unidades de memoria móviles, como CD, DVD, ordenador personal, o incluso en el Servidor de la Entidad correspondiente o de su prestador intermediario, de conformidad con el contenido del deber de disponer de un medio de interlocución telemática.

El contrato bancario electrónico es una especie de contrato electrónico, porque al promocionarse, negociarse, celebrarse o cumplirse por medios de transmisión electrónica participa del elemento común a todo contrato electrónico, representado por aquél en el que la oferta y la aceptación se transmite por medio de equipos electrónicos de tratamiento y almacenamiento de datos conectados a una red de telecomunicaciones. Dicha consideración se reafirma en la práctica contractual, en la que el medio telemático, representado por la Web institucional, constituye el soporte de la contratación y de comunicación entre la Entidad de Crédito y el consumidor.

La relación entre la clase de contrato electrónico con su especie de bancario determina la aplicación concurrente de las leyes, reglamentos, formularios y demás disposiciones que rigen la contratación bancaria, así como las normas generales electrónicas, y aquellas que regulan la autenticidad de la identidad e integridad de los actos jurídicos electrónicos, así como de la documentación a ellos asociada. Y, finalmente, el deber de las Entidades de Crédito, de disponer de un medio de interlocución telemática que permita a cualquier interesado contratar consultar y modificar sus datos, presentar quejas, etc.

El contrato bancario electrónico es también un contrato a distancia, sin embargo, el contrato a distancia comprende otros medios tradicionales de comunicación los cuales pueden ser impresos, con o sin destinatario, cartas normalizadas, radio, etc., contrariamente al carácter restrictivo de las técnicas de comunicación a distancia en el contrato bancario electrónico; representadas por los medios de transmisión electrónica: medios telemáticos, electrónicos, telefónicos, fax u otros similares.

La unidad de fin en orden a la consecución satisfactoria de la proporción de bienes y prestación de servicios justifica la conveniencia y necesidad de que en el tipo legal de contrato de servicio bancario electrónico se incorporen todos los canales que potencien la comunicación, aun cuando pertenezcan a campos tecnológicos ficheros: de un lado, el de la red telefónica, como es el caso del teléfono y el fax; de otro, al telemática, que posibilita la aplicación de las técnicas de comunicación y de la informática a la transmisión a distancia de información computerizada: datos e imágenes.

La conexión de todos los canales de información se multiplica y se hace posible con Internet, como Red informática mundial. A esta idea responde la web utilizada por las entidades de Crédito y exigida para todas las empresas con especial trascendencia económica. El disponer de un “medio de interlocución telemática prescinde de la tecnológica en cada transmisión de los datos e imágenes objeto de la información comunicada en cada momento. Por ello la

posibilidad de utilizar la expresión “electrónico”, como atributo común a la contratación de bienes y servicios bancarios.

La modalidad electrónica de comunicación elegida condiciona la manera o modo en que se cumplirán las previsiones legales relacionadas con las exigencias tecnológicas requeridas a los “instrumentos técnicos, y con aquellos deberes legales de información y publicidad impuestos a la Entidad de Crédito en la fase promocional o de negociación y cumplimiento del contrato sobre bienes o servicios bancarios, donde resaltarán las normas de identificación y contenido contractual del servicio bancario, relativas con las propuestas de la Entidad de Crédito realizada por telefonía vocal. La información respecto de los medios tecnológicos a utilizar en el ejercicio de los derechos reconocidos al consumidor (desistimiento, modificación de datos personales, formulación de quejas) y el nivel de seguridad necesario para proteger al usuario frente a virus informático, programas espía y correo no solicitado.

El cumplimiento de los deberes impuestos a las Entidades de Créditos que operen en banca virtual y de todos los actos relacionados con la publicidad y contratación bancaria han de relacionarse con la concepción y propiedades del “soporte duradero”. Este último se reduce al soporte que asegure la accesibilidad, autenticidad e integridad de los datos e imágenes. También en los pronunciamientos judiciales relativos a la admisión del documento electrónico como medio de prueba: de un contrato de tarjeta mediante la grabación telefónica y de una deuda por la certificación acreditativa del saldo deudor suscrito con firma digitalizada.

La Banca electrónica es cauta eligiendo los métodos y procedimiento de tecnología más seguras. A través de la URL de cualquier Entidad de crédito se accede a un espacio de comunicación seguro, porque en el mismo la información se transmite de modo cifrado y es ininteligible. Se identifican por las sigla https (hipertext transfert protocol secure). Formalmente se establece la cláusula convencional de la equiparación de la modalidad electrónica a la

escrita. A título enunciativo puede leerse, que “Las partes aceptan equiparar jurídicamente al firma del cliente autógrafa y la realizada mediante cualquier tipo de claves, códigos o elementos de seguridad identificativos”. De igual manera, en caso de que los sistemas operativos acepten certificados digitales suele indicarse, que “las partes reconocen y aceptan la plena equiparación jurídica entre la orden telemática realizada conforme al procedimiento de seguridad establecido y la firma del titular”. Con ello, las partes reafirman la ficción legal de la significación y alcance legal de la asimilación dispuesta en las leyes del comercio y firma electrónicas, al tiempo que amplían el alcance interno de la prueba.

A los efectos probatorios juega una importancia singular la capacidad de las partes a la hora de acreditar su nivel de diligencia en el cumplimiento de sus obligaciones.

En el ámbito de la comercialización de servicios financieros la dificultad de la prueba por parte del cliente podría aliviarse con el sistema establecido en los aspectos de:

- Control de la entidad de crédito del soporte a través del cual se realiza la contratación electrónica
- Exigencias de seguridad impuestas a la infraestructura tecnológica
- Imposición de la carga de la prueba a la Entidad de Crédito y en su defecto, mediante consideración de la cláusula abusiva.

5.2. RECOMENDACIONES

En orden para la aplicación de este tipo de contratos es necesario identificar claramente los entornos en los que nos encontramos con el fin de dar al cliente un servicio propio de una institución financiera de calidad.

El enfoque desarrollado a lo largo de este trabajo, se asemeja a una realidad y por tanto define de manera objetiva y clara los escenarios en los que se desarrollarían las actividades financieras a través de Internet.

Consolidando los datos estadísticos y los hechos relevantes identificamos grandes avances entorno al sector estratégico por lo que su aplicación dependería de la institución financiera que busque liderar el mercado, bajo la tutela de las normas jurídicas vigentes, y de los organismos de control en el país y a nivel internacional.

REFERENCIAS.

LIBROS.

- ANDRADE UBIDIA, Santiago, Los Títulos Valor en el Derecho Ecuatoriano, Tercera Edición Actualizada y Ampliada, Fondo Editorial Andrade & Asociados, Quito – Ecuador, 2006.
- Badenas Carpio J.M., Blanco Pérez-Rubio L, Botana García G., Cabello De Los Cobos L..M.a, Cervera-Mercadillo Tapia V., García Coso E., Gómez De Valenzuela M., González Serrano L., Laguna Sánchez P., Martínez Nadal A., Miquel Rodríguez J., Miranda Serrano L., Munar Bernat P.A., Pendón Meléndez M.A., Perales Viscosillas P., Pereda Gámez J., Ramos Herranz I., Vargas Gómez-Urrutia M., Colección Biblioteca de Derecho de los Negocios, Comercio Electrónico y Protección de los Consumidores, Primera Edición, Editorial La Ley, Madrid-España, 2001, Pág. 795 - 828.
- BROWN, Ronald, Banca Electrónica I, Federación Latinoamericana de Bancos, Primera Edición; Biblioteca Felabán, Bogotá – Colombia, 1985, Pág. 16 – 18.
- COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI), Naciones Unidas, Fomento de la confianza en el comercio electrónico: cuestiones jurídicas de la utilización internacional de métodos de autenticación y firma electrónicas, Publicación de las Naciones Unidas, 2009.
- DAVARA & DAVARA, Asesores Jurídicos y MICROSOFT BCENTRAL, Factbook Comercio Electrónico, Segunda Edición, Editorial Aranzadi S.A., Navarra – España, 2002.
- ECIJA Abogados, Factbook Protección de Datos Personales, Editorial Aranzadi S.A., Navarra – España, 2003.
- MATEU DE ROS, R. y CENDOYA MÉNDEZ DE VIGO J.M. (Coord.), Derecho de Internet Contratación Electrónica y Firma Digital, Primera Edición, Editorial Aranzadi S.A., Navarra – España, 2000. Pág. 29.

- PEÑA VALENZUELA, Daniel (comp.), Sociedad de la Información Digital: perspectivas y alcances, Editorial Universidad Externado de Colombia, Departamento de Derecho de los Negocios, Grupo de Investigación de Comercio Electrónico, Colombia, 2007.
- SYNKEY, Joseph F., Commercial Bank Financial Management in the Financial-Services Industry, Fifth Edition, Prentice Hall, United States of America, 1998.

LEYES.

- Codificación del Código Civil 2005-010 (2010) Registro Oficial- Suplemento No. 46, 24 de junio de 2005, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Codificación del Código de Procedimiento Civil 200-011 (2008) Registro Oficial- Suplemento No. 58, 12 de julio de 2005, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Codificación No. 000 de la Ley de Cheques Registro Oficial No. 898, 26 de septiembre de 1975, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Código de Derechos del Usuario del Sistema Financiero, reforma Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos, Resolución de Superintendencia de Bancos 306, Registro Auténtico 2006, 05 de julio de 2006, Resolución de la Superintendencia de Bancos 1782, Registro Oficial No. 283, 21 de septiembre de 2010, Quito, Ecuador. eSilec Profesional.
- Constitución de la República del Ecuador, Registro Oficial No. 449, 20 de octubre de 2008.
- Ley de Arbitraje y Mediación, reglamento, leyes conexas, concordancias (Ley No. 000) (2010), Registro Oficial No. 145, 4 de Septiembre de 1997, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.

- Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Ley 67), Registro Oficial- Suplemento No. 557, 17 de abril de 2002, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Ley de Instituciones del Sistema Financiero, reglamento, leyes conexas, concordancias (2010) Registro Oficial No. 250, 23 de enero de 2001, Quito, Ecuador. Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Ley de Prevención y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos (Ley 12) (2010), Registro Oficial No. 127, 18 de octubre de 2005, Quito, Ecuador, Unidad de Análisis Financiero.
- Ley de Propiedad Intelectual (Ley No. 83), Registro Oficial No. 320, 19 de Mayo de 1998, Quito, Ecuador, Normativa sobre Propiedad Intelectual, Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, Banco Interamericano de Desarrollo (2004).
- Ley de Registro (Decreto Legislativo No. 000), Registro Oficial No. 136, 28 de febrero de 1980. Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Registro Oficial- Suplemento No. 587, 11 de mayo de 2009, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional.
- Ley del Sistema Nacional de Registro de Datos Públicos (Ley No. 0), Registro Oficial- Suplemento No. 162, 31 de marzo del 2010, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Ley Modelo de la COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI) sobre Comercio Electrónico con la Guía para su incorporación al derecho interno, (1999), Naciones Unidas.
- Ley Modelo de la COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI) sobre Firmas Electrónicas con la Guía para su incorporación al derecho interno, (2001), Naciones Unidas.

- Ley Notarial (Decreto Supremo 1404), Registro Oficial No. 158, 11 de noviembre de 1966, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley 21) (2009), Registro Oficial-Suplemento No. 116, 10 de julio de 2000, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional.
- Reglamento a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (Decreto Ejecutivo 3496) (2008), Registro Oficial No. 735, 31 de diciembre de 2002, Quito, Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Reglamento a la Ley de Defensa del Consumidor (Decreto Ejecutivo 1314), Registro Oficial No. 287, 19 de marzo de 2001, Quito, Ecuador, Tribunal Constitucional.
- Reglamento General a la Ley de Prevención y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos, Registro Oficial No. 666, 21 de marzo de 2012, Quito, Ecuador, Unidad de Análisis Financiero.

ARTÍCULO DE PERIÓDICO

- REDACCIÓN DE NEGOCIOS, 254.000 tarjetas más en un solo año, Diario El Comercio, Cuaderno 1, 02 de marzo de 2012.

REVISTA.

- SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS DEL ECUADOR, Protección al Usuario Financiero por parte de la Fiscalía General Del Estado, Memoria del Primer Congreso Internacional Protección y Educación del Usuario Financiero, 2011, Pág. 10 – 11.

DOCUMENTOS DE INTERNET.

- AGENCIA ANDES, El Diario, La Fiscalía ha recibido 1.360 denuncias por fraude informático este año, <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/200348-la-fiscalia-ha-recibido-1-360-denuncias-por-fraude-informatico-este-ano/>, 2011, consultado a 13 de diciembre de 2011.
- AMÉRICA economía, Ranking de Bancos 2011: Lista de los 18 mayores bancos del mundo, <http://rankings.americaeconomia.com/2011/bancos/>, 2011, consultado a 21 de febrero de 2012.
- APLICACIONES DE CAIXAMÓVIL STORE®, de propiedad del Banco La Caixa, cortesía de <http://www.blog.lacaixa.es/2010/05/la-caixa-ya-esta-en-el-ipad.html>
- ARBELÁEZ, Daniel, Ecuador no posee suficiente conocimiento sobre el Lavado de Activos, http://www.elfinanciero.com/banca_especiales/tema_09_2011/banca_05_2011.pdf, 2011, consultado a 13 de diciembre de 2011.
- ASB BANK (<https://www.asb.co.nz/>).- Es un banco de Nueva Zelanda de propiedad de la Commonwealth Bank of Australia. Es uno de los mayores bancos de Nueva Zelanda, operando a través de un sistema llamado BankDirect, un servicio de banca sin sucursales que ofrece un servicio a través del teléfono, Internet, puntos de venta y cajeros automáticos solamente.
- ASOCIACIÓN DE BANCOS PRIVADOS DEL ECUADOR, Boletín Informativo No. 004, La importancia de la profundización financiera y bancarización en el Ecuador, <http://www.asobancos.org.ec/internas.asp?opcion=publicaciones.htm>, 2010, consultado a 17 de noviembre de 2011.
- BAI.- (www.bai.org).- Es una asociación financiera durante más de 80 años, a nivel mundial, al servicio de la industria líder de información de vanguardia y de inteligencia necesaria para innovar en el mercado, ofreciendo sistemas de educación imparcial y de investigación en el mercado.

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Dr. Fernando Uzcátegui A. (Director), Gestión de la Liquidez, Crédito y Sistema Financiero en Ecuador, XXIII Encuentro de la Red Latinoamericana de Bancos Centrales y Ministros de Finanzas, www.iadb.org/res/centralBanks/publications/cbm41_343.ppt, 2006, consultado a 12 de marzo de 2012.
- Banco de Guayaquil, (<http://www.bancoguayaquil.com>; <http://www.bancoguayaquil.com/bg/banca-virtual.html>).- Es uno de los mayores bancos de país con la calificación de Riesgo AAA, la mejor de la Banca Ecuatoriana. Ofrece productos financieros a través de diferentes canales como Internet, cajeros, agencias y sucursales.
- Banco de la Producción – Produbanco (www.produbanco.com; <https://www.produbanco.com/GFPNetSeguro/>) Actualmente ocupa uno de las mejores posiciones y reconocido por la Revista Gestión como Primer Banco entre “Los Mejores Grandes” durante los años 2011, 2010, 2009, 2008, 2005, 2004.
- Banco del Pacífico (<http://www.bancodelpacifico.com>; <http://www.bancodelpacifico.com/canales-electronicos/intermatico.aspx>) – Es el primer banco introducir tecnología a través de Internet en Ecuador.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, BeyondBanking: Banking on global sustainability, <http://www.iadb.org/es/recursos-para-empresas/beyondbanking/beyondbanking-banking-on-global-sustainability,1961.html>, 2011, consultado a 23 de febrero de 2012.
- Banco Pichincha (www.pichincha.com).-Actualmente el mayor banco del Ecuador con más de un millón de clientes a nivel nacional e internacional.
- BANCOPOPULAR-E.COM.- (www.bancopopular-e.com).- Es el banco on-line del Grupo Banco Popular. Desde el año 2000, es uno de los mayores referentes en el mercado de la Banca por Internet. Entre sus productos estrella destacan la apertura de cuentas, banca a distancia y banca móvil.

- COMPUTERWORLD, Los Bancos españoles apuestan por la Inversión en Tecnología a pesar de la Crisis, <http://www.idg.es/computerworld/Los-bancos-espanoles-apuestan-por-la-inversion-en-/seccion-mercado/noticia-109751>, 2011, consultado a 14 de diciembre de 2011.
- EQUIPO DE PRENSA BUSINESS NEWS AMERICAS, Unidad de HSBC prepara inversiones tecnológicas por US\$700mn, http://www.bnamericas.com/news/banca/Unidad_de_HSBC_prepara_inversiones_tecnologicas_por_US*700mn, 2010, consultado a 13 de diciembre de 2011.
- FINACLE by INFOSIS. - (www.infosys.com).- Son una empresa enfocada a los bancos para la puesta en marcha de programas de innovación, permitiéndoles diferenciar sus productos y servicios, mejorando la experiencia del cliente y lograr una mayor eficiencia operativa. Entre sus principales actividades está el desarrollo de Core Banking, e-Banking, solución móvil o Banco Móvil a los cliente de banca minorista y corporativa con acceso a servicios bancarios a través de SMS y GPRS / teléfonos habilitados para WAP, Comercio Digital, Banco Móvil-in-a-box, entre otros.
- GOOGLE, <http://www.google.com/wallet/>, consultado a 13 de diciembre de 2011.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS INEC, <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>, 2012, consultado a marzo de 2012.
- INTERPOL, <http://www.interpol.int/es/Criminalidad/Delincuencia-financiera/Delincuencia-financiera>, 2011.
- INTERPOL, <http://www.interpol.int/es/Criminalidad/Delincuencia-informatica/Ciberdelincuencia>, 2011.
- LA CAIXA.- (http://portal.lacaixa.es/home/particulares_es.html).- LA CAIXABANK.- (www.caixabank.com).- Mejor conocida como La Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona es una caja de ahorros que ejerce indirectamente la actividad financiera a través de una entidad bancaria denominada CaixaBank, El Grupo de La Caixa (conformado por varias empresas, entre estas la Banca en línea) gestiona un aproximado de más de 437.443 millones de euros, y con una cartera de clientes de más de

247.897 millones de euros, convirtiéndolo en el tercer banco más grande de España.

- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES COMERCIO E INTEGRACIÓN, Política Multilateral, Medio ambiente y Desarrollo Sustentable, Fenómenos Naturales (El Niño), http://www.mmrree.gob.ec/pol_exterior/ambiente_fenom.asp, consultado a 23 de febrero de 2012.
- OPENBANK.- (bancoonline.openbank.es).- Es el banco on-line de SANTANDER. Fue el primer Banco Directo de España en el año 1995, y en el año 1997 fue el primer banco de España en operar por internet, únicamente como medio informativo de estados de cuentas. En el año 2000, junto a los grupos BBVA y POPULAR, innovaron sus servicios para adaptarlos a internet. En 2002 fue el primer y único banco certificado en Buenas prácticas para el comercio electrónico.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE NORMALIZACIÓN (ISO) Y COMISIÓN ELECTROTÉCNICA INTERNACIONAL (IEC), <http://www.atmel.com/Images/doc2056.pdf>, consultado a 13 de diciembre de 2011.
- REVISTA LIDERES, Tarjeta Discover llega a Ecuador, [http://www.revistalideres.ec/economia/tarjeta-Discover-llega Ecuador_0_655734433.html](http://www.revistalideres.ec/economia/tarjeta-Discover-llega-Ecuador_0_655734433.html), 2012, consultado a marzo de 2012.
- THOMPSON Cadie, CNBC.com, Near Field Communication the next mobile boost?, <http://www.usatoday.com/tech/news/story/2012-01-08/cnbc-near-field-communication-mobile/52443756/1>, 2012, consultado a 23 de febrero de 2012.
- UBANK (WWW.UBANK.COM.AU).- National Australia Bank Limited– NAB, el cual es una de las cuatro mayores entidades financieras en Australia en términos de capitalización de mercado y los clientes. NAB está en el puesto décimo séptimo banco más grande del mundo por capitalización bursátil, operando en 10 países que atienden a 8,3 millones de los consumidores y clientes de negocios bancarios y de más de 2,3 millones de clientes de gestión de patrimonios.

- UBANK. FORMULARIOS DE APLICACIÓN PARA PRÉSTAMOS EN LÍNEA (<https://secure1.ubank.com.au/ub/portlets/mortgages/homeloan-eligibility.jsf>)
- UNIDAD EDITORIAL DE INTERNET, ELMUNDO, Telefónica, Vodafone y Orange pactan un estándar para el pago mediante NFC, <http://www.elmundo.es/elmundo/2011/03/16/navegante/1300275185.html>, 2011, consultado a 13 de diciembre de 2011.
- UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUI (UCSG), Facultad de Economía, Informe de Coyuntura Económica sobre “El Endeudamiento de los Tarjetahabientes se incrementó en más del 20%”, http://www.elfinanciero.com/banca_especiales/tema_12_2012/banca_01_2012.pdf, 2012, consultado a 06 de febrero de 2012.
- UNO-E.- (www.uno-e.com).- Es el banco on-line de BBVA, se constituyó el 27 de marzo de 2000, logrando reunir en un solo banco la amplia oferta de las entidades tradicionales y todas las facilidades de la banca electrónica, con atención personalizada y la libertad de movimiento, a través de asesoramiento individual

ANEXOS

ANEXO 1



La crisis de las hipotecas estadounidenses de alto riesgo desató el pánico en el banco británico Northern Rock.

Los tentáculos de la crisis hipotecaria

Randall Dodd

LA PREGUNTA se impone: ¿cómo es que un aumento modesto de las hipotecas de alto riesgo—equivalente a US\$34.000 millones— trastornó tanto el sistema financiero estadounidense—que mueve US\$57 billones— y luego los mercados internacionales? La tasa de moras graves pasó de 6% en el segundo trimestre de 2006 a 9% en el mismo período de 2007, en gran medida por una evaluación de riesgos imprudente, cuando no fraudulenta. Pero el impacto económico y financiero supera con mucho las pérdidas que seguramente acarrearán los embargos hipotecarios.

La respuesta radica en la transformación radical del crédito hipotecario para la vivienda, que de las simples instituciones de depósito que otorgaban préstamos locales en los años treinta pasó a manos de titanes bancarios y bursátiles de Wall Street que hoy emplean las últimas técnicas de ingeniería

financiera para empaquetar las hipotecas en títulos de inversión a través de derivados de crédito y obligaciones de deuda garantizadas. El mercado hipotecario actual no funcionaría si no fuera posible trocear la deuda y vender los segmentos por separado, destinando los tramos más riesgosos a inversionistas a veces muy apalancados que buscan rendimientos altos, como los *hedge funds*.

Para comprender la evolución del mercado hipotecario, y para determinar por dónde se quebró, diagnosticar sus fallas estructurales y explicar por qué la ruptura se propagó más allá de las fronteras hasta llegar a otras economías desarrolladas y emergentes, es necesario hacer una gira histórica del sector hipotecario estadounidense.

La evolución del mercado

Hasta 1938 el mercado hipotecario estadounidense estuvo integrado básicamente por

La turbulencia hipotecaria tiene tanto que ver con las fallas estructurales del mercado financiero estadounidense como con la deuda incobrable

instituciones de depósito reguladas, como bancos y cajas de ahorro y préstamo, que con los depósitos financiaban préstamos para vivienda. Estas instituciones “originaban” los préstamos y, como los conservaban en sus carteras, retenían el riesgo de crédito, el riesgo de mercado por la fluctuación de las tasas de interés y el riesgo de liquidez que implica financiar activos a largo plazo con obligaciones a corto plazo (o sea, depósitos).

Con el correr del tiempo fueron convergiendo los modelos de negocios de Fannie Mae y Freddie Mac, que juntos proporcionaron un volumen enorme de financiamiento comprando hipotecas de bajo riesgo.

Para proporcionar más liquidez y capitales nuevos a estos mercados, en 1938 el Presidente Roosevelt fundó una asociación hipotecaria federal popularmente conocida como Fannie Mae, encargada de crear un mercado secundario. Fannie Mae les compraba hipotecas a los originadores en efectivo, y al conservarlas en su cartera asumía los riesgos de crédito, mercado y liquidez. Para Fannie Mae los riesgos de mercado y liquidez eran menos peligrosos porque podía captar crédito a largo plazo. Y con una cartera hipotecaria de alcance nacional tenía más neutralizado el riesgo de crédito, algo difícil incluso para los bancos más grandes por las limitaciones regulatorias a la actividad bancaria entre Estados. Fannie Mae compraba únicamente hipotecas que cumplían con ciertas normas de evaluación de riesgos; hoy en día, esas normas son las que distinguen a las hipotecas de bajo riesgo.

Fannie Mae resultó todo un éxito y ya en los años sesenta los fondos que captaba para poder comprar hipotecas representaban una parte importante de la deuda pública. Precisamente para eliminar esas actividades del presupuesto operativo federal, en 1968 el Presidente Johnson reorganizó el mercado hipotecario auspiciado por el Estado, encauzando ciertas hipotecas hacia otra nueva organización apodada Ginnie Mae. Al mismo tiempo, privatizó las actividades restantes de Fannie Mae, convirtiéndola en una sociedad bajo control privado que conserva ciertas obligaciones de financiar viviendas de bajo costo por razones de interés público. En 1970, Ginnie Mae creó los títulos de inversión con respaldo hipotecario, y de esa manera transfirió el riesgo de mercado a los inversionistas y borró del presupuesto federal gran parte de la deuda contraída para financiar los programas públicos de vivienda.

Ese mismo año se fundó una tercera sociedad, conocida como Freddie Mac y encargada de titularizar hipotecas convencionales y competir con Fannie Mae tras su flamante privatización. Con el correr del tiempo fueron convergiendo los modelos de negocios de Fannie Mae y Freddie Mac, que juntos proporcionaron un volumen enorme de financiamiento comprando hipotecas de bajo riesgo y conservándolas en sus carteras, además de transformar una cantidad igualmente importante de préstamos para vivienda en títulos garantizados por esas hipotecas.

Esta clase de títulos atrae inversionistas institucionales, particulares acaudalados y las propias instituciones de depósito. El proceso de titulización propagó el riesgo de mercado, brindó a las instituciones de depósito una clase más líquida de activos de préstamo y explotó fuentes de capital profundas para el mercado hipotecario.

Otra ventaja de estos títulos es que eliminaban el riesgo de mercado no solo de los balances de los originadores de las hipotecas, sino también de las carteras de Fannie Mae y Freddie Mac. Como fuente de financiamiento a largo plazo, también neutralizaban en gran medida el riesgo de liquidez. Y como Fannie Mae y Freddie Mac garantizaban los préstamos, retenían gran parte del riesgo de crédito, que podían manejar gracias a su tamaño gigantesco y a su diversificación.

La titulización consiste en conglomerar las hipotecas en una sociedad —constituida por lo general en un paraíso tributario— cuya finalidad es emitir acciones que representan un derecho sobre los pagos efectuados por los titulares de las hipotecas. En las estructuras más sencillas, esos pagos pasan directamente a manos de los inversionistas; en las versiones más complicadas, se dividen en tramos de mayor y menor riesgo.

La titulización ofrece beneficios múltiples. Los originadores ganan comisiones por la evaluación del riesgo sin exponerse a riesgos de crédito, mercado o liquidez porque después de otorgar un préstamo lo venden; si lo desean, pueden recuperar el riesgo de mercado readquiriendo los títulos. Los inversionistas ganan en liquidez y diversificación. El mercado hipotecario obtiene un acceso más amplio a los capitales. Los gestores de las hipotecas cobran comisiones jugosas y ganan intereses. Los emisores de los títulos respaldados por las hipotecas perciben comisiones por la suscripción, y Fannie Mae y Freddie Mac, por las emisiones titulizadas.

Instrumentos de etiqueta privada

Esta estructura de mercado, construida en torno a empresas auspiciadas por el Estado, fue un éxito rotundo y generó competencia. Cuando el gobierno acusó a Freddie Mac y Fannie Mae de errores graves en el cumplimiento de la nueva normativa sobre contabilización de derivados hace unos años, Wall Street se volcó de lleno a la emisión de títulos con garantía hipotecaria.

En 2003, Freddie Mac y Fannie Mae generaron 76% de las emisiones respaldadas por hipotecas y activos; el 24% restante eran emisiones de “etiqueta privada” organizadas por grandes firmas de Wall Street, según la publicación *Inside Mortgage Finance*. Para mediados de 2006, los porcentajes eran 43% y

57%, respectivamente. Las emisiones privadas procedían de empresas financieras reconocidas —Wells Fargo, Lehman Brothers, Bear Stearns, JPMorgan, Goldman Sachs y Bank of America— y de grandes prestamistas a deudores hipotecarios de alto riesgo, como Indymac, WAMU y Countrywide.

Paralelamente a ese reajuste rápido y radical de las cuotas de mercado, cambiaron las normas de evaluación de los riesgos. En tanto que Fannie Mae y Freddie Mac trataban casi exclusivamente con deudores de bajo riesgo, la actividad privada creció en gran medida gracias a la originación y titulación de hipotecas de riesgo alto e intermedio (véase el cuadro).

Así se planteó una disyuntiva sin precedentes: ¿cómo vender títulos de deuda de poca calidad? Los principales compradores de instrumentos garantizados con hipotecas de bajo riesgo eran inversionistas institucionales, que por razones regulatorias podían exponerse muy poco a títulos de calidad dudosa. La deuda de alto riesgo tenía un valor de US\$1 billón 100.000 millones, del cual US\$685.000 millones estaban volcados en títulos respaldados por hipotecas. Existía la posibilidad de venderles una pequeña parte a distintos inversionistas que buscaran una rentabilidad fuerte, pero no había manera de colocar el total.

Los nuevos inversionistas

La clave para canalizar la deuda hipotecaria de alto riesgo a través del mercado fue dividir el riesgo, creando tramos de grado inversor que conllevaban poco riesgo y tramos más riesgosos con una calificación más baja. Para poner esa idea en práctica, Wall Street aglomeró las hipotecas de alto riesgo en obligaciones de deuda garantizadas —un instrumento que la ya desaparecida firma de Drexel Burnham Lambert inventó en 1987 para financiar compras apalancadas con bonos charterra— y las dividió en dos tramos.

Al igual que las hipotecas que les sirven de base, las obligaciones de deuda garantizadas reeditúan capital e intereses. En el caso de una obligación dividida en tres tramos, el tramo preferencial es el menos riesgoso porque tiene derecho a percibir primero los pagos de las hipotecas, lleva la mejor calificación crediticia —a veces AAA— y genera intereses más bajos. El tramo intermedio acarrea mucho más riesgo, usual-

mente lleva grado especulativo y ofrece más rentabilidad. El tramo más bajo no genera ningún pago hasta que no estén íntegramente saldados los otros dos, es sumamente riesgoso, generalmente no tiene calificación crediticia y produce el máximo de rentabilidad. Cada clase se vende por separado y los precios se forman durante la negociación en los mercados secundarios.

En este tipo de operación, alrededor del 80% de la deuda de alto riesgo atrae, entre otros, a inversionistas institucionales interesados en el tramo preferencial de grado inversor. Los tramos de menor calidad atrajeron a los *hedge funds*, mesas

La clave para canalizar la deuda hipotecaria de alto riesgo a través del mercado fue dividir el riesgo.

de operaciones por cuenta propia de los bancos de Wall Street y algunos inversionistas institucionales que buscaban buenas rentabilidades.

En 2005, FitchRatings advirtió que los *hedge funds* se habían transformado rápidamente en importantes fuentes de capital para el mercado de crédito, pero que había razones legítimas para temer que sin querer terminaran exacerbando los riesgos. La advertencia se debía a que los *hedge funds*, especialistas en operaciones de gran riesgo, son opacos (no hay información pública sobre sus activos, pasivos y operaciones) y a veces están sumamente apalancados (mediante derivados o préstamos caudalosos). De modo que, por un lado, sus actividades eran poco conocidas por los demás inversionistas y los reguladores, y por el otro, tal como lo señaló FitchRatings, su apalancamiento podía producir un impacto en los mercados internacionales de crédito mucho más fuerte que sus activos gestionados.

De acuerdo con la prensa, un fondo de cobertura típico adquiriría tramos de alto riesgo con un apalancamiento del 500%. Eso significa que a los US\$100 millones de capital propio se sumaban US\$500 millones de capital ajeno para una inversión de US\$600 millones en los dos tramos más inseguros de una obligación de deuda garantizada. Si estos tramos subordinados representaran 20% de la obligación total, y el otro 80% se vendiera como deuda preferencial de grado inversor a inversionistas institucionales, los US\$100 millones en capital propio les permitían a los originadores y emisores de títulos de etiqueta privada mover US\$3.000 millones a través del mercado de hipotecas de alto riesgo, US\$2.400 millones en títulos de grado inversor y US\$600 millones en títulos de grado especulativo de gran rentabilidad.

Parálisis en los mercados

A diferencia de los títulos cotizados en el mercado y los contratos de futuros, las obligaciones de deuda garantizadas y los derivados de crédito son extrabursátiles. Mientras que las

Crecimiento acelerado

La emisión de títulos de grado especulativo respaldados por hipotecas de alto riesgo se disparó entre 2003 y 2006. (Miles de millones de dólares; porcentaje del total)

Tipo	2003	Enero-junio de 2006
Bajo riesgo	57,6 (52)	67,2 (26)
Alto riesgo	37,4 (34)	114,3 (44)
Riesgo intermedio	15,8 (14)	76,5 (30)
Total	110,8	258,0

Fuente: *Inside Mortgage Finance*.

bolsas de valores actúan como intermediarias en toda compraventa y la negociación se lleva a cabo de manera pública, en los mercados extrabursátiles la negociación se hace directamente entre operador y cliente, y los precios y volúmenes de las operaciones no son información pública. La formación de precios no es transparente y ningún ente supervisa los mercados para detectar posiciones grandes o vulnerables. Otra diferencia respecto de las bolsas organizadas oficialmente es que el ámbito extrabursátil tampoco tiene creadores de mercado institucionalizados ni operadores que garanticen la liquidez. Por lo tanto, si algún suceso grave causa un desplome de precios, los operadores dejan de crear mercado y la operación puede suspenderse.

Cuando la crisis estalló en agosto, los mercados de títulos garantizados por hipotecas de alto riesgo perdieron liquidez justo en el momento en que algunos inversionistas muy apalancados —entre ellos *hedge funds*— tenían que ajustar posiciones o deshacer posiciones largas (véase el gráfico) para atender las llamadas de reposición de margen que les presentaban sus principales operadores. (Los *hedge funds*, se

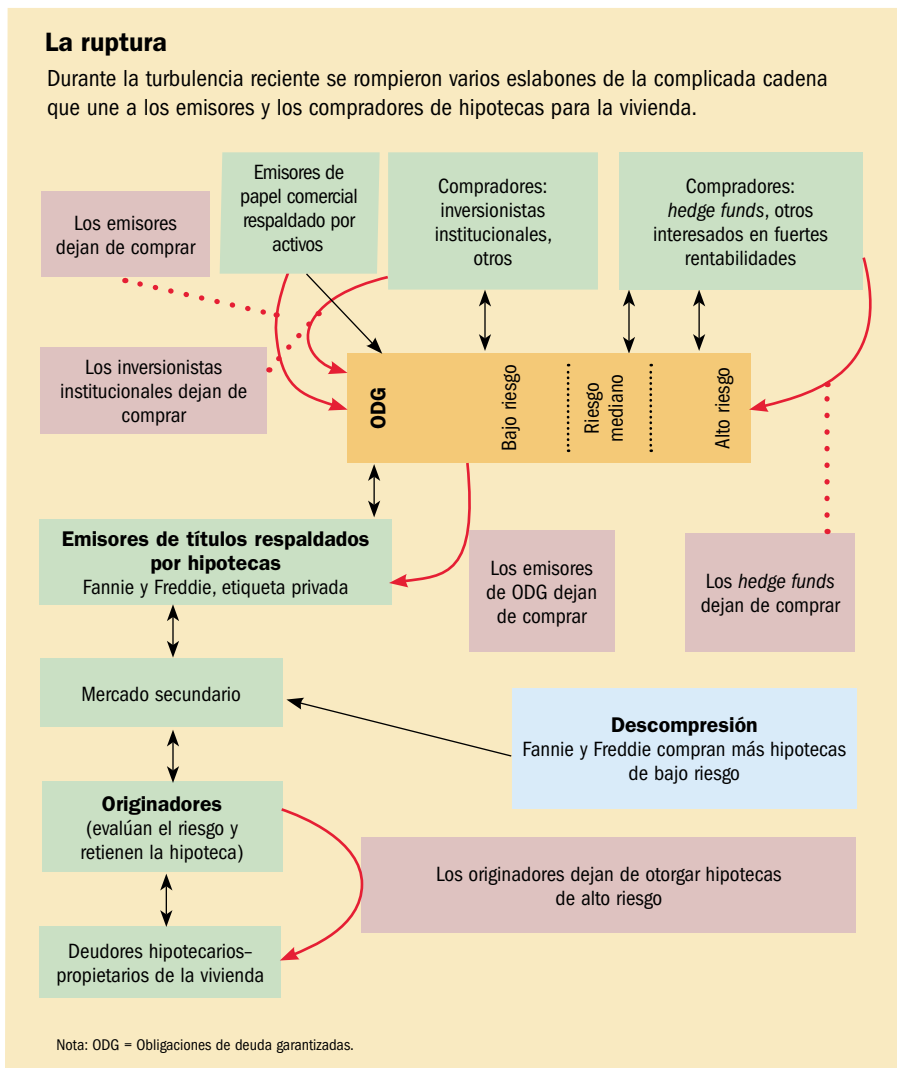
endeudan respaldándose en el valor de sus activos; cuando este cae, tienen que obtener fondos nuevos o vender activos para saldar los préstamos.) Como si eso fuera poco, los precios de mercado utilizados como niveles de referencia desaparecieron a causa de la ausencia de operaciones, y no había manera de determinar el valor de los distintos tramos de riesgo.

En consecuencia, los *hedge funds*, dejaron de negociar y el mercado de obligaciones de deuda garantizadas —y de sus derivados— básicamente dejó de existir.

La desaparición de compradores en el mercado secundario generó una presión enorme sobre los originadores de hipotecas de alto riesgo, que ya no podían vender los préstamos otorgados. Muchos eran entidades financieras no reguladas con escasa capitalización, y cuando sus propios bancos les cortaron el financiamiento inmediatamente dejaron de otorgar préstamos —al menos de alto riesgo— y algunos se declararon en quiebra. Así se evaporó el crédito para la adquisición y el refinanciamiento de hogares, y la demanda de viviendas se desmoronó.

Cuando los *hedge funds*, y otros inversionistas dejaron de comprar los tramos riesgosos de los títulos respaldados por hipotecas de alto riesgo, el mercado cayó en la cuenta de que el tramo de grado inversor era la base de muchas emisiones de papel comercial (los pagarés que expiden las empresas de solvencia impecable). Hasta ese momento el tramo de grado inversor había inspirado confianza, pero el colapso de los otros dos tramos espantó a los compradores de papel comercial. Con la finalidad de emitir ese papel comercial, los principales bancos y sociedades de Wall Street habían creado vehículos de inversión estructurada que mantenían fuera de los libros con la finalidad de evitar encajes. Repentinamente, tuvieron que activar las líneas de crédito que les habían garantizado a esos vehículos y pasarlos al balance, lo cual exigía más fondos e incrementó la demanda de crédito de por sí escaso.

Los *hedge funds*, y los inversionistas en busca de rentabilidades elevadas también tuvieron un papel decisivo en la transmisión transfronteriza de la crisis. Cuando se



desplomaron los precios de los tramos más riesgosos y los inversionistas no pudieron deshacer las posiciones desventajosas, se pusieron en venta otros activos —sobre todo los que ofrecían grandes tomas de utilidades, como la renta variable de mercados emergentes— para reponer márgenes o cortar pérdidas. Los mercados de renta variable retrocedieron en el mundo entero y las monedas de la mayoría de los mercados emergentes también perdieron valor, aunque casi todas se recuperaron con rapidez.

La falta de transparencia del mercado extrabursátil agravó el problema porque los inversionistas, repentinamente aversos al riesgo, no sabían quién estaba expuesto y quién se encontraba a salvo. Los títulos respaldados por hipotecas de alto riesgo habían atraído numerosos compradores fuera de Estados Unidos. Varios bancos alemanes que habían incorporado esos títulos a sus carteras necesitaron intervención de los entes regulatorios, y en el Reino Unido se desató un pánico bancario entre los depositantes de Northern Rock. Canadá se vio golpeado por la crisis del papel comercial, ya que las líneas de crédito garantizadas que apuntalaban los vehículos emisores resultaron estar viciadas, lo cual sembró incertidumbre jurídica en un momento crítico. La situación no se resolvió hasta que el banco central insistió públicamente en que los bancos cumplieran con sus obligaciones más allá de los tecnicismos.

Localización de las fallas

Los factores que contribuyeron a que un aumento de los impagos hipotecarios sacudieran el sistema financiero estadounidense y convulsionaran los mercados internacionales son variados:

- La primera falla se produjo al entrar en contacto **los tramos más riesgosos de las hipotecas de alto riesgo y los inversionistas muy apalancados**. Los *hedge funds*, no mantienen encajes (en ese sentido, están exentos de toda regulación) y acostumbran hacer inversiones muy apalancadas que conllevan un riesgo excesivo. La toma de riesgos en proporción al capital invertido ofrece el beneficio prudencial de limitar los riesgos y establece una barrera entre las pérdidas y la quiebra. La toma de riesgos por encima de los límites prudenciales produce inestabilidad en la organización de los mercados de capital y constituye un punto débil en la estructura del mercado.

- El mercado también entró en crisis porque había **instituciones financieras no reguladas y subcapitalizadas que proporcionaban liquidez a los mercados extrabursátiles** de obligaciones de deuda garantizadas por hipotecas de alto riesgo y derivados de crédito. Cuando se vio comprometida su solvencia, perdieron liquidez y básicamente dejaron de negociar.

Los *hedge funds* dejaron de negociar y el mercado de obligaciones de deuda garantizadas —y de sus derivados— básicamente dejó de existir.

- También contribuyeron a la crisis los **originadores de hipotecas no reguladas y subcapitalizadas**. Al igual que los *hedge funds*, funcionaban con demasiado poco capital y captaban fondos a corto plazo para financiar hipotecas de alto riesgo que no pensaban retener por mucho tiempo. Cuando ya no pudieron vendérselas a las sociedades que las transformaban en títulos de inversión, muchos quebraron.

- **La falta de transparencia en los mercados extrabursátiles** empeoró la situación. Como los participantes en el mercado desconocían la naturaleza y la localización del riesgo hipotecario, los inversionistas que habían descartado los riesgos con excesivo optimismo repentinamente tuvieron pánico y los exageraron, rechazando incluso los tramos preferenciales de grado inversor.

- **La falta de liquidez golpeó también a los mercados extrabursátiles**. En lugar de amoldarse a la mayor volatilidad de los precios, se suspendió la operación de los mercados extrabursátiles cuando se plantearon dudas sobre la solidez de las contrapartes y se esfumaron los compradores.

Por dónde comenzar a reparar los mercados

Aunque se necesitan medidas concretas para devolver estabilidad al financiamiento de la vivienda, la crisis puso en evidencia debilidades más generales. Para abordarlas, se deben considerar varias cuestiones.

Primero, se debe evaluar la eficacia de aplicar las normas de la industria y las reglas actuales con respecto al uso de garantías (márgenes) a los *hedge funds*, y los mercados extrabursátiles de derivados.

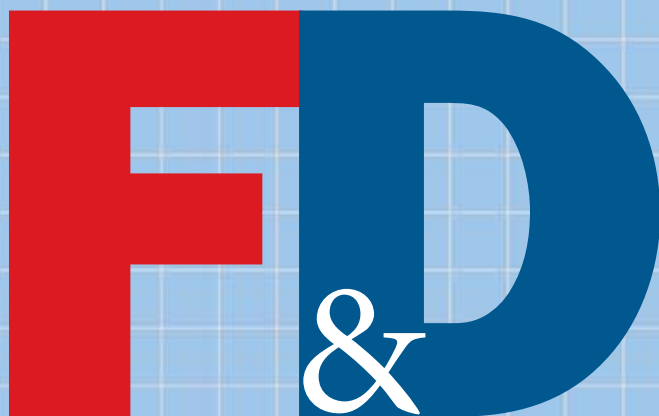
Segundo, las autoridades deben evaluar el impacto sobre la eficiencia y la estabilidad que causa el hecho de establecer normas de declaración de información para los *hedge funds*, y los mercados extrabursátiles de derivados y títulos, como los de obligaciones de deuda garantizadas y derivados.

Tercero, ampliar medidas, como las vigentes en los mercados cotizados y extrabursátiles para los del Tesoro estadounidense, que obliguen a los operadores a actuar como creadores de mercado. De lo contrario, ¿qué se puede hacer para evitar la iliquidez en mercados extrabursátiles clave?

Cuarto, deben evaluarse las ventajas de colocar a los originadores de hipotecas bajo la autoridad de una entidad regulatoria prudencial y federal que los trate como las instituciones financieras que en realidad son. ■

Randall Dodd es Experto Financiero Principal en el Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del FMI.

ANEXO 2



El abecé de los mercados extrabursátiles
Johnson y el precio de los alimentos
y el petróleo
¿Se están desacoplando los ciclos
económicos?
Perfil: Jacques Polak

FINANZAS y DESARROLLO

www.imf.org/fandd
Junio de 2008



Una crisis de confianza ... y mucho más

Finanzas & Desarrollo, junio de 2008



MFISA2008002

DIRECTORA

Laura Wallace

REDACTORES PRINCIPALES

Jeremy Clift

Elisa Diehl

Archana Kumar

James Rowe

Simon Willson

ASISTENTES EDITORIALES

Maureen Burke

Natalie Hairfield

DIRECTORA DE ARTES GRÁFICAS

Luisa Menjivar

DISEÑADORA GRÁFICA

Lai Oy Louie

AYUDANTES DE REDACCIÓN

Lijun Li

Kelley McCollum

Randa Elnagar

ASESORES DE LA REDACCIÓN

Bas Bakker

Eduardo Borensztein

Adrienne Cheasty

Alfredo Cuevas

Marcello Esteveo

Domenico Fanizza

James Gordon

Paul Hilbers

Paolo Mauro

Jan-Willem van der Vossen

Jeromin Zettelmeyer

EDICIÓN EN ESPAÑOL

Departamento de Tecnología
y Servicios Generales

TRADUCCIÓN

Lourdes Reviriego

CORRECCIÓN DE PRUEBAS

Virginia Masoller

COMPOSICIÓN GRÁFICA

Tania Fragnaud

Toda consulta sobre publicidad

debe dirigirse a:

IMF Publication Services

700 Nineteenth Street, NW

Washington, D.C. 20431, EE.UU.

Tel.: (202) 623-7430

Fax: (202) 623-7201

Correo electrónico: publications@imf.org

El franqueo para publicaciones periódicas se paga en Washington y en las demás oficinas de correo. Edición impresa por United Lithographers Inc., Ashburn, VA. **Al Jefe de Correos:** Se ruega notificar los cambios de domicilio a la dirección mencionada.

© 2008 Fondo Monetario Internacional. Reservados todos los derechos. Las solicitudes de autorización para reproducir artículos con fines **no comerciales** deben dirigirse a: Editor-in-Chief, *Finance & Development* International Monetary Fund Washington, D.C. 20431, EE.UU. Tel.: (202) 623-8300 / Fax: (202) 623-6149 Internet: www.imf.org/fandd

La autorización para la reproducción con fines **comerciales** puede tramitarse en línea a través del **Copyright Clearance Center** (www.copyright.com) a un cargo nominal.

Las opiniones expresadas en esta publicación son las de los autores indicados y no reflejan necesariamente la política del FMI.



ARTÍCULOS DE FONDO

LA CRISIS DE LOS MERCADOS FINANCIEROS

8 Una crisis de confianza . . . y mucho más

Para mejorar la estabilidad financiera los incentivos deben ser más atractivos para todos los participantes en el mercado

Laura Kodres

14 El flagelo de las hipotecas de alto riesgo

Cualquiera de los innumerables problemas del mercado hipotecario de Estados Unidos se hubiese podido remediar, pero al conjugarse generaron una crisis que se propagó por todo el mundo

Randall Dodd y Paul Mills

19 Asia: Reflexiones sobre la crisis hipotecaria

Las expresiones de moda han cambiado, pero abundan las semejanzas entre la crisis financiera asiática de 1997 y la actual

Khor Hoe Ee y Kee Rui Xiong

24 Una banca más solvente

La crisis de las hipotecas de alto riesgo acrecienta la importancia, y los desafíos, de implementar Basilea II

Jaime Caruana y Aditya Narain

29 ¿Contribuirá Basilea II a prevenir las crisis o las empeorará?

Dos puntos de vista acerca de si Basilea II amplifica los ciclos de auge y caída.

Jesús Saurina y Avinash D. Persaud



TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

36 ¿Cuánto desacoplamiento? ¿Cuánta convergencia?

Es muy posible que sus ciclos económicos estén convergiendo, pero las economías industriales y los mercados emergentes parecen estar desacoplándose.

M. Ayhan Kose, Christopher Otrok y Eswar Prasad

41 La otra cara de las monedas

La intervención cambiaria exige cooperación entre los bancos centrales

Atish Ghosh

46 Una cuestión capital

El fuerte aumento de los flujos de inversión privada hacia los países de bajo ingreso es un logro en el mundo en desarrollo del que no se habla

Thomas Dorsey

50 A la vista, pero aún fuera de alcance

Transcurrida la mitad del plazo, aumenta la preocupación por que muchos de los Objetivos de Desarrollo del Milenio no lleguen a alcanzarse

Zia Qureshi



DEPARTAMENTOS

- 2 **Notas breves**
- 4 **Gente del mundo de la economía**
James L. Rowe traza una semblanza de Jacques Polak
- 34 **Vuelta a lo esencial**
El abecé de los mercados extrabursátiles
Randall Dodd
- 44 **Bajo la lupa**
El cierre de la brecha tecnológica
Andrew Burns
- 53 **Críticas de libros**
The VAT in Developing and Transitional Countries, Richard M. Bird y Pierre-Pascal Gendron
The Logic of Life: The Rational Economics of an Irrational World, Tim Harford
- 55 **Panorama nacional: Argelia**
- 56 **Hablando claro**
Simon Johnson: “Desestabilizadores” automáticos
Por qué los elevados precios de los alimentos y el combustible están desestabilizando una economía mundial más lenta

Ilustraciones: Portada y pág. 8, Terry Widener; págs. 14, 17, 24 y 29, Richard Downs.

Fotografías: pág. 2, Nelson Ching/Bloomberg News/Landov y Konrad Steffen/MCT/Landov; pág. 3, Nancy Palmieri/AP Photo; pág. 5, Unidad de Fotografía del FMI.; pág. 6, Archivos del FMI; pág. 19, Kristina Cooke/Reuters/Landov; pág. 36, Ulrich Baumgarten/Vario Images/Alamy; pág. 41, M. Spencer Green/AP Photo; pág. 46, Steve Raymer/Corbis; pág. 50, Mike/Zefa/Corbis; págs. 53-54 y 56, Unidad de Fotografía del FMI.

Comportamiento temerario

LOS efectos de lo que comenzó como una crisis de las hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos en el verano de 2007 aún se sienten, casi un año después, en una sorprendente variedad de sectores, como los mercados interbancarios, los efectos comerciales a corto plazo, los bonos municipales e incluso los préstamos a estudiantes, y no solo en este país. La turbulencia financiera —ahora mundial— sigue acrecentando la preocupación por la estabilidad financiera mundial y, por lo tanto, la pregunta planteada en esta edición de *F&D* es: ¿cómo se propagó la crisis, y qué puede hacerse para reducir la probabilidad de que surjan nuevas crisis financieras de este tipo y el riesgo de contagio?

En nuestra edición de junio, examinamos esta cuestión desde diferentes ángulos. En el artículo principal, “Una crisis de confianza y mucho más”, se señala que el origen del problema y, por lo tanto la solución, está definitivamente en los incentivos. No obstante, no será fácil aplicar los remedios porque existen algunos incentivos equivocados, que ya están muy arraigados en el mercado y en los sistemas regulatorios y de supervisión, y que alentaron a los operadores, los inversionistas y los originadores de los préstamos a asumir demasiados riesgos, que en muchos casos quedaron ocultos debido a la opacidad y la complejidad de los valores y se vieron facilitados por el excesivo apalancamiento y la aplicación de normas de crédito poco estrictas.

Los autores del artículo “El flagelo de las hipotecas de alto riesgo” recomiendan a las autoridades que, al modificar los incentivos, tengan en cuenta los siguientes objetivos: moderar el apalancamiento, mejorar la gestión de la liquidez, aumentar la liquidez en los mercados, fomentar la diligencia debida e incrementar la transparencia. En otros dos artículos se examinan las medidas adoptadas para proteger los sistemas bancarios. El debate se centra en la implementación en curso de lo que se conoce como Basilea II, la norma internacional sobre el monto de capital que los bancos deberían reservar para afrontar posibles riesgos financieros y operativos.

En un artículo de la Autoridad Monetaria de Singapur se examinan las similitudes y las diferencias entre la crisis financiera de Asia en 1997-98 y la de las hipotecas de alto riesgo estadounidense y se recomiendan algunas medidas que los países de Asia y los mercados emergentes en general podrían aplicar para sobrellevar la actual turbulencia financiera.

* * * * *

Por último, con esta edición me despido como Directora de *F&D* después de seis años y medio. He disfrutado muchísimo los desafíos que ha representado dirigir esta publicación, en particular la preparación de cuatro ediciones al año que estimularan a nuestros lectores y en las que se presentara una variedad de cuestiones financieras, económicas y de desarrollo de interés vital para la comunidad internacional. Espero que hayan disfrutado del producto que les ha preparado el estupendo equipo que he tenido el placer de dirigir, y agradezco a todos ustedes sus comentarios, sugerencias y apoyo durante estos años.

Laura Wallace
Directora

Deshielo de los glaciares

Los glaciares se derriten a una velocidad sin precedentes, y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) insta a los países a llegar a un nuevo acuerdo sobre la reducción de emisiones para frenar el deterioro de una reserva de agua potable de la que dependen cientos de millones de personas en todo el mundo. Según el Servicio Mundial de Observación de los Glaciares, entidad respaldada por el PNUMA, los datos sobre unos 30 glaciares en nueve cordilleras indican que la tasa media de deshielo y reducción del espesor de los glaciares se ha duplicado entre 2004/05 y 2005/06, a causa por lo menos en parte del aumento de las temperaturas.

“Los últimos datos forman parte de lo que parece ser una tendencia acelerada sin fin aparente”, advierte Wilfried Haerberli, director de dicho servicio.



Groenlandia: Uno de los países donde los glaciares se derriten con más rapidez que nunca; algunos de los retrocesos más marcados se produjeron en Europa.

Contando el dinero

India es el país que recibe más remesas del exterior, las cuales ascendieron a US\$27.000 millones en 2007, seguido de China, Filipinas y México, según el estudio *Migration and Remittances Factbook 2008* del Banco Mundial. De acuerdo con Dilip Ratha, economista principal y coautor del informe, las remesas constituyen un salvavidas para los pobres en muchos países en desarrollo.

Si bien la migración de sur a sur es casi equivalente a la que se registra de sur a norte, los países ricos siguen siendo la principal fuente de remesas, encabezados por Estados Unidos. Este país también fue el principal receptor de inmigración en 2005, con un total de 38,4 millones de inmigrantes, seguido por Rusia (12,1 millones) y Alemania (10,1 millones). Si bien la migración internacional se genera en su mayoría por movimientos voluntarios de personas, el informe indica que hubo 13,5 millones de refugiados y personas en busca de asilo, que comprende el 7% de los emigrados de todo el mundo.

A medida que las remesas de los emigrantes han aumentado, han concitado la atención de los funcionarios de alto nivel encargados de formular políticas. Los flujos de remesas registrados en todo el mundo durante 2007 se estiman en unos US\$318.000 millones, de los cuales US\$240.000 millones se destinaron a los países en desarrollo.



Centro de envío de remesas en la RAE de Hong Kong.

Más voz en el FMI

En el marco de la reforma del FMI, el principal órgano decisorio de la institución —la Junta de Gobernadores— adoptó una resolución el 28 de abril por la cual se incrementa el número de votos de más de las dos terceras partes de los 185 países miembros. Estos cambios mejorarán la participación y la representación de los países de mercados emergentes y en desarrollo y permitirán realinear su poder de voto relativo con su peso económico real en la economía mundial. Además, los dos grupos de países africanos representados en el Directorio de la institución tendrán derecho a nombrar un segundo Director Suplente.

La resolución fue aprobada por el 95% de los países miembros del FMI.

La reforma de la representación de los países constituye un hito del programa de dos años aprobado en las Reuniones Anuales de 2006, celebradas en Singapur, en las que se convinieron aumentos iniciales ad hoc de las cuotas de China, Corea, México y Turquía. La cuota de un país en el FMI determina en gran medida su poder de voto en la institución.

Cuanto más pequeño mejor

En un estudio reciente del FMI, en el que se relaciona el tamaño de un país y el de su gobierno, así como su deuda y su desempeño económico, se observa que en promedio los Estados pequeños tienen un gobierno más grande y una deuda pública más elevada que los países grandes. Los países con gobiernos más pequeños y menos deuda pública tienden a crecer más rápidamente y son menos vulnerables.

A partir de los datos fiscales de 42 países pequeños, el análisis muestra que el gasto público es mayor en los Estados pequeños.

En el estudio “Big Government, High Debt, and Fiscal Adjustment in Small States” (IMF Working Paper 08/39) se observa que la forma más eficaz de lograr el ajuste fiscal es reducir el gasto. Una gestión más adecuada también puede ayudar a los países pequeños a reducir la deuda pública y la deuda externa y, por lo tanto, respaldar el ajuste fiscal.



Propietaria de una tienda en Massachusetts. En la última década, la mayor parte de los empleos femeninos se han concentrado en el sector de servicios.

Más mujeres trabajadoras

Hay más mujeres que nunca trabajando hoy en día, pero también es más probable que en comparación con los hombres estén expuestas a trabajos de baja productividad, con poca remuneración y vulnerables, sin protección social ni derechos básicos o representación laboral, según un nuevo informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Si bien hace 10 años la agricultura proporcionaba la mayoría de los empleos femeninos, en la actualidad estos empleos se concentran en el sector de los servicios: del número total de mujeres empleadas en 2007, el 36,1% trabajaba en la agricultura y el 46,3% en servicios, frente al 34,0% y el 40,4%, respectivamente, en el caso de los hombres.

Global Employment Trends for Women, 2008, señala que si bien el número de mujeres empleadas creció en casi 200

millones, es decir, el 18,4%, en la última década —alcanzando la cifra de 1.200 millones en 2007, frente a 1.800 millones de hombres— el número de mujeres desempleadas también creció en el mismo período, de 70,2 millones a 81,6 millones. A nivel mundial, el desempleo femenino fue del 6,4%, frente al 5,7% del masculino.

El informe también indica que la proporción de mujeres con empleo vulnerable —trabajadoras familiares auxiliares no remuneradas o trabajadoras por cuenta propia, en lugar de trabajo asalariado— disminuyó de 56,1% a 51,7% desde 1997. Sin embargo, la vulnerabilidad es aún mayor para las mujeres que para los hombres, especialmente en las regiones más pobres del mundo.

Calendario 2008

3–4 de junio, París, Francia

Cambio Climático, Prosperidad y Estabilidad/OCDE

9–11 de junio, Ciudad del Cabo, Sudáfrica

Conferencia ABCDE: Gente, Política y Globalización

26–27 de junio, Basilea, Suiza

VII Conferencia Anual del BPI: Desafíos de Política Monetaria

7–9 de julio, Hokkaido, Japón

Cumbre del Grupo de los Ocho principales países industriales, Hokkaido, Toyako

3–5 de agosto, Melbourne, Australia

Reunión Ministerial de la APEC sobre Reforma Estructural

2–4 de septiembre, Accra, Ghana

III Foro de Alto Nivel sobre la Eficacia de la Ayuda



FORMULARIO DE SUSCRIPCIÓN

Los lectores de los países en desarrollo pueden suscribirse gratuitamente. Los demás deben pagar los cargos de correo.

- **Sí**, tengo derecho a una suscripción **GRATUITA** porque resido en un país en desarrollo.

Nombre completo (Sr., Sra., Srta.) _____

Cargo _____

Nombre de la institución _____

Dirección _____

Ciudad _____

Condado _____

Código postal _____

País _____

Número de teléfono de la oficina _____

Número de teléfono directo (de ser diferente) _____

Dirección de correo electrónico _____

Número de fax _____

- Si usted no reside en un país en desarrollo, quizá tenga que pagar por su suscripción. En el sitio web www.imfbookstore/f&d se encuentra una lista de países e información sobre los pedidos.

MODALIDADES DE PAGO

Se adjunta pago. Haga su cheque a nombre de *International Monetary Fund*.

Cargo a mi tarjeta de crédito: Visa/MasterCard/American Express

Tarjeta # _____ Fecha de caducidad: _____ / _____
(mes) (año)

Firma: _____ (obligatoria en todos los pedidos) Fecha: _____

Envíe el formulario completo a:
Finance & Development
P.O. Box 2245
Williston, VT 05495-2245 EE.UU.

O a alguna de las siguientes direcciones:
Fax: +1 (202) 623-7201
E-mail: publications@imf.org
Internet: www.imfbookstore/f&d
Teléfono: +1 (202) 623-7430

Un modelo de elegancia ejemplar

James L. Rowe traza una semblanza de **Jacques Polak**

JACQUES POLAK —uno de los principales economistas del siglo XX y pionero en los estudios que determinaron la perspectiva económica básica del FMI— se dedicó casi toda su vida a la profesión de contador. Cuando se matriculó a los 18 años en la Universidad de Ámsterdam en 1932, planeaba incorporarse a la empresa familiar de contabilidad. No obstante, un nuevo programa más riguroso exigía a los futuros contadores públicos de los Países Bajos licenciarse primero en economía antes de iniciar sus estudios de posgrado en contabilidad. Por lo tanto, como señaló Polak en una presentación en el FMI en 2005, sus objetivos “cambiaron con el entorno”. Como muchos estudiantes de la época de la Depresión, Polak se entregó por completo al estudio del alto desempleo y el malestar económico. Tras dedicarse simultáneamente a estudiar economía y contabilidad durante un año, ya no le interesó la profesión de contador público.

En cambio, inició una carrera de 70 años como economista y funcionario internacional que continúa casi 30 años después de su jubilación oficial. Ingresó a la Liga de Naciones en sus últimos días y, casi diez años después, fue contratado por el nuevo FMI, donde contribuyó a establecer el modelo económico de cooperación internacional, concebido en la conferencia de Bretton Woods en 1944, a la que asistió.

Como alto funcionario del FMI durante tres décadas, desempeñó un papel central en el desarrollo del sistema monetario internacional, incluida la creación de los derechos especiales de giro (DEG), el activo internacional de reserva. No obstante, Polak y sus colegas coinciden en que su contribución más duradera a la economía y al FMI es el modelo económico que lleva su nombre. El modelo de Polak explicaba la balanza de pagos de un país en términos monetarios, lo que permitía a los economistas comprender las causas de los desequilibrios económicos internacionales de un país. Además, al determinar el origen de los problemas de balanza de pagos en la creación del crédito interno, el modelo también permitía al FMI recomendar medidas a un país para corregir estos problemas.

El FMI al que Polak ingresó en 1947 (y donde aún tiene una oficina a la edad de 94 años) supervisó el sistema monetario internacional sobre la base de los tipos de cambio fijos, con un núcleo constituido por el oro y el dólar de EE.UU. El capital privado desempeñaba un papel poco importante, y en los años sesenta un motivo de preocupación principal era la liquidez

internacional, es decir, si el sistema tendría dólares suficientes para facilitar el volumen de transacciones entre los países, lo que era vital para el crecimiento y la prosperidad mundiales. Este sistema se transformó en otro en el que los tipos de cambio fluctúan libremente en respuesta a las fuerzas del mercado y el oro básicamente ha perdido su función principal. En la actualidad, los flujos de capital privado dominan el sistema financiero internacional.

Como alto funcionario del FMI entre 1958 y 1979, Polak participó en algunas decisiones económicas y políticas delicadas que determinaron la metamorfosis del sistema: las negociaciones sobre los préstamos del FMI al Reino Unido en 1965 y 1967, la creación del DEG y el colapso del sistema mundial de tipos de cambio fijos a principios de los años setenta. Entre 1981 y 1986, ocupó el cargo de Director Ejecutivo por los Países Bajos, país incluido en un grupo en el que figuraban dos economías socialistas que solicitaron asistencia al FMI.

La Gran Depresión

Como corresponde tal vez a un economista que encontró su vocación durante la Gran Depresión, el primer estudio importante de Polak, su tesis doctoral en 1937, se centró en el uso de las obras públicas para contrarrestar la desaceleración económica. Al redactarlo, solicitó asesoramiento a Jan Tinbergen, quien en 1969 compartiría el primer premio Nobel de economía. Tinbergen ya había desarrollado un modelo econométrico de la economía holandesa y poco después desarrollaría otro para Estados Unidos. En 1937, Tinbergen se trasladó de Ámsterdam a Ginebra, donde trabajó para la Liga de Naciones en la elaboración de estudios econométricos de los ciclos económicos, y solicitó a Polak que lo acompañara y fuera su auxiliar de investigación.

Fue una época apasionante para Polak, quien escribió en la introducción de una recopilación de sus estudios: “Tuve la oportunidad de absorber el método de trabajo [de Tinbergen] como por ósmosis. Aprendí más matemáticas e incluso, creo yo, más economía en esa oficina que en todos mis estudios. El trabajo realizado en Ginebra estaba a la vanguardia de la economía y la econometría . . . Hallar temas para preparar artículos que se publicaran en revistas especializadas era tan fácil como encontrar huevos pintados la mañana de Pascua”.

En Ginebra, Polak elaboró sus primeros estudios en inglés a principios de 1939, poco después de que Tinbergen regresara a



los Países Bajos y poco antes de la segunda guerra mundial. En su primer estudio, se basó en el modelo econométrico de Tinbergen sobre Estados Unidos para estimar la propensión marginal al consumo del trabajador medio, los asalariados de ingresos altos y los agricultores, y luego derivó una estimación del multiplicador keynesiano: el concepto que explica el efecto de un aumento del gasto en el ingreso y el producto.

Planes para el final de la guerra

No obstante, durante la guerra en Europa, Polak y sus colegas cambiaron la orientación de su trabajo. Ya preveían el final del conflicto y procuraron extraer enseñanzas de lo que Polak denominó el Tratado “chapuza” de Versalles al final de la primera guerra mundial y de las políticas económicas inadecuadas implementadas por muchos países durante el período de entreguerras.

En el verano de 1940, la mitad de Francia había sido invadida y las tropas alemanas estaban en la frontera suiza. Según Polak, “algunas personas importantes en Estados Unidos” querían mantener la labor de la Liga, aunque este país no fuera miembro, y convencieron al Gobierno de Estados Unidos de que trasladara a los economistas de la Liga al Instituto de Estudios Avanzados de la Universidad de Princeton.

Esto significó trasladar a 10 economistas y sus familias en autobús desde Ginebra, a través de Francia ocupada por los alemanes, hasta Barcelona en la época de Franco “cruzando dos fronteras en un momento de tensión en las relaciones diplomáticas entre los

países” y luego viajar en tren hasta Portugal, donde tomarían un barco. Según Polak, fue un viaje “horroroso” que comenzó con un choque entre el autobús y un tren de mercancías que dejó al autobús destrozado y trastocó por completo los planes.

Pero el grupo sobrevivió, llegó a Estados Unidos y se instaló en Princeton, donde durante tres años Polak preparó informes sobre el socorro alimentario, los problemas de balanza de pagos de los países que recibieron préstamos de acreedores internacionales para la reconstrucción y las depreciaciones del tipo de cambio en Europa durante los años veinte. En abril de 1943, Polak aceptó un puesto de economista en la embajada de los Países Bajos en Washington, y en su primer día de trabajo el *New York Times* anunció los planes del Reino Unido y Estados Unidos sobre la arquitectura económica de posguerra. Polak se convirtió en el representante de su gobierno en las sesiones de planificación anteriores a la Conferencia de Bretton Woods e integró la delegación holandesa en dicha Conferencia en julio de 1944. Ha señalado en otras ocasiones que los países que establecieron las denominadas instituciones de Bretton Woods —el FMI y el Banco Mundial— coincidían unánimemente en que “era extremadamente importante” que este período de posguerra “se manejara mucho mejor” que el transcurrido después de la primera guerra mundial. “Y, de hecho, así fue.”

Ingreso al nuevo FMI

Poco después de Bretton Woods, Polak se incorporó a la nueva Administración de las Naciones Unidas para el Socorro y la Rehabilitación, creada el año anterior para ayudar a los países europeos y asiáticos a superar los desastres de la guerra y resolver la situación de los refugiados. No obstante, cuando Estados Unidos dejó de respaldar este organismo en 1946, “necesitaba desesperadamente un trabajo”, dice Polak.

El primer Director de Estudios del nuevo FMI fue Edward M. Bernstein, que en su calidad de funcionario del Tesoro de Estados Unidos había sido uno de los principales protagonistas en Bretton Woods. Bernstein ofreció a Polak el cargo de Director de la División de Estadística en el Departamento de Estudios, con el acuerdo de que si Camille Gutt, el primer Director Gerente del FMI, firmaba el contrato de empleo, los estudios de econometría se centrarían en esa división. Gutt, ex Ministro de Hacienda de Bélgica, conocía a Polak de sus días en la embajada, cuando Bélgica y los Países Bajos colaboraron en el establecimiento de los tipos de cambio del franco belga y el florín holandés frente al dólar que utilizaron los aliados después de liberar a esos dos países del control alemán. Gutt aprobó la oferta de empleo, pero con una condición curiosa. Acababa de remitir varios nombramientos de directores de división al Directorio para su aprobación y consideraba que tenía que esperar algún tiempo antes de remitir el de Polak. Gutt le dijo a Polak que si aceptaba el riesgo de ser contratado de forma retroactiva, podía comenzar el 1 de enero de 1947. “Como no tenía ninguna otra opción interesante, la acepté”, señala Polak.

Aprovechó ese tiempo para trabajar en su modelo pionero de 1939 sobre la economía mundial, integrado solamente por ocho países: Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Bélgica,



Jacques Polak (de pie, segundo de la izquierda), en una reunión del Departamento de Estudios en los primeros años del FMI.

Checoslovaquia, Noruega, los Países Bajos y Suecia. Era la primera vez que alguien construía un modelo de este tipo. Lo amplió a 25 países, incluyó más ecuaciones de comportamiento y finalmente lo publicó en 1954. Una de sus conclusiones fue que más de la mitad de la reducción del comercio mundial durante la Depresión obedeció a la disminución de la demanda en Estados Unidos. El modelo y sus técnicas sentaron las bases de los primeros modelos econométricos de la economía mundial elaborados por el personal técnico del FMI y, en este sentido, fueron el origen de los modelos mucho más complejos utilizados actualmente por la institución.

“El modelo del comercio es un trabajo pionero, pero precisamente por eso es conocido”, señala John Williamson, del Instituto Peterson de Economía Internacional y colega de Polak en el FMI a finales de los años setenta. “No había ningún modelo anterior”, añade, pero ha habido muchos modelos sucesores más complejos”. No obstante, indica Williamson, el caso de la teoría extraordinariamente sencilla, aunque poderosa, de la relación entre la oferta de dinero y la balanza de pagos de un país es distinto. Este modelo, publicado en 1957, ha resistido el paso del tiempo.

El modelo de Polak

Polak no solo planteó una nueva forma de entender el origen de los desequilibrios financieros internacionales de un país, su modelo también indicaba las medidas de política que el FMI podía recomendar a los países para corregir sus desequilibrios. “Hay miles de estudios que se basan en el modelo de Polak, que se utilizó en cientos de programas del FMI”, señala Mohsin Khan, Director del Departamento del Oriente Medio y Asia Central. El modelo es genial porque “abarca tanto la labor teórica como la práctica”, añade Khan.

Milton Friedman, el fallecido premio Nobel, señaló que la fuerza de una teoría radica en su sencillez y su capacidad de predicción, que es tan buena como la de otros modelos rivales, o mejor, y al mismo tiempo requiere mucha menos información. El modelo básico de Polak es elegante por su sencillez. Se basa en cuatro ecuaciones. En un artículo escrito en 1997 en ocasión del cuadragésimo aniversario del modelo, Polak señaló que su sencillez se debió en gran medida a las circunstancias vigentes:

- La falta de datos y modelos econométricos en los primeros años de la posguerra.
- Solo un modelo centrado en unas pocas variables esenciales podía tener una “aplicación general y amplia”.
- Debía centrarse en una variable que las autoridades pudieran controlar para influir en la balanza de pagos, en este caso, la creación de crédito interno.

Polak consideró que en una economía abierta al exterior y con un tipo de cambio fijo, la oferta de dinero no es un instrumento de política que las autoridades pueden controlar de forma independiente —como muchos creían entonces— porque reflejará la balanza de pagos de un país, la suma de sus relaciones financieras con el resto del mundo.

“De este modelo se deduce que existe una relación formal entre las variaciones del componente

interno de la oferta monetaria (crédito interno) y las de las reservas internacionales, que puede utilizarse luego para la formulación de políticas económicas. Concretamente, el modelo de Polak permite obtener un valor sobre el crédito interno que sea congruente con el saldo adecuado de la balanza de pagos. Este es precisamente el marco utilizado para los programas respaldados por el FMI. Establecemos una meta para la balanza de pagos (o las reservas internacionales) y obtenemos el nivel adecuado de crédito interno, el cual nos indica los ‘límites de crédito’ habituales en dichos programas”, explica Khan.

El modelo de Polak y el del comercio mundial desempeñaron un papel central en los primeros años del FMI. Después, a medida que Polak iba asumiendo más responsabilidades —al suceder a Bernstein como Director de Estudios en 1958 y ser nombrado Consejero Económico en 1966— otras necesidades de la institución ocuparon su programa de trabajo. “El FMI debía centrarse en el estudio de sus problemas operativos”, señala, como la función del oro, el nivel de reservas adecuado para un país, el equilibrio del tipo de cambio o una fórmula razonable para determinar el acceso de un país al Servicio de Financiamiento Compensatorio, establecido en 1963 para ayudar a los países confrontados con un deterioro temporal de sus exportaciones.

Algunos de los temas de las decenas de estudios elaborados por Polak durante sus años en el FMI y después de su jubilación son el impacto de las devaluaciones en 1949 de las principales monedas europeas (1951); el nivel por lo general inadecuado de las reservas internacionales después de la segunda guerra mundial (1952); el régimen cambiario adecuado para los países en desarrollo (1988), y otros temas relacionados con las economías en transición y los tipos de cambio (1991). Durante gran parte de los años sesenta y setenta, dirigió los estudios del FMI sobre la liquidez internacional, incluida la creación del DEG. Se han publicado dos compendios de sus estudios (Polak, 1994; Polak, 2004). Además, ha sido el “consejero profesional, no solo el jefe, de varias generaciones de economistas del Departamento de Estudios del FMI. Más que cualquier otra persona, Jacques Polak convirtió al FMI en una institución donde se aplicaba un estudio económico riguroso a los problemas prácticos de política económica”, según el historiador del FMI, James M. Boughton.

En reconocimiento a las contribuciones de Polak, la conferencia anual del FMI sobre investigación económica lleva su nombre.

No obstante, no siempre se dedicó a temas serios. Polak encontró tiempo para buscar el lado divertido de la denominada “ciencia sin esperanza”, aplicando las herramientas económicas al popular juego de mesa *Scrabble* para elaborar un sistema basado en reglas que permite mejorar el puntaje total de un jugador (véase el recuadro).

Una jubilación poco común

La última misión de Polak antes de jubilarse del FMI representaba una gran promesa para la estabilización del sistema monetario internacional. La creciente escasez mundial de dólares de EE.UU. en los años sesenta dio lugar en 1969 a la creación del DEG, un activo de reserva que los países podían utilizar para liquidar sus operaciones que no dependía de los desequilibrios de pagos de los principales países. La oferta de reservas de dólares, por ejemplo, dependía del déficit de pagos de Estados Unidos, el cual socavaba el valor del dólar. El FMI podía crear DEG de la misma forma que un banco central nacional como la Reserva Federal de Estados Unidos crea dólares. Pero muy poco después de la emisión del primer DEG la escasez de liquidez mundial se evaporó, debido en gran parte a los desequilibrios de Estados Unidos.

La economía de *Scrabble*

Durante una larga recuperación después de una operación en 1955, Jacques Polak pasaba las horas jugando al popular juego de construcción de palabras *Scrabble*. No tardó mucho en aplicar el análisis económico a este juego, utilizando conceptos como el multiplicador keynesiano y la maximización de beneficios desarrollada por Marshall con el objeto de definir una fórmula para maximizar el puntaje total de un jugador.

El error básico cometido por un principiante es intentar maximizar su puntaje en cada jugada, una estrategia que, en la jerga económica, implica un costo: el “sacrificio del puntaje que podría haberse obtenido con la misma letra en otra palabra”, explica Polak en un artículo de 1955 en *American Economic Review*.

Polak desarrolló una fórmula de maximización de beneficios para crear palabras utilizando las 100 fichas de letras en cada juego, las cuales tienen valores de 1 para las letras más comunes, como la E, a 10 para las letras Q y Z que son más difíciles de utilizar. Propone tres reglas:

- Las letras con los valores de 1 y 2 deben, y las de un valor de 3 pueden, utilizarse siempre.
- Las letras con valores de 4 y 5 solo deben utilizarse si se obtiene un puntaje superior por lo menos al doble, pero un jugador no debe guardárselas para obtener un puntaje triple.
- Las letras con valores de 8 y 10 casi siempre se guardarán para obtener un puntaje triple.

Según Polak, las reglas pueden utilizarse fácilmente en la práctica, incluso por los principiantes. Y él las aplicó, como señaló mucho después de publicar el artículo. Lamentablemente, su mujer, a quien no le importan las reglas de la economía aplicadas a *Scrabble*, le ganaba a menudo.

A finales de los años setenta, es posible que la escasez de liquidez hubiera desaparecido pero el DEG aún podría haber desempeñado una función útil, según Polak. La economía estadounidense había perdido dinamismo, el dólar se depreciaba y el sistema financiero internacional rozaba la inestabilidad. La “situación en septiembre de 1978 me pareció ideal” para que el nuevo Director Gerente, Jacques de Larosière, “planteara una propuesta radical, a la que este respondió muy positivamente”, explica Polak. La propuesta era crear una cuenta de “sustitución” especial en la que los países depositaran dólares inestables que ya no quisieran a cambio de DEG. Esta cuenta habría convertido al DEG en un activo principal y, según algunos partidarios como Polak, habría contribuido a la estabilidad financiera internacional.

De Larosière “recibió el apoyo del Subsecretario del Tesoro [de Estados Unidos], Anthony Solomon, y . . . todo se manejó con mucha discreción entre nosotros y [el Subdirector Gerente, William] Dale en el FMI” hasta 1979. El Directorio del FMI estaba de acuerdo con la propuesta, y parecía estar dispuesto a aprobarla en abril de 1980 en la reunión del Comité Provisional en Hamburgo. Polak se quedó varios meses después de su jubilación oficial a finales de 1979 para ayudar a De Larosière a presentar la cuenta. Pero el respaldo a la propuesta desapareció repentinamente, en parte porque el dólar se apreció. Los países, adversos al cambio, respaldaron la propuesta de la cuenta porque no vieron otra solución, pero no porque les gustara. Cuando el dólar se apreció, “consideraron que el sistema vigente podía seguir funcionando” y “se perdió la oportunidad de cambiar radicalmente el sistema”, dice Polak.

La jubilación de Polak del FMI fue algo pasajero. En 1981, aceptó el cargo, que había rechazado cuatro años antes, de Director Ejecutivo por los Países Bajos, país incluido en el mismo grupo que Yugoslavia, Rumania, Chipre e Israel. De los cinco, Yugoslavia fue al que más tiempo tuvo que dedicar y el más frustrante, una señal de lo que serían algunas de las dificultades a las que se verían confrontadas las economías de Europa oriental después de la disolución del bloque soviético.

En los últimos años —durante los cuales también ocupó la Presidencia de la Fundación Per Jacobsson del FMI entre 1987 y 1997— Polak ha luchado por convertir al FMI en una institución financiera más convencional y comprensible. Según Boughton, Polak puso en marcha los estudios sobre la reestructuración del balance del FMI. Su objetivo era eliminar la función de las tenencias de moneda nacional y convertir al FMI en una institución financiera basada únicamente en el DEG. Esta propuesta no fue aceptada (o aún no ha sido aceptada), pero contribuyó a una reestructuración del balance para que sea más transparente y parecido al de un banco convencional”. ■

James L. Rowe es redactor principal de Finanzas & Desarrollo.

Referencias:

Polak, Jacques J., 1994, *Economic Theory and Financial Policy, The Selected Essays of Jacques J. Polak*, vols. I y II (Brookfield, Vermont: Edward Elgar).

———, 2005, *Economic Theory and Financial Policy, Selected Essays, 1994–2004*, compilado por James M. Boughton (Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe).

———, 2005, *entrevista inédita de John LeGloahec*, archivos del Fondo Monetario Internacional, Washington.

UNA CRISIS



de confianza

. . . y mucho más

Laura Kodres

LA ACTUAL crisis es la más grave que afrontan los mercados financieros maduros en varios decenios, y aún no ha terminado. En el período anterior a la crisis, las bajas tasas de interés nominales, la abundante liquidez, la escasa volatilidad de los mercados financieros y una sensación general de complacencia animaron a muchos inversionistas a asumir más riesgos. Se preveía que el largo período de evolución favorable de los mercados financieros continuaría; el crecimiento mundial se había mantenido vigoroso, y los excesos anteriores de la burbuja tecnológica parecían muy lejanos: en resumen, muchos creían en un nuevo paradigma para los mercados financieros. Por lo tanto, las estrategias y la inversión en activos más riesgosos se convirtieron en lo normal, y en muchos casos no se entendían bien los riesgos subyacentes ni se disponía de capital suficiente para respaldarlos.

A pesar de las repetidas advertencias del sector oficial de que la intensa “búsqueda de rendimientos” podía comprometer la estabilidad financiera, los incentivos ofrecidos por el sector privado siguieron alentando la asunción de nuevos riesgos. En la primavera de 2007, incluso los altos funcionarios de algunas de las principales instituciones financieras comenzaron a expresar públicamente su preocupación, en particular por los títulos crediticios estructurados respaldados por hipotecas de alto riesgo y la flexibilidad de los acuerdos de préstamo y las condiciones que respaldaban la actividad relacionada con las adquisiciones apalancadas. Sin embargo, dadas las tasas de interés aún bajas y la abundancia de liquidez, la demanda de productos de crédito estructurado con una calificación de AAA y con rendimientos más altos de lo normal se mantuvo hasta mediados de 2007

(gráfico 1). Los supervisores no tenían la información ni la influencia suficientes para frenar la proliferación de títulos sobrevalorados. Por lo tanto, las presiones competitivas para emitir y vender estos productos eran tan intensas que —como señaló Charles Prince, Presidente y Director General de Citigroup, a un reportero a principios de julio de ese año— la Gerencia consideró: “Mientras la música suene, hay que seguir bailando”.

Como en muchas crisis de crédito anteriores, la relajación de las condiciones crediticias durante la fiebre prestamista causó las primeras pérdidas. Aunque el creciente incumplimiento de pagos de los préstamos hipotecarios en Estados Unidos —en particular en el mercado hipotecario de alto riesgo— desencadenó la crisis inicial, los efectos secundarios han sido

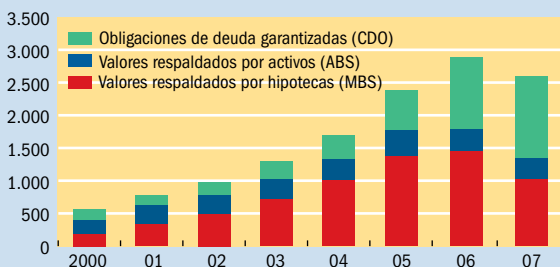
Para mejorar la estabilidad financiera los incentivos deben ser más atractivos para todos los participantes en el mercado

Gráfico 1

Creciente popularidad

La emisión de créditos estructurados aumenta en Estados Unidos y Europa.

(Miles de millones de dólares)



Fuentes: Inside MBS & ABS; JPMorgan Chase & Co., y Foro Europeo de Titulización.

Nota: CDO, por sus siglas en inglés = collateralized debt obligations; ABS, por sus siglas en inglés = asset-backed securities, incluidos automóviles, tarjetas de crédito, etc., y MBS, por sus siglas en inglés = mortgage-backed securities excluyen los valores respaldados por hipotecas de entidades estadounidenses.

especialmente graves. La falta de transparencia y la complejidad de la creciente variedad de productos de crédito estructurado ocultaron, incluso a veces a las propias instituciones financieras, la ubicación, el tamaño y el apalancamiento de las posiciones mantenidas. La ampliación de los efectos de la crisis también ha sorprendido y ha inquietado a muchos inversionistas. Resolver estos problemas no será fácil porque los incentivos que fueron la causa básica de la crisis están muy arraigados en el comportamiento del sector privado y, en algunos casos, incluso se ven reforzados por la reglamentación vigente.

Evolución de la crisis

¿Cómo se convirtió en una crisis tan grave? Es la primera vez que el mercado de productos de crédito estructurado complejos se ve confrontado con una desaceleración. La demanda de valores de rendimiento alto con calificación AAA contribuyó a que los emisores de estos productos recurrieran a préstamos subyacentes de calidad cada vez más baja para satisfacer esta demanda, agrupando y dividiendo los flujos de caja obtenidos en múltiples “tramos”, lo que permitía a los inversionistas de algunos de estos tramos recibir primero los pagos y justificaba la calificación AAA (véase el recuadro). Estos valores de rendimiento más alto y con calificaciones elevadas podían venderse fácilmente a muchas compañías de seguros, fondos de pensiones y otros bancos pequeños dispersos por todo el mundo. Para otros inversionistas, como los *hedge funds* (fondos de cobertura) y los que estaban dispuestos a asumir más riesgo, los tramos de estos valores estructurados con calificaciones más bajas también parecían ofrecer rendimientos atractivos.

En un entorno financiero estable con abundante liquidez, los inversionistas no se sintieron obligados a prestar mucha atención a los riesgos relacionados con los productos estructurados complejos que habían adquirido y, en cambio, pensaron que podían devolver o vender estos productos a otros inversionistas en caso necesario. Confiaron en que las entidades calificadoras evaluaban adecuadamente los riesgos. A posteriori, se dio demasiada importancia a las calificaciones asignadas y muy poca a la documentación sobre los productos o la investigación independiente de los instrumentos subyacentes.

Estos productos complejos tenían dos problemas: el deterioro de la garantía subyacente —principalmente hipotecas de alto riesgo originadas en las últimas etapas de la fase de expansión— y la falta de información sobre el funcionamiento de estas estructuras durante una desaceleración económica o cuando caducaron las “tasas gancho” aplicadas inicialmente a los préstamos. Las correlaciones entre los préstamos y otros tipos de valores no se sometieron a suficientes “pruebas de tensión” con respecto a una desaceleración del ciclo de crédito, cuando las correlaciones suelen aumentar, o con respecto a un descenso a nivel nacional de los precios de la vivienda en Estados Unidos. Además, aunque las calificadoras de riesgo insistieron en que solo calificaron el riesgo de incumplimiento efectivo (es decir, el riesgo de crédito), estos productos también contenían riesgos de liquidez y de mercado, los cuales muchas veces los inversionistas no consideraron.

Aunque los inversionistas tal vez no hayan entendido plenamente el alcance de los riesgos asumidos, por los cuales son responsables, la estructura de incentivos de las calificadoras de riesgo también contribuyó a la proliferación de productos de

¿Qué es el financiamiento estructurado?

El financiamiento estructurado implica normalmente la agregación de múltiples riesgos subyacentes (como los riesgos de mercado y de crédito) agrupando varios instrumentos sujetos a estos riesgos (por ejemplo, bonos, préstamos o valores respaldados por hipotecas) y luego dividiendo los flujos de caja resultantes en “tramos”, o partes, pagados a los diferentes tenedores. Hay un orden de prelación de los pagos a los tenedores de estos tramos, de forma que los tramos preferentes o *senior* (con menos riesgos) son los primeros que reciben los pagos, seguidos por los distintos niveles hasta el tramo subordinado o *equity* (el de mayor riesgo) (véase el gráfico).

Si no se obtiene una parte de los flujos de caja esperados del conjunto de los activos (por ejemplo, por impago de algunos préstamos), cuando se agote el flujo de caja de resguardo, los tenedores del tramo *equity* serán los primeros en absorber las pérdidas. Si los flujos de caja esperados se reducen aún más, el siguiente grupo de tenedores (el tramo *mezzanine*) no recibirá el pago completo.

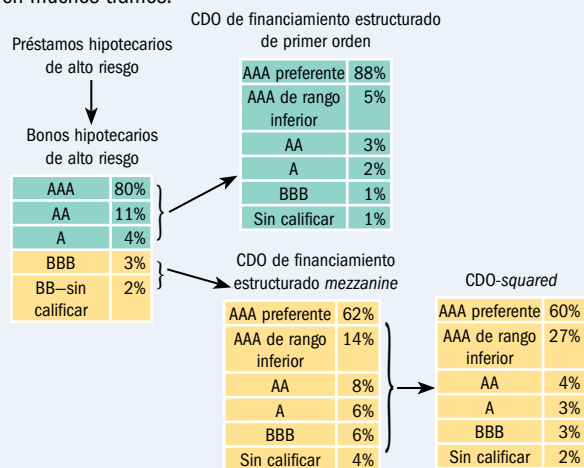
Normalmente, los tramos superpreferentes y *super senior* en la parte superior de la estructura de capital se construyen de tal forma que obtienen calificaciones crediticias AAA, es decir, que la probabilidad de que no reciban los pagos prometidos es muy baja.

Hasta julio de 2007, cuando estalló la crisis financiera, los productos de crédito estructurado crecieron de manera exponencial. Por ejemplo, la emisión de algunos productos de crédito

estructurado en Estados Unidos y Europa creció de US\$500.000 millones en 2000 a US\$2.600 billones en 2007.

Muy complejos

Los productos de crédito estructurado se agrupan y subdividen en muchos tramos.



Fuente: Estimaciones del personal técnico del FMI.

Notas: CDO (por sus siglas en inglés, *collateralized debt obligation*) = Obligación de deuda con garantía. Los porcentajes representan la proporción de bonos en el tramo calificado.

crédito estructurado. Los estructuradores solicitaban una calificación para los distintos tramos de riesgo dentro de una estructura. Si el tamaño o las características de los distintos tramos se consideraban inadecuados para lograr las calificaciones que permitían satisfacer la demanda correspondiente a estos tramos, las calificadoras recomendaban cambios estructurales (por ejemplo, reforzar las garantías) para alcanzar dichas calificaciones. Estas idas y venidas entre los estructuradores, que pagaban por las calificaciones, y las calificadoras, que las otorgaban, parecen como mínimo haber contribuido a socavar la independencia del proceso de calificación.

Contracción de la liquidez

Las dificultades más graves aparecieron cuando se descubrió que los métodos de financiamiento utilizados por los bancos para mantener estos productos de crédito estructurado difíciles de valorar e ilíquidos tenían fallas. Muchos de estos productos se mantenían en entidades fuera del balance de los principales bancos —por lo general, vehículos de inversiones estructuradas (VIE) o fondos especiales (*conduits*)— para aprovechar el menor costo financiero de estas operaciones, lo que permitía aumentar el apalancamiento en otros sectores del balance de los bancos. Estos fondos especiales se financiaban con papeles comerciales garantizados con activos a corto plazo (ABCP, por sus siglas en inglés), mientras que los pasivos de los VIE comprendían alrededor de una tercera parte de los ABCP y dos terceras partes del financiamiento a más largo plazo. El problema principal era la opacidad, ya que los inversionistas de ABCP no disponían de información exacta sobre las tenencias de estas entidades, y el público inversionista o algunos supervisores bancarios en general no estaban al corriente de la estrategia de financiamiento.

Cuando la confianza se deterioró, muchos tenedores de ABCP respaldados por productos de crédito estructurado ilíquidos se deshicieron de sus tenencias, redujeron el plazo de vencimiento que estaban dispuestos a aceptar o exigieron rendimientos más altos, especialmente si sospechaban que los productos de cré-

dito mantenidos estaban expuestos a las hipotecas de alto riesgo. Muchos VIE tenían líneas de crédito contingente con su banco matriz por si los compradores de ABCP decidían no renovar sus papeles. La contracción de la liquidez en el mercado de ABCP en agosto de 2007 dio lugar a una falta de liquidez general en el mercado interbancario, cuando se efectuaron giros sobre algunas de estas líneas de crédito contingente, o cuando los bancos transfirieron los activos de los VIE a sus balances para evitar el riesgo de dañar su reputación ante los inversionistas. A medida que los bancos comenzaron a tener dudas con respecto a sus propias necesidades de liquidez, decidieron acaparar liquidez, lo que agravó la falta de liquidez en el mercado interbancario.

Inicialmente, los bancos centrales proporcionaron liquidez de emergencia al sistema financiero, pero la necesidad ahora es crónica, lo que obligará a los bancos centrales a determinar nuevas formas de suministrar liquidez. Los principales bancos centrales han modificado sus operaciones —algunos en mayor medida que otros— para ajustarse a la actual contracción de la liquidez. En algunos casos, los bancos centrales han tenido que aceptar nuevos tipos de garantías, a veces de calidad inferior, para mantener el funcionamiento del mercado interbancario.

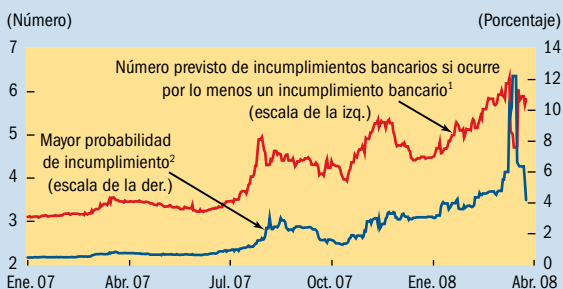
A pesar del respaldo de liquidez del banco central y, en algunos casos, de la reducción de las tasas de interés de referencia, la crisis se ha agravado y se ha ampliado. Las pérdidas de las principales instituciones financieras no solo incluyen las vinculadas con las hipotecas de alto riesgo estadounidenses (préstamos y productos estructurados conexos) sino también las pérdidas por los préstamos apalancados y sus productos estructurados conexos, otros tipos de hipotecas estadounidenses, inmuebles comerciales y préstamos empresariales. Según las estimaciones del FMI, correspondientes a todo tipo de instituciones financieras, tanto en Estados Unidos como en el extranjero, las pérdidas relacionadas con este país podrían ascender a unos US\$945.000 millones (FMI, 2008). Si bien estas estimaciones están sujetas a error debido a la información inadecuada sobre las exposiciones y el uso de precios de mercado, que podrían haber exagerado el valor de los títulos teniendo en cuenta los fundamentos económicos y los flujos de caja, parecen indicar que aún no se han revelado todas las pérdidas.

La confianza de las contrapartes se ha visto, por lo tanto, comprometida, y las instituciones financieras con balances menos sólidos que deben obtener más capital y garantizar su financiamiento observan que ahora es más costoso lograr dicho financiamiento. Los costos de financiamiento mediante bonos y capital accionario han aumentado, lo que puede observarse al examinar la evaluación del riesgo de insolvencia por el mercado. Estos riesgos, calculados según los diferenciales de los *swaps* de riesgo de incumplimiento, han aumentado, en promedio, más del doble, con respecto a principios de 2007, aunque se redujeron ligeramente después de que la Reserva Federal de Estados Unidos interviniera para facilitar la absorción de Bear Stearns por JPMorgan Chase (el gráfico 2). Además, utilizando una técnica que examina las posibilidades de que si un banco quiebra también quiebren otros, la probabilidad de que se produzcan muchos incumplimientos ha aumentado igualmente de manera considerable, lo que parece indicar que hasta cinco bancos podrían quebrar si uno quiebra. Por lo tanto, los riesgos de contagio de los principales bancos también se han incrementado.

Gráfico 2

Riesgos para la estabilidad financiera mundial

El riesgo de quiebras bancarias ha aumentado desde el verano de 2007.



Fuentes: Bloomberg L.P., y estimaciones del personal técnico del FMI.

¹De una muestra de 15 instituciones financieras grandes y complejas.

²Mide la mayor probabilidad de incumplimiento de la muestra de estas 15 instituciones cada día.

Se agrava la situación

Varias tendencias recientes han agravado la situación actual. En primer lugar, *existe una dependencia creciente de la evaluación cuantitativa de los riesgos, especialmente los de crédito, sin aplicar un enfoque global a la gestión del riesgo*. En los últimos años, se han aplicado métodos cada vez más complejos para cuantificar los diversos riesgos, especialmente los de crédito. La evaluación de los productos de crédito estructurado complejos es particularmente difícil porque estos contienen no solo riesgos de crédito sino también de liquidez y de mercado.

En segundo lugar, *la aplicación más frecuente de reglas por parte de las instituciones financieras basadas en los precios al valor del mercado ha contribuido a reducir más rápidamente los precios a través de ventas forzadas*. Este tipo de comportamiento puede ocurrir cuando las valoraciones al precio de mercado se reducen por debajo de un umbral predeterminado, establecido normalmente a un nivel que evite nuevas pérdidas, o por un agente regulador para proteger a los inversionistas, por ejemplo, en los fondos de pensiones.

Por último, *el creciente uso del financiamiento al por mayor y a corto plazo para respaldar el modelo de “origenación y distribución” ha revelado una nueva vulnerabilidad*. En este nuevo modelo, que se basa en agrupar inmediatamente los préstamos en productos titulizados y venderlos a otros inversionistas, el crecimiento del crédito (titulizado) depende en mayor medida de la disposición de los inversionistas de mantener los papeles y títulos respaldados por activos para financiar los nuevos activos titulizados que de los depositantes estables a largo y corto plazo en los bancos para financiar los préstamos tradicionales. Este cambio estructural significa que existe menos liquidez en forma de depósitos estables a largo plazo y, en cambio, los bancos dependen de la “bondad de personas desconocidas”. El alcance de esta vulnerabilidad ha agravado la crisis, ya que se ha agotado la liquidez en los mercados de financiamiento que, por lo general, suelen funcionar en forma adecuada, y la creación de crédito a través de productos titulizados se ha reducido drásticamente.

Incentivos y más incentivos

¿Cómo resolver estos problemas? En el mercado inmobiliario, cualquier agente le dirá a un comprador potencial que los tres elementos fundamentales para invertir en este mercado son “la ubicación, la ubicación y la ubicación” de la propiedad. En los mercados financieros mundiales, la respuesta es “incentivos, incentivos e incentivos”. Existen muchos incentivos que afectan al comportamiento de los mercados financieros, algunos de los cuales dependen de la flexibilidad con la que operan los mercados mientras que otros son impuestos por las normas y regulaciones. Todos son difíciles de cambiar.

Problemas de gestión del riesgo. A menos que cambie la estructura de gobierno de las principales instituciones financieras de forma que tanto los gerentes de operativos como los de gestión de riesgos tengan la misma importancia para la gerencia, es poco probable que esta preste la atención suficiente al riesgo en la disyuntiva riesgo-beneficio. Convendría pagar a los operadores sobre una base ajustada en función del riesgo, y a la gerencia sobre una base cíclica. Esto eliminaría el doble problema de que no se

presta atención suficiente a los riesgos en la fase de expansión y de que a los operadores se les paga por mantener valores que aportan ganancias importantes a la empresa pero que son muy riesgosos. Los gerentes de gestión de riesgos deben ser recompensados por un análisis adecuado de los riesgos, aun cuando la gerencia no actúe según sus recomendaciones.

Para que ocurran estos cambios, los accionistas deben insistir en ellos en el marco de los resultados a largo plazo (y, por lo tanto, también deben tener una orientación a largo plazo), o los organismos reguladores deben imponerlos para abordar la preocupación por la estabilidad financiera, la cual, debido a su naturaleza de bien público, no afrontarían las distintas empresas.

Modelo de origenación y distribución. En el punto máximo del ciclo, los originadores de préstamos pudieron transferirlos a otros sin tener que mantener ellos mismos los riesgos. Por lo tanto, al no mantener riesgo alguno, no tenían ningún incentivo para comprobar la capacidad de pago del deudor. Los casos más evidentes fueron los denominados préstamos NINJA, los cuales no requerían ingresos, trabajo ni activos.

Podrían establecerse incentivos para fomentar la disciplina crediticia si el originador mantuviera una parte del riesgo de las perspectivas futuras de los préstamos, ya fuera a través de la reglamentación o porque los potenciales inversionistas en productos titulizados insistieran en ello. En ambos casos, es difícil de lograr. Existen muchas maneras de contrarrestar el riesgo de los préstamos, aun cuando se mantengan en el balance. El uso de derivados es común, y es difícil relacionar algunos métodos complejos con los propios préstamos, lo que complica la verificación. También podría exigirse al originador que garantizara que los préstamos originados sean “adecuados”, manteniendo una parte del riesgo en su balance sin apalancarlo, y supervisando los préstamos. Verificar el cumplimiento de este sistema exigiría tiempo y más recursos de supervisión. No obstante, el verano pasado las entidades de regulación bancaria de Estados Unidos emitieron nuevas directrices bancarias más estrictas para frenar en el origen los tipos más riesgosos de préstamos hipotecarios, y muchos estados también adoptaron estas directrices para los originadores hipotecarios no bancarios.

Vehículos fuera del balance. Un tema conexo es el incentivo del costo regulatorio de colocar activos y su financiamiento en vehículos fuera del balance, donde los riesgos son menos transparentes para los inversionistas de la institución financiera matriz, así como para los supervisores y las entidades reguladoras. Los avances en el establecimiento de normas de suficiencia de capital más adecuadas para los bancos de todo el mundo —lo que se conoce como el marco de Basilea II— pueden ayudar a reducir el incentivo relacionado con estos vehículos, pero solo si los supervisores utilizan plenamente su discreción para juzgar si los riesgos se transfieren verdaderamente a estas entidades y si el banco puede, por lo tanto, obtener alivio de capital.

Calificadoras de riesgo. Dado que los emisores que pagan a estas entidades son los que solicitan las calificaciones, es posible que tengan el incentivo de otorgar una calificación muy alta al activo subyacente para garantizar que el emisor pueda atraer compradores y, cuando las condiciones se deterioren, evitar una depreciación demasiado rápida de la categoría de modo que el sistema de calificación parezca creíble y estable. Este incentivo adverso se reduce, por lo menos en cierta medida, porque es necesario ser preciso y

realista en el proceso de análisis del riesgo crediticio a fin de garantizar la credibilidad y la demanda final de los valores calificados.

A raíz de los acontecimientos recientes, las calificadoras de riesgo coinciden en la necesidad de establecer “cortafuegos” entre los distintos ámbitos de sus operaciones de forma que haya verificaciones independientes entre los que otorgan las calificaciones iniciales y los que se encargan de modificar las calificaciones a lo largo del tiempo.

Financiamiento al por mayor. Por último, existe el incentivo de las instituciones financieras de no protegerse en forma suficiente ante las crisis de liquidez sistémica. La tendencia al uso del financiamiento al por mayor puede atribuirse al entorno de tasas de interés bajas y estables y a la decisión de los bancos de mantener activos más negociables en sus balances, lo que significa que el financiamiento al por mayor es menos costoso y más eficiente, pero solo “en los buenos tiempos”, cuando puede obtenerse fácilmente. En tiempos difíciles, los inversionistas que proporcionan estos fondos huyen hacia activos de alta calidad y, por lo tanto, los bancos tienen más dificultades para obtener financiamiento sólido. Cuando la situación se agrava considerablemente, muchas grandes instituciones financieras suponen que los bancos centrales intervendrán para resolver sus dificultades.

Obviamente los problemas financieros nunca son agradables para una institución, pero si la mayoría de ellas también afronta las mismas dificultades, entonces la necesidad de autoprotegerse es menos urgente. Dado que las instituciones nunca pueden estar seguras de que los problemas de financiamiento que experimentan originarán una respuesta del banco central a nivel de todo el sistema, tienen algún incentivo para mejorar sus propios sistemas de gestión del riesgo de liquidez, pero este mecanismo no será eficaz si perciben que los bancos centrales probablemente vendrán a rescatarlas, como lo han hecho.

Por lo tanto, si la estabilidad de todo el sistema es importante y las propias empresas no tienen el incentivo de proporcionar una protección de liquidez suficiente, será necesario establecer algún sistema de supervisión o regulación. Este sistema variará de un país a otro y, tal vez, por tipo de institución financiera, pero debe tener como objetivo lograr que

la institución financiera asuma una mayor parte del costo de protegerse ante un problema de liquidez.

Un método sería exigir a las instituciones que aumenten los activos líquidos a corto plazo que pueden utilizar como garantía de los préstamos de otras instituciones o del banco central. Estos coeficientes de activos líquidos son frecuentes en muchos países, pero tal vez deberían actualizarse a fin de considerar los nuevos tipos de instrumentos líquidos o establecer coeficientes más altos. Otra opción sería pagar más por un seguro o un servicio de liquidez contingente. Los bancos ya adquieren este tipo de seguro, pero es difícil determinar la solidez de estos contratos en caso de dificultades sistémicas. Por lo tanto, este seguro puede ser mucho más eficiente si se obtiene a través de una entidad pública. En teoría, la centralización del riesgo de liquidez dentro de una institución pública, como el banco central, puede ser preferible a la obtención de un seguro privado.

* * * * *

Una de las cuestiones difíciles que plantean los acontecimientos recientes es determinar hasta qué punto el problema de las hipotecas de alto riesgo podría haber puesto en peligro la estabilidad financiera mundial. Y aún será más difícil hallar mecanismos prácticos y eficaces para corregir los arraigados incentivos y estructuras —tanto en el mercado como en los sistemas de supervisión y regulación— que han provocado una profunda alteración de la intermediación financiera que podría afectar considerablemente al bienestar financiero de los ciudadanos de muchos países, muchos de los cuales están muy lejos del epicentro de la crisis. ■

Laura Kodres es Jefa de División en el Departamento de Mercados Monetarios y de Capital.

Referencias:

Fondo Monetario Internacional (FMI), 2007, Global Financial Stability Report, octubre, Estudios económicos y financieros (Washington).

—, 2008, Global Financial Stability Report, abril, Estudios económicos y financieros (Washington).



FMI *Boletín*

*Consulte la versión electrónica
del Boletín del FMI en
www.imf.org/imfsurvey*

El flagelo de las

Randall Dodd y Paul Mills

Cualquiera de los innumerables problemas del mercado hipotecario de Estados Unidos se hubiese podido remediar, pero al conjugarse generaron una crisis que se propagó por todo el mundo

YA SE aprecian las causas de la crisis de las hipotecas de alto riesgo. Todo empezó con fallas en las prácticas de colocación de los préstamos, que se fueron multiplicando. Los daños se propagaron en cada etapa de un complicado proceso de originación de una hipoteca de alto riesgo, convertida luego en un valor garantizado por un activo que pasaba a integrar una obligación de deuda garantizada (CDO, por sus siglas en inglés), que se calificaba y se vendía a inversionistas.

No está muy claro cómo la crisis llegó a otros sectores del sistema financiero mundial. Como un virus invisible que infecta a muchas personas y comunidades, la crisis financiera se propagó cuando las pérdidas de los intermediarios en un mercado no transparente despertaron inquietud con respecto a la liquidez y la solvencia de otro. Así como las enfermedades se transmiten por contacto con personas, animales o alimentos contaminados, esta crisis se ha transmitido a través de instituciones y mercados interconectados, dejando a otros prácticamente incólumes.

En este artículo se examinan los orígenes de la crisis hipotecaria y los distintos lugares, algunos inusitados, en que se han observado sus efectos, como los mercados de préstamos interbancarios, de papeles comerciales a corto plazo o incluso de bonos municipales.

El virus de los préstamos de alto riesgo

La concesión de préstamos a personas de bajo ingreso y bajas calificaciones de crédito no es mala ni irresponsable de por sí, pero es prudente controlar los riesgos mediante un examen más detenido del prestatario, normas más estrictas para las garantías y tasas acordes con la magnitud de los riesgos.

Muchas veces, sin embargo, se relajaron las normas para los préstamos de alto riesgo y de tipo "Alt-A" (un riesgo intermedio entre el primer grado y el grado inferior). Incluso muchas hipotecas eran de tipo "ninja" (a personas sin ingresos, sin empleo y sin activos) y, para empeorar las cosas, inicialmente ofrecían tasas bajas como "gancho" u otras condiciones, como la opción



hipotecas de alto riesgo

de pagar únicamente intereses o de amortización negativa, que las hacía parecer más asequibles a los deudores, los cuales podían obtener una hipoteca mayor, pero con pagos futuros más altos cuando la tasa “gancho” expirase o empezaran los pagos al principal.

Ese comportamiento tan arriesgado se justificaba argumentando que los precios de las viviendas se apreciaban aceleradamente y en Estados Unidos no habían bajado a nivel nacional desde los años treinta. Por consiguiente, los altos precios de las garantías mitigarían o eliminarían gran parte de los posibles problemas de reembolso. Si el deudor no pagaba a tiempo, el aumento del valor de la vivienda facilitaría un refinanciamiento o, en caso de embargo, esta cubriría el préstamo y los intereses y multas acumulados. Si los precios de las viviendas seguirían aumentando y las razones préstamo/valor siempre bajarían, ¿qué podría salir mal?

La transformación de los préstamos para vivienda en valores (cuyos pagos de renta y amortización se transfieren a los inversionistas a través de un fideicomiso) creó más problemas. Si bien todos los valores respaldados por hipotecas (MBS) que son emitidos por entidades patrocinadas por el gobierno (EPG) de Estados Unidos (Fannie Mae y Freddie Mac) tienen normas comunes de colocación, los MBS emitidos por las principales firmas de Wall Street no tenían normas homogéneas. Ello elevaba considerablemente el costo de entender la información revelada, así como las primas para mantener la confianza. La debida diligencia de los inversionistas no bastaba ante esta mayor carga de información.

Los inversionistas se valieron de las agencias calificadoras del riesgo crediticio. Estas agencias tienen una larga y reconocida trayectoria en la calificación de bonos, pero los MBS y los CDO hipotecarios de alto riesgo eran instrumentos nuevos y más complejos. Los CDO son valores estructurados respaldados por conjuntos de valores, préstamos o derivados de crédito cuyos flujos de caja se dividen en segmentos, llamados tramos, con diferentes características de reembolso y rentabilidad.

Como las hipotecas de alto riesgo eran nuevas, había poca información sobre sus resultados anteriores, una deficiencia muy importante a la hora de evaluar su comportamiento —individual o en grupo— en casos de tensión económica. Gracias al optimismo que había con respecto a su desempeño, más del 90% de los préstamos de alto riesgo titulizados se convirtieron en valores con la calificación máxima de AAA (FMI, 2008).

Los incentivos del mercado para los originadores, tituladores e incluso agencias calificadoras del riesgo de los préstamos no despertaron escepticismo en torno a estos títulos difíciles de entender. Al contrario, los incentivos incrementaban el volumen de las transacciones e incitaban a soslayar aspectos como la calidad del crédito y la prudencia, ya que a los jugadores se les pagaba para que cerraran negocios y el riesgo en última instancia correría por cuenta de otros: los inversionistas finales.

La complejidad de estas inversiones estructuradas —los valores se dividen en varios tramos, cada uno con un riesgo diferente y

vendidos por separado— planteaba retos adicionales para la calificación del riesgo. El modelo de calificación del riesgo resultó inadecuado para prever el incumplimiento no solo a nivel individual sino también simultáneo en los distintos mercados de vivienda de Estados Unidos, e impedía calcular correctamente el riesgo de crédito de cada tramo. Se suponía que los tramos superiores, mejor calificados, tenían poca correlación con los tramos inferiores, más arriesgados. Sin embargo, cuando se conoció la baja calidad de los préstamos y se rebajó la calificación de los títulos, todos empezaron a perder valor.

Se argumentaba que los precios de las viviendas se apreciaban aceleradamente y en Estados Unidos no habían bajado a nivel nacional desde los años treinta.

Una vez que los títulos se distribuyeron y se negociaron en bolsa, surgieron más problemas. La vulnerabilidad de las posiciones de inversión apalancadas, o poco capitalizadas, y la iliquidez de muchos mercados de crédito estructurados salieron a relucir cuando se suspendieron las negociaciones en otros mercados, como los de MBS vinculados a hipotecas de alto riesgo, los CDO, los papeles comerciales garantizados con activos (ABCP), y los derivados de crédito (Dodd, 2007). La estrategia de fuerte apalancamiento, a través de deuda o derivados, para elevar la rentabilidad del capital, puso a los inversionistas a merced de una gran oscilación de los precios del mercado. Los originadores de hipotecas, agentes o operadores, fondos de cobertura, y vehículos de inversiones estructuradas (VIE) que los bancos mantenían fuera de su balance, estaban muy apalancados. La principal estrategia de gestión del riesgo era procurar negociar rápidamente las posiciones generadoras de pérdidas. Pero esa estrategia, que se basa en la liquidez de los mercados, falló cuando estos quedaron ilíquidos.

Una situación en la que todas las negociaciones van en una sola vía (todos tratando de vender o de comprar) resulta difícil para los mercados financieros; pero la liquidez de algunos mercados ha resultado más fiable que la de otros. Las bolsas de valores de Estados Unidos permanecieron líquidas incluso durante el desplome de 1987 y el mercado bajista que siguió al boom informático de principios de este decenio. Ello no ocurrió en el caso de los mercados extrabursátiles de títulos relacionados con hipotecas y derivados de crédito. Estos mercados no tienen agentes obligados o comprometidos a mantener la liquidez del mercado mediante ofertas de compra y venta en el curso de la jornada. En los períodos de tensión, los agentes pueden suspender la creación

de mercado, y la falta de negociaciones elimina una manera independiente de ajustar las posiciones al valor de mercado (véase “El abecé de los mercados extrabursátiles” en la pág. 34). A medida que aumentaba la volatilidad en los mercados de crédito y MBS, aumentó el riesgo de crear mercados y mantener valores en existencia. Ello redujo la voluntad de los agentes para ofrecer liquidez a quienes deseaban operar en el mercado.

El virus se propaga

Cualquiera de estos problemas por sí solo habría planteado una situación difícil, pero quizá autocorregible y confinada al mercado de alto riesgo. Las pérdidas causadas directamente por las hipotecas de alto riesgo han sido relativamente pequeñas, y equivalen a una caída del 2%–3% en los precios de las acciones estadounidenses. Pero los problemas se conjugaron y propagaron a sectores clave del sistema financiero y la economía. En general, el FMI estima, en su Informe sobre la estabilidad financiera mundial de abril de 2008 que las pérdidas mundiales podrían llegar a US\$945.000 millones una vez que se incluyan otras, como las de los inmuebles comerciales. La velocidad y amplitud de la propagación fue sorprendente, y muchos de los siguientes 10 efectos secundarios de la crisis hipotecaria desconcertaron a los analistas.

Pésima calidad de las normas para los créditos de alto riesgo y Alt-A en 2006–07. A medida que se acumulan los incumplimientos y ejecuciones hipotecarias, la baja calidad de los préstamos concedidos en 2006–07 no deja de asombrar a los analistas. Sin una recesión que genere este tipo de pérdidas, dos cosas quedaron claras. Primero, muchos solo podían pagar su hipoteca si la apre-

ciación de la vivienda porque continuaba, lo cual les permitiría refinanciar antes de que terminaran sus tasas “gancho”. Al bajar los precios en muchas partes, se multiplicaron los incumplimientos y las ejecuciones porque los deudores no podían refinanciar la hipoteca. Segundo, un gran número de deudores, agentes y tasadores inflaban los precios de las viviendas y los ingresos de los solicitantes de crédito. Si la apreciación de las viviendas no continuaba, no habría modo de pagar muchas de estas hipotecas. Aunque el reajuste de las tasas en algunos casos está agravando los problemas de incumplimiento, ello no fue la causa inicial.

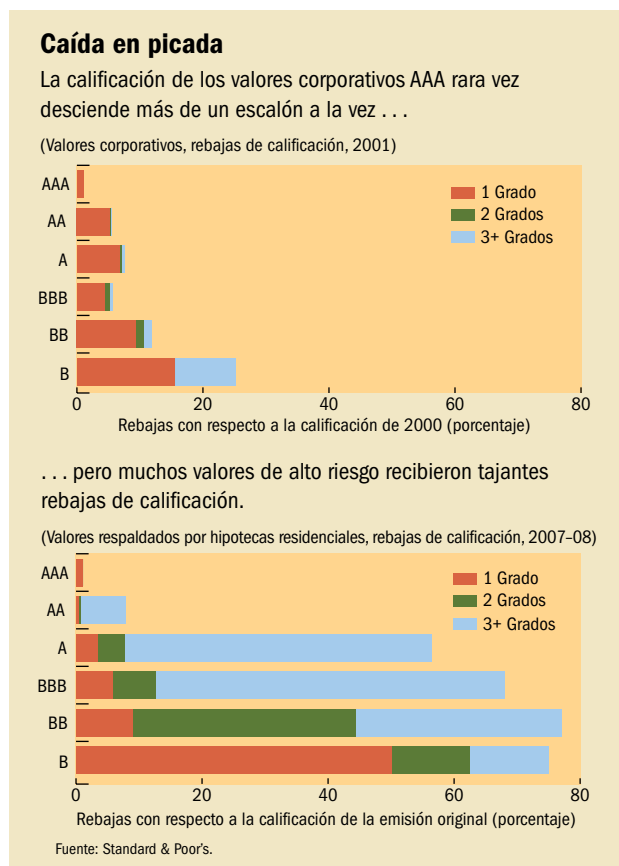
Grado y velocidad de reclasificación de los valores respaldados por activos. Los inversionistas han aprendido en carne propia que la calificación de los títulos de crédito estructurados tiene mayores posibilidades de sufrir un rápido y severo descenso que la de los bonos corporativos (véase el gráfico). Las reclasificaciones de los títulos de alto riesgo no solo se aceleraron, sino que solían bajar varios escalones debido a la sensibilidad de la calificación de esos valores a los supuestos aumentos de las pérdidas crediticias. Como resultado, ha disminuido la fe de los inversionistas en las opiniones de las agencias calificadoras del riesgo: a partir de agosto de 2007, las primas de riesgo de crédito de los MBS de viviendas de Estados Unidos con calificación AAA son semejantes a las de los bonos corporativos de calificación BBB.

Este problema ha afectado especialmente a los bancos que conservaron los tramos de CDO de calificación AAA “superior privilegiada” que ellos patrocinaban. Algunos bancos no tenían la pericia para analizar los riesgos de estos instrumentos respaldados por activos, y su debida diligencia efectivamente se basaba en el análisis de las agencias calificadoras, de modo que cuando empezaron a bajar de categoría en julio de 2007, los bancos registraron importantes pérdidas por ajuste a los precios del mercado.

Pánico en los fondos del mercado monetario en agosto de 2007.

El primer descenso general de los mercados ocurrió en julio, tras una ronda importante de reclasificación de MBS de alto riesgo (en vista del aumento de los incumplimientos) y dos fondos de cobertura patrocinados por la firma Bear Stearns de Wall Street trataron de liquidar grandes posiciones en esos valores. Tras el anuncio del banco francés BNP en agosto de que suspendía los retiros de algunos fondos del mercado monetario, se generalizó la turbulencia en el mercado interbancario. Temiendo una fuerte demanda de efectivo por retiros de los clientes, los fondos trasladaron defensivamente sus carteras de depósitos bancarios y papeles comerciales a mediano y largo plazo (en la práctica, pagarés empresariales) a vencimientos ultracortos y a un día. Esto provocó una fuerte demanda de liquidez a corto plazo y un colapso del mercado de ABCP, los efectos de corto plazo utilizados para financiar las inversiones, no incluidas en el balance, en activos a largo plazo. Lo anterior dificultó la obtención de préstamos por parte de los bancos de Europa y Norteamérica a plazos mucho mayores de un día. Pese a que en ese momento había poca preocupación por la solvencia de los bancos, los beneficios de otorgar préstamos a vencimientos más largos no alcanzaban a compensar el riesgo de otorgar créditos a contrapartes que podrían caer en desgracia.

Un sistema bancario “oculto”. El desplome de la demanda de ABCP enfocó la atención hacia los VIE que varios bancos patrocinaban directamente o a través de considerables compromisos de crédito. En esencia, estas entidades no incluidas en el balance



transformaban la liquidez: tomaban los productos a corto plazo de las ventas de ABCP y compraban activos a más largo plazo, a semejanza de lo que tradicionalmente hacen los bancos en el balance, tomando depósitos y concediendo préstamos; pero como no estaban incluidos en el balance, no necesitaban tanto capital para cumplir las normas de capitalización bancaria. Cuando el mercado de ABCP se desplomó, los bancos tuvieron que conceder préstamos a estas entidades y pronto tuvieron que decidir si las incluían oficialmente en sus balances. Algunos bancos lo hicieron, acrecentando sus balances y el capital requerido; pero otros no, lo cual suscitó ventas de activos y pérdidas para los inversionistas. Aunque las agencias calificadoras y las autoridades sabían de estas entidades, su tamaño (activos por más de US\$1 billón) y su contribución a la demanda de activos de riesgo no eran bien conocidos antes de agosto de 2007.

Grado de los compromisos de liquidez de los bancos. Ante las dificultades para financiarse en los mercados al por mayor, los bancos empezaron a “acaparar” liquidez conservando los activos más próximos al efectivo y reduciendo los plazos de sus préstamos a otros bancos. Los bancos se interesaron más

por el número de compromisos de crédito que habían suscrito con otros bancos, fondos de cobertura y empresas. Al mismo tiempo, como les resultaba más difícil recaudar fondos mediante la venta de préstamos en los mercados de valores, elevaron el número de préstamos que mantenían en sus libros. Los bancos sufrían presiones de liquidez por ambos lados: tuvieron que conservar préstamos que planeaban vender y cumplir compromisos de crédito que no deseaban. Esto coincidió con la creciente renuencia de los bancos a conceder préstamos a otros bancos. El resultado fue una iliquidez sin precedentes en los mercados interbancarios.

Rápida fuga de los bancos hacia la liquidez. Ante la inquietud por el crédito de la contraparte y la acaparación de activos líquidos, hasta los bancos solventes tienen dificultades para financiarse. Northern Rock, del Reino Unido, requirió fondos de emergencia del Banco de Inglaterra ya que no pudo titular ni vender las hipotecas que poseía, no pudo obtener efectivo de otros bancos, y sus activos líquidos solo le alcanzaban para unas pocas semanas. Bear Stearns sufrió una “corrida” del mercado al por mayor pese a que los supervisores garantizaban que su capital regulatorio excedía los requisitos. Bear Stearns agotó en tres días su reserva de liquidez por US\$17.000 millones, a pesar de que la Reserva Federal de Nueva York y JPMorgan Chase negociaban su rescate. Northern Rock y Bear Stearns ilustran la fragilidad de la confianza en los mercados al por mayor y la rapidez con que se puede agotar el dinero de una entidad cuando se mancha su reputación y los mercados están ilíquidos.

El miedo a manchar la reputación ayuda a entender por qué los bancos han sido reacios a utilizar las líneas de crédito entre ellos. Temen suscitar rumores de pérdida de liquidez. Tampoco han querido utilizar el apoyo de los bancos centrales. Como resultado, la Fed amplió su ventanilla de ofertas de liquidez de manera anónima. Otros bancos centrales están adoptando medidas semejantes.

Concentración del riesgo de crédito de las hipotecas de alto riesgo en los aseguradores de bonos. Algunos aseguradores de

bonos (las compañías “monolínea”), que antes se especializaban en ofrecer protección para el riesgo de crédito de los bonos municipales y de infraestructura, en 2003 empezaron a asegurar valores respaldados por activos y CDO para reforzar las calificaciones AAA de los tramos más seguros. El aumento de la morosidad y las ejecuciones hipotecarias llevó al desplome de estos valores e incrementó los pasivos de los aseguradores, que fueron reclasificados o su calificación fue puesta bajo observación por las agencias calificadoras. Se estima que los dos mayores aseguradores, Ambac y MBIA, habrían perdido US\$23.000 millones y se vieron obligados a recaudar capital adicional.



Desplome de los mercados de bonos municipales y préstamos estudiantiles. Los graves problemas de las compañías monolínea afectaron los mercados de bonos municipales y valores respaldados por préstamos estudiantiles. Más de la mitad de los US\$2,6 billones en bonos municipales en circulación son garantizados por compañías monolínea y reciben una calificación de crédito AAA. Estas garantías homogeneizan gran parte de los más de 2 millones de diversos bonos que circulan, convirtiéndolos en valores de calificación AAA.

En los últimos años, el mercado ha reemplazado los bonos tradicionales de cupón fijo por otros instrumentos innovadores, como los valores a un tipo de adjudicación (ARS). Si bien para los deudores los ARS suelen ser instrumentos a largo plazo, los prestamistas los consideran a corto plazo porque su tasa de interés se reajusta con frecuencia en un sistema de subasta a la baja, en que los tenedores también tienen la opción de vender el título. En circunstancias normales, los intereses son menores para el emisor y la inversión es más líquida para los administradores de dinero de las empresas e instituciones; pero los problemas de los aseguradores suscitaron dudas sobre la calificación crediticia de los ARS y, si bien los agentes-operadores tradicionalmente presentaban ofertas para equilibrar el mercado, dejaron de hacerlo cuando descubrieron que estaban adquiriendo un volumen excesivo de valores. Como resultado, las subastas fracasaron, y muchos municipios tuvieron que pagar tasas de interés mucho más altas.

Muchas firmas especializadas en préstamos estudiantiles utilizaban la técnica ARS, y tras el fracaso de las subastas tuvieron que suspender sus operaciones o la concesión de nuevos préstamos.

El mercado hipotecario de Estados Unidos dependía de entidades patrocinadas por el gobierno para hacer frente a la crisis. Las autoridades estadounidenses se han valido más que de costumbre de organismos federales y empresas patrocinadas por el Estado para brindar apoyo al mercado hipotecario. Este apoyo ha asumido la forma de refinanciamiento de hipotecas (Federal Housing Administration), fuerte aumento de los préstamos a los bancos hipotecarios que necesitan liquidez y mayor adquisición de MBS (Federal Home Loan Banks), compra de más hipotecas y emisión y compra de más MBS (EPG), y suministro de liquidez con una gama más amplia de garantías hipotecarias de un mayor número de contrapartes (Reserva Federal). En resumen, las autoridades estadounidenses han movido casi todas las palancas a su disposición para sostener la actividad hipotecaria.

Escala del desapalancamiento forzoso de los bancos. Los bancos han sufrido pérdidas, han incorporado a sus balances activos de VIE y fondos de cobertura quebrados, y han tenido que cumplir compromisos de préstamo. Como resultado, se han visto obligados a racionar el capital más estrictamente. Con el capital deteriorado y difícil de recaudar externamente, los bancos han tratado de reducir los préstamos voluntarios y endurecido las condiciones para los créditos ya concedidos, ya sean préstamos de consumo garantizados por el capital inmobiliario o préstamos a fondos de cobertura. Los bancos comerciales son por naturaleza apalancados, y un descenso relativamente pequeño del capital puede traducirse en un descenso mucho mayor en el total de préstamos. Según una estimación, las pérdidas del sistema bancario estadounidense por US\$400.000 millones en la crisis actual se traducirían en un descenso de US\$2 billones en el total de préstamos y una reducción del 1,2% en el PIB del país (Greenlaw y *et al.*, 2008; FMI, 2008).

La resistencia: No todas las sorpresas fueron malas

Si bien fueron muchas las malas noticias durante la propagación de la crisis, hubo unas cuantas sorpresas favorables.

Primero, hasta el **momento, la propagación de los problemas a los mercados emergentes ha sido limitada, y el crecimiento y la demanda mundial de materias primas se mantienen pujantes.** Los mercados emergentes no han sido del todo inmunes. En algunos países, como Kazajstán e Islandia, se han sentido tensiones en el sector bancario; las primas de los bonos de los mercados emergentes han aumentado, y algunas bolsas han caído precipitadamente (tras un fuerte aumento en unos pocos años anteriores). Pero hasta el momento no ha ocurrido ninguna crisis considerable, ni se ha producido una fuga de capital masiva y desestabilizadora, ni las economías reales se han contraído.

Segundo, la **disposición de los fondos soberanos de inversión para suministrar capital a los bancos comerciales y de inversión en apuros ha sido favorable para la estabilidad financiera mundial.** Hasta marzo de 2008, estos fondos habían aportado capital a los bancos y a aseguradores por US\$45.000 millones, aunque la continuación de las pérdidas en el mercado hace menos probables nuevas inyecciones de capital en el corto plazo.

Algunos remedios posibles

Si bien las medidas de política aún están en la fase de diseño, se deben tener en cuenta varios objetivos clave para corregir los problemas actuales y evitar que se repitan:

- **Atenuar el apalancamiento.** Ciertos elementos de los mercados financieros modernos requieren tanto apalancamiento que son vulnerables a grandes oscilaciones de los precios y a la iliquidez del mercado. Como hemos visto, el desapalancamiento empeora la escasez de crédito, y las ventas forzosas generan un movimiento excesivo de los precios. Las autoridades deben aplicar límites de prudencia más estrictos para el apalancamiento, quizá elevando los requisitos de capital o de constitución de garantías.

- **Mejorar la gestión de liquidez.** Algunas instituciones principales han resultado menos resistentes de lo previsto a los shocks de financiamiento. Los participantes clave del mercado deben buscar mejores maneras de proporcionar liquidez para las operaciones.

- **Fomentar la liquidez del mercado.** En los mercados extrabursátiles, la liquidez del mercado, y a su vez el descubrimiento de precios, ha resultado endeble. Se requieren medidas para reforzar la confianza en la liquidez de estos mercados, por ejemplo, formalizando las obligaciones de cotizar que tienen los operadores (como ocurre en el mercado del Tesoro de Estados Unidos).

- **Promover la diligencia debida.** Los inversionistas demostraron falta de diligencia debida y excesiva confianza en las calificaciones crediticias al invertir en valores estructurados. Los inversionistas institucionales, en particular, requieren una mayor diligencia al adquirir una nueva clase de activos. Para mejorar la vigilancia, los productos de crédito estructurados deben ser más sencillos y fáciles de valorar independientemente por parte de los inversionistas.

- **Mayor transparencia.** La falta de transparencia del precio de mercado en los instrumentos de crédito estructurados ha agravado los desafíos contables y de valoración creados por la crisis. El aumento de información al público sobre los precios y las negociaciones contribuirá al descubrimiento de los precios y a la valoración a precios de mercado. Además, los bancos necesitan incentivos para consolidar entidades que no se incluyen en los balances.

Una epidemia pertinaz

¿Qué hemos aprendido? Primero, la titulización ha transferido algunos riesgos de crédito del sistema bancario, pero no tantos como se preveía, y a expensas de la transparencia. El descubrimiento de dónde se acumulan las pérdidas está demorando mucho. Segundo, los mercados extrabursátiles no son siempre líquidos en tiempos difíciles. La perturbación de los mercados interbancarios ha sido más profunda y duradera que lo previsto antes de agosto de 2007, lo cual significa que las instituciones deben estar en condiciones de sobrevivir con sus propios recursos por un tiempo largo. Tercero, la gestión del riesgo en cada banco se ha enfocado en proteger a la institución, prácticamente sin tener en cuenta los riesgos sistémicos. Como resultado, las medidas individuales, racionales para la supervivencia, colectivamente han generado resultados irracionales. Por último, la resolución de la crisis ha sido extremadamente compleja en un mundo de dispersión de riesgos y productos derivados. Los bancos centrales se han visto obligados a innovar rápidamente para contener los brotes, y aun así la crisis ha persistido. La lucha contra esta epidemia ha resultado más difícil de lo que imaginaron los médicos. ■

Randall Dodd es Asesor y Paul Mills es Economista Principal del Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del FMI.

Referencias:

Dodd, Randall, 2007, "Los tentáculos de la crisis hipotecaria", Finanzas & Desarrollo, vol. 44 (diciembre), págs. 15-19.

Fondo Monetario Internacional (FMI), 2008, Global Financial Stability Report, abril (Washington).

Greenlaw, David, Jan Hatzius, Anil K. Kashyap y Hyun Song Shin, 2008, "Leveraged Losses: Lessons from the Mortgage Market Meltdown", documento presentado en un foro sobre la política monetaria de Estados Unidos el 29 de febrero.

Asia: Reflexiones sobre la crisis hipotecaria

Las expresiones de moda han cambiado, pero abundan las semejanzas entre la crisis financiera asiática de 1997 y la actual

Khor Hoe Ee y Kee Rui Xiong

EL AÑO pasado se cumplieron 10 años de la crisis financiera de Asia. Los aniversarios suelen ser un buen momento para repasar las lecciones aprendidas, y este no fue la excepción. Se celebraron muchas conferencias para analizar lo ocurrido y estudiar mecanismos que permitan evitar otras crisis.

Casi no habían terminado estas conferencias cuando ya había surgido una nueva crisis, esta vez con otro epicentro: Estados Unidos y Europa, y con otras expresiones de moda. La titulación, las hipotecas de alto riesgo y las obligaciones de deuda garantizadas (CDO, por sus siglas en inglés) no tienen nada que ver con las paridades fijas, la excesiva deuda empresarial y la deuda externa que estuvieron en boga durante la crisis de Asia, pero en el fondo las causas de los dos episodios son semejantes: en ambos, cundió el pánico entre los inversionistas ante la incertidumbre en torno a la seguridad y valuación de los activos, y en ambos se originó una fuga hacia la liquidez y un aumento de la insolvencia del sistema bancario.

¿Cuáles son las señales que deberían alertar a las autoridades de la posibilidad de una crisis? Y ¿cómo se pueden detectar problemas recurrentes, solucionables en períodos tranquilos, a fin de mitigar los riesgos y amortiguar el impacto de las crisis? En este artículo se examinan la crisis de las hipotecas de alto riesgo y la crisis de Asia, las lecciones aprendidas y las razones por las que Asia ha resistido, hasta el momento, la crisis actual.

Señales tempranas de alerta

Un elemento común en ambas crisis fue la **liquidez abundante y la expansión excesiva e imprudente del crédito**. Antes de la crisis de Asia se produjo una gran afluencia de capital hacia la región (gráfico 1), que originó un fuerte

aumento del crédito bancario y el endeudamiento empresarial. Los inversionistas extranjeros adquirieron valores asiáticos de alto rendimiento o instrumentos de deuda denominados en dólares de EE.UU. suponiendo que las economías asiáticas seguirían creciendo rápidamente y las paridades cambiarias se mantendrían fijas indefinidamente. Del mismo modo, la crisis actual estuvo precedida de flujos masivos de capital hacia Estados Unidos para financiar sus déficits en cuenta corriente. Esa abundante liquidez

Un billete de US\$2 pegado a la puerta del edificio de Bear Stearns en Nueva York luego de que JPMorgan Chase ofreciera la compra de esta empresa a US\$2 por acción.

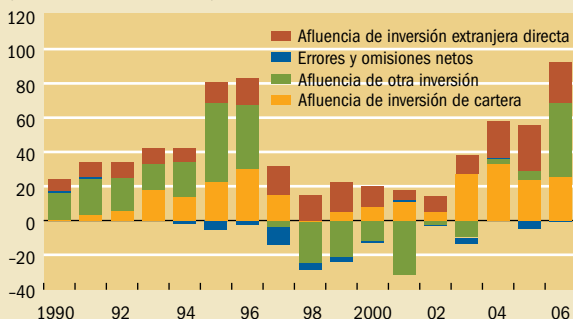


Gráfico 1

Afluencia masiva de capital

En los dos años previos a la crisis financiera de Asia de 1997 la afluencia de capital a la región creció espectacularmente.

(Miles de millones de dólares)



Fuentes: CEIC y FMI, *International Financial Statistics*.

se transformó en crédito de consumo e hipotecas, que luego se convirtieron en valores respaldados por hipotecas (MBS, por sus siglas en inglés) y CDO. La búsqueda de rendimientos estimuló la demanda de esos productos estructurados y muchos inversionistas se guiaron únicamente por el grado AAA que recibieron de las agencias de calificación de riesgo.

Los prestamistas también buscaban rendimientos, y la abundancia de liquidez llevó a la **relajación de las normas de crédito**. En la crisis financiera de Asia, la imprudencia llevó a otorgar créditos a grandes sociedades vinculadas con los bancos, o a megaproyectos y urbanizaciones de dudosa viabilidad comercial. En el caso de la crisis hipotecaria, esa búsqueda generó una proliferación de préstamos hipotecarios de alto riesgo a los denominados deudores “ninja” (sin ingresos, sin empleo y sin activos).

Otra señal de alerta anterior a las crisis fue el **acelerado ascenso de los precios de los activos inmobiliarios**. Los precios de Estados Unidos, por ejemplo, subieron un 50% entre 2001 y 2006. De hecho, en crisis anteriores, estas burbujas de los activos se han atribuido al crédito barato. Según la conocida hipótesis de Minsky acerca de la inestabilidad financiera (1992), un ciclo de pujante crecimiento incita al aumento del apalancamiento. Minsky clasifica a los prestatarios en tres categorías, con una capacidad descendente para efectuar los pagos de intereses y principal: los prestatarios cubiertos, que pueden atender los pagos con su flujo de caja; los especuladores, que solo pueden pagar los intereses pero tienen que renovar el principal; y los prestatarios de Ponzi, que no pueden pagar ni los intereses ni el principal e incluso para poder pagar los intereses tienen que obtener préstamos o vender activos. La proliferación de prestatarios de Ponzi y especuladores crea inicialmente una burbuja de los activos y posteriormente, cuando se llega a la conclusión de que el aumento del crédito es insostenible, una reducción repentina del financiamiento y un desplome.

En ambas crisis se observa esa inestabilidad financiera. El aumento de las hipotecas de alto riesgo, basado en un endeudamiento especulativo y de Ponzi, podría haber atrapado a Estados Unidos en un ciclo de precios de la vivienda aparentemente virtuoso pero intrínsecamente vicioso. Mientras los precios de las viviendas aumentaran, los acreedores se sentían seguros porque

las garantías se apreciaban, lo que a su vez alimentaba la demanda de viviendas y los precios. También en Asia, el auge de la economía y el crédito barato estimularon el crédito a las empresas, muchas veces para proyectos poco rentables que se sostenían únicamente con nuevas inyecciones de deuda. Ambos ciclos eran insostenibles e inevitablemente iban a corregirse (gráfico 2).

Las burbujas del mercado de activos son difíciles de detectar en su momento. También es difícil juzgar en qué momento el crecimiento del crédito resulta excesivo. En todo caso, las dos crisis parecen indicar que las prolongadas fases ascendentes de los precios de los activos (sobre todo inmobiliarios) y el rápido crecimiento del crédito deben dar lugar a un aumento de la supervisión y a la búsqueda de posibles distorsiones del mercado.

Los problemas se repiten

Además de los mismos síntomas, las dos crisis tuvieron los mismos problemas, que podrían ser el mal subyacente.

En ambos casos la imprudencia de los prestamistas en la concesión de crédito obedecía al clásico **problema principal-agente**. En la crisis de Asia, los bancos se apartaron de los intereses de los accionistas y concedieron crédito indiscriminadamente a empresas y proyectos, por recomendación del gobierno o por su relación con accionistas influyentes. En la crisis hipotecaria, los inversionistas en CDO y MBS suponían que los prestamistas mantenían la calidad del crédito; pero con el modelo de “originación y distribución”, estos tenían pocos incentivos para vigilar la calidad de un crédito que no se quedaría en sus manos: los prestamistas concedían hipotecas que inmediatamente vendían a los bancos, que a su vez las empacaban en forma de valores negociables, ya que su intención era maximizar los ingresos por la titulización y no por intereses del préstamo. Dada la escasa o nula participación en los préstamos subyacentes, se relajaron considerablemente las normas para la concesión de crédito, lo cual provocó altas tasas de incumplimiento cuando sobrevino la fase recesiva del mercado inmobiliario.

También hubo ejemplos clásicos de **riesgo moral**, ya que el riesgo para los prestamistas y prestatarios era mínimo. Algunos sistemas bancarios y megaproyectos previos a la crisis de Asia parecían tener una garantía de rescate de facto de sus gobiernos (Krugman, 1998), lo cual animaba a los bancos a conceder crédito sin preocuparse por la viabilidad comercial del proyecto. Asimismo, muchos bancos y sociedades tomaron créditos en moneda extranjera a menores tasas de interés, suponiendo que las paridades fijas se mantendrían indefinidamente. En la crisis actual, inversionistas y bancos invirtieron fondos de corto plazo en productos financieros estructurados complejos y a largo plazo, como los MBS y CDO, suponiendo que siempre podrían renovar esos fondos en el (sumamente líquido) mercado interbancario y monetario, ya que los bancos centrales pueden inyectar liquidez en caso necesario.

La periódica aparición del riesgo moral y de agente en todas las crisis podría ser indicio de su carácter sistémico. No obstante, las autoridades tienen la obligación de diseñar sistemas y políticas que reduzcan esos riesgos al mínimo y mitiguen sus efectos.

Diferentes respuestas de política económica

Si bien la crisis hipotecaria continúa, ha pasado a la fase de gestión y resolución. Las diferencias entre las medidas de política de hace 10 años y las adoptadas ahora resultan interesantes.

En la crisis hipotecaria, los principales bancos centrales han intervenido resueltamente para suministrar liquidez a fin de contener las perturbaciones y el contagio en los mercados financieros. Al mismo tiempo, la Reserva Federal de Estados Unidos ha rebajado considerablemente las tasas de interés para ampliar la oferta monetaria y el Congreso ha aprobado una ley de estímulo fiscal. En la crisis de Asia, inicialmente se aplicaron medidas monetarias y fiscales contractivas para apoyar los tipos de cambio a fin de evitar salidas masivas de capital y retiros de las reservas internacionales, lo cual contribuyó a la caída en espiral de la economía real. Solo después de que se estabilizaron los tipos de cambio a un nivel inferior, los gobiernos adoptaron políticas fiscales más expansivas para apoyar la economía real.

También hay grandes diferencias entre la recapitalización de los bancos públicos y privados, al menos en la fase inicial de la resolución de la crisis. En la crisis de Asia, muchos gobiernos asumieron los préstamos en mora e inyectaron capital fresco a los bancos, mientras que el FMI complementó las reservas internacionales de los bancos centrales deficitarios. Solo después vinieron las sustanciales inyecciones de capital privado, en forma de compras de la mayoría de las acciones de un banco por parte de inversionistas extranjeros. En la crisis actual, los bancos se han recapitalizado principalmente mediante colocaciones directas o a través de inyecciones de capital de fondos soberanos de inversión; con dos notables excepciones: Northern Rock, nacionalizado por el gobierno británico, y Bear Stearns, cuyo rescate expuso a la Reserva Federal a posibles pérdidas provenientes de los activos deteriorados del banco

rescatado. No obstante, si la crisis hipotecaria empeora, los gobiernos seguramente tendrán que asumir una función mayor y más directa en la estabilización de la economía y el sistema bancario.

Enseñanzas de Asia

Las economías industriales deberían imitar a Asia en dos aspectos para recuperarse de su crisis financiera. El primero es la **reducción del apalancamiento de los prestatarios que quedaron en una situación difícil al estallar la crisis**. En la crisis de Asia, los prestatarios eran sociedades y bancos excesivamente apalancados y dependientes de deuda externa. Los equivalentes hipotecarios son:

- El sector de la vivienda de Estados Unidos, cuya deuda en función del ingreso disponible ha pasado de cerca del 80% en 1990 a casi 140%, y en el que muchos deudores tomaron préstamos a bajas tasas de interés iniciales y altas tasas de renovación.
- Los bancos que participaron en inversiones no incluidas en el balance, que ahora se ven obligados a incluirlas.
- Los bancos de inversión, que participaron en transacciones fuertemente apalancadas como agente-operador con una base de capital insuficiente.
- Los fondos de cobertura y otras entidades de inversión que aprovecharon el dinero barato para incrementar su deuda.

Esta vez la reducción del apalancamiento podría ser más peligrosa porque los fondos de cobertura y los bancos tienen una relación más estrecha. Por ejemplo, la intermediación principal (*prime brokerage*) representa una proporción cada vez mayor del ingreso de la banca de inversión, y muchos fondos de cobertura pertenecen a los bancos mismos. Es obvio que los supervisores y reguladores deben estar más atentos en la detección y limitación de riesgos excesivos, especialmente con la acumulación acelerada y sostenida de apalancamiento por parte de entidades no reguladas. Se deben mejorar el registro, la concesión de licencias y la información sobre esas entidades.

La segunda medida a imitar es la **corrección de los desequilibrios macroeconómicos**. La desaceleración económica actual y la depreciación del dólar de EE.UU. probablemente llevarán a una desaceleración o reducción del consumo y la inversión en vivienda, el aumento de la tasa de ahorro de los hogares y la reducción del déficit en cuenta corriente, como ocurrió en muchos países de Asia, con la diferencia de que en ese caso hubo que reducir drásticamente el gasto inmobiliario y otras inversiones.

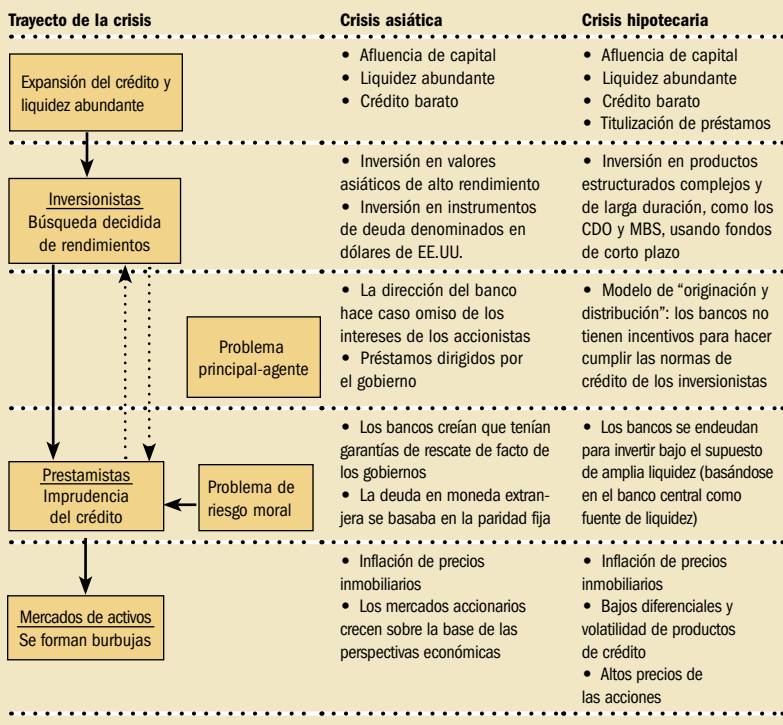
Por ahora, todo va bien en Asia . . .

Sin duda, Asia no es inmune a la crisis actual. Se han producido ventas masivas en sus mercados accionarios y ha aumentado fuertemente la volatilidad mientras se ampliaban los diferenciales del crédito. Además, es probable que el ritmo de crecimiento en esas economías baje un poco ante la desaceleración estadounidense.

Gráfico 2

Paralelismos

La crisis financiera de Asia de 1997 y la actual crisis de las hipotecas de alto riesgo siguieron caminos semejantes.



No obstante, el crecimiento económico ha resistido mucho, pese a la turbulencia del mercado financiero y a la atonía de la exportación. Una razón es que **los fundamentos macroeconómicos son mucho más sólidos** que hace 10 años, a juzgar por la mejora de las calificaciones del riesgo de crédito soberano. Los países de Asia han recortado el gasto interno, han reducido los déficits fiscales y han reformado sus economías. El gasto en megaproyectos y urbanizaciones ya no es excesivo, de modo que las economías son ahora más eficientes y equilibradas. La creación de instrumentos financieros en moneda nacional ha ayudado a reducir los descalces de moneda que contribuyeron a la crisis financiera. Los bancos centrales también están administrando mejor los flujos de capital, mitigando el riesgo de sobrevaluación del tipo de cambio, los auges de crédito y las burbujas de los activos.

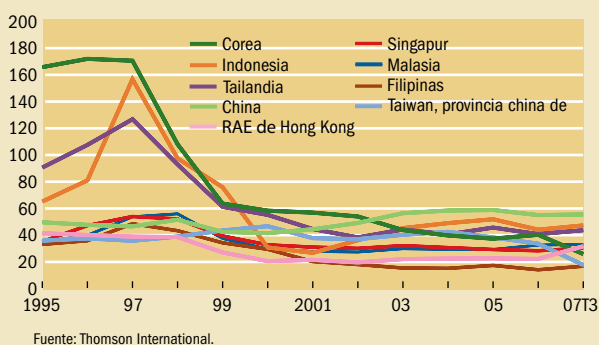
Además, **los balances de las empresas de Asia han mejorado**, en vista de la enorme reducción de las razones deuda/capital y de que el endeudamiento en moneda extranjera ya no constituye una fuente tan importante de financiamiento para las empresas en la mayoría de los países (gráfico 3).

Gráfico 3

Mejora de los balances

Las razones deuda/capital han mejorado considerablemente en muchos países de Asia desde la crisis de 1997.

(Deuda/capital, porcentaje)



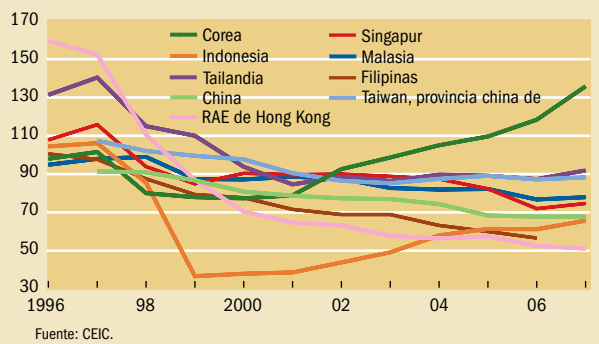
Fuente: Thomson International.

Gráfico 4

Bancos más sólidos

En general, las bajas razones préstamos/depósitos han ayudado a los bancos de Asia a evitar tensiones de liquidez y financiamiento en la turbulencia actual.

(Préstamos/depósitos, porcentaje)



Fuente: CEIC.

La relativa resistencia de Asia ante la crisis hipotecaria también resalta sus avances en la reforma del sistema bancario. La limitada exposición de los bancos asiáticos a los activos de alto riesgo y CDO, junto con los balances bien capitalizados, ha mantenido la calma en los mercados interbancarios de la región mientras el caos reinaba en los de Estados Unidos y Europa. Las razones de préstamos/depósitos generalmente bajas (gráfico 4), junto con un escaso financiamiento fuera del balance, han ayudado a evitar tensiones de liquidez y financiamiento en los bancos ante la turbulencia crediticia actual.

Además, la mayoría de los países de Asia ha fortalecido su posición externa: se registran superávits en cuenta corriente, con un alto nivel de reservas internacionales y diversificación de las exportaciones. Por su sólida posición externa, Asia no sufrió presiones para la venta de sus monedas pese a las considerables salidas de inversión de cartera de los mercados de la región y la corrección de operaciones de arbitraje de tasas de interés ante la crisis hipotecaria. La mayoría de las monedas de Asia se han fortalecido en 2007 y 2008, lo cual ha contribuido a frenar las presiones inflacionarias, sobre todo las provenientes del alto precio de las materias primas.

Una última ventaja de la mayoría de las economías de Asia ha sido su apreciación inmobiliaria relativamente moderada frente a Estados Unidos y ciertos países europeos, como el Reino Unido, Irlanda y España (gráfico 5). Los países de Asia, incluido Singapur, han tomado medidas para enfriar los mercados inmobiliarios en los últimos años cada vez que los precios amenazaban con crear una burbuja. Como resultado, ha sido menor el riesgo de desplome de los precios inmobiliarios tras la desaceleración del crecimiento económico y la turbulencia del mercado financiero.

... pero subsisten los riesgos

Aun así, las autoridades de Asia deben vigilar los demás riesgos de la crisis hipotecaria que puedan afectar a la región. Estos incluyen lo que el informe de Standard & Poor's denomina un posible "golpe triple" para los bancos: más pérdidas relacionadas con los préstamos de alto riesgo, un impacto desfavorable sobre los mercados financieros y un impacto desfavorable sobre las economías de Asia que afecte a los bancos.

Hasta el momento, no se observan esos efectos. Los bancos de Asia conceden créditos bancarios tradicionales y no están excesivamente expuestos a la clase de productos financieros más sofisticados que han golpeado a los sectores financieros de muchos países industriales. No obstante, un descenso en la economía real como resultado de los declives económicos de Estados Unidos y Europa podría provocar un gran deterioro en la calidad de los préstamos bancarios.

Hasta la fecha, las economías de Asia se han adaptado bien a la desaceleración económica y la turbulencia financiera de Estados Unidos. La mayoría de los analistas solo proyecta una desaceleración leve del crecimiento del PIB en la región; pero las economías de Asia seguramente sufrirían peores efectos en caso de una severa desaceleración de la economía estadounidense, que podría traducirse en morosidad en los préstamos y un ciclo de crédito negativo.

A largo plazo, una vez que retorne la confianza a los mercados de capital, los flujos de capital hacia las economías emergentes de Asia podrían generar vulnerabilidad. La afluencia de capital

podría tener un volumen incluso mayor que antes, sobre todo si se ve a Asia como un “refugio seguro”. Pueden favorecer a la economía y los mercados financieros, pero también resultar volátiles y deben administrarse con cuidado para mitigar sus efectos adversos sobre la economía real.

Enseñanzas de la crisis hipotecaria para Asia

Las economías de Asia pueden aprender varias lecciones de la crisis hipotecaria. Primero, **si bien la forma de las crisis puede cambiar, su esencia es la misma**. Asia debe vigilar las señales tempranas de alerta: liquidez abundante, rápido crecimiento del crédito e inflación sostenida de los precios de los activos. Esto es de gran importancia para los países emergentes de Asia, donde los flujos de capital han redoblado los problemas de gestión de liquidez y crecimiento del crédito así como la volatilidad de los mercados de activos. Las autoridades también deben tener presentes los clásicos problemas de comportamiento que dan origen al riesgo moral y de principal-agente y al problema que se deriva de políticas y medidas bien intencionadas. Los bancos centrales y las entidades regulatorias también deben mejorar sus herramientas macroprudenciales para comprender y abordar los problemas de liquidez, apalancamiento y contagio que constantemente crea el actual sistema financiero globalizado. Si bien podría ser imposible predecir cuándo y dónde ocurrirá la siguiente crisis, corresponde a las autoridades mitigar el riesgo.

Segundo, **Asia debe encontrar el equilibrio justo entre los avances y la prudencia, y la innovación y la cautela**. Demasiados avances y poca prudencia podrían haber contribuido a la crisis hipotecaria. El año pasado, en un artículo del *Korean Herald* sobre la necesidad de cooperación financiera en Asia, el economista Barry Eichengreen planteaba que las autoridades estadounidenses redujeron la carga regulatoria ante la competencia de Londres como centro financiero. Las repetidas olas de desregulación crean una trampa que los países emergentes de Asia deben evitar.

Un ejemplo fue el rápido desplome de Bear Stearns y Northern Rock. El primero estaba a la vanguardia de la innovación financiera en los mercados de valores, y el segundo fue reconocido por su innovadora estrategia de financiamiento. Asia debe velar por que toda innovación de sus prácticas bancarias venga acompañada de un refuerzo de la gestión del riesgo de liquidez.

Sin duda, Asia debe seguir desarrollando sus mercados de capitales y estimulando el crecimiento de sus instituciones financieras como parte de su desarrollo económico y financiero en general; pero la crisis hipotecaria ha demostrado que las innovaciones financieras —ya sean nuevos productos, estructuras o participantes en el mercado— no están libres de riesgos. A medida que los mercados financieros se expanden hacia otros terrenos harán falta medidas frente a los riesgos de la innovación financiera.

Unos cuantos principios esenciales ayudarían a equilibrar la innovación y la cautela:

- **Siempre deben observarse las normas de crédito**, sobre todo en tiempos de abundante liquidez y pujante crecimiento económico. El crédito barato suele reflejar problemas subyacentes de riesgo moral y de principal-agente y, en última instancia, inestabilidad financiera.

- **La transparencia es crucial para la supervisión financiera y una eficaz disciplina del mercado**. La crisis hipotecaria ha demostrado que los préstamos ordinarios pueden ser una fuente importante de riesgo e incertidumbre cuando se titulizan y se transforman en productos financieros estructurados complejos y poco transparentes, y cuando cualquier número de inversionistas potenciales, incluidos los vehículos de inversión no incluidos en el balance de los bancos, los poseen en diversas concentraciones. Las entidades regulatorias deben velar por que se disponga de información inmediata y completa sobre los nuevos productos y entidades para que los supervisores y analistas del mercado puedan entender y vigilar los riesgos crecientes para el sistema financiero.

- **Los vínculos financieros deben esclarecerse**. La crisis hipotecaria y la turbulencia del crédito ilustran la creciente complejidad y las conexiones de los mercados y productos financieros. Las autoridades deben velar por que se dediquen los recursos suficientes a la supervisión y vigilancia financiera, y a mitigar los riesgos que entrañan las innovaciones y avances de los mercados financieros.

Una tercera lección es que **los fundamentos económicos son esenciales**. La debilidad de los fundamentos económicos, como los balances de las empresas fuertemente apalancadas y los enormes déficits en cuenta corriente, llevaron a la pérdida de confianza en 1997. Los sólidos fundamentos de Asia en 2007–08 han mantenido a la región relativamente inmune a la turbulencia actual. Esto debe alentar a las economías de mercados emergentes a mantener balances sólidos, saldos sostenibles en la cuenta corriente y suficientes reservas internacionales para amortiguar los shocks.

Las buenas perspectivas de crecimiento a largo plazo de Asia significan que la región se beneficiará, o incluso liderará, el próximo auge económico. El desafío consiste en no pisar las minas financieras enterradas en el camino. La región debe aprovechar sus fundamentos más sólidos y las lecciones aprendidas de la crisis de 1997 y de la actual crisis hipotecaria. ■

Khor Hoe Ee es Subdirector Gerente (Economía), y Kee Rui Xiong es economista, de la Autoridad Monetaria de Singapur.

Referencias:

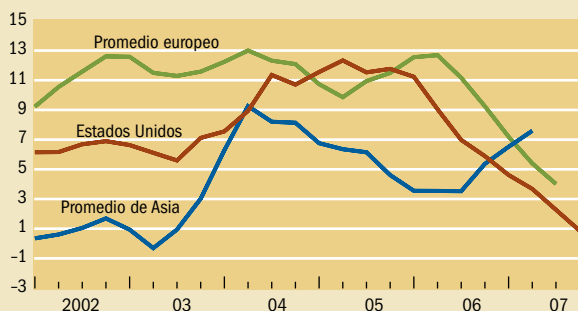
- Krugman, Paul, 1998, “What Happened to Asia?” (inédito; Cambridge: Massachusetts Institute of Technology).
- Minsky, Hyman, 1992, “The Financial Instability Hypothesis”, *Levy Economics Institute Working Paper 74* (Nueva York).

Gráfico 5

No hay burbuja inmobiliaria en Asia

Al contrario de Estados Unidos y muchos países europeos, la apreciación de los activos inmobiliarios en Asia ha sido moderada.

(Índices de precios inmobiliarios, crecimiento interanual, porcentaje)



Fuente: CEIC.

Una banca más

Jaime Caruana y Aditya Narain

LOS REQUISITOS de suficiencia de capital son las reglas que permiten a los supervisores bancarios determinar si los bancos tienen siempre el capital necesario para hacer frente a pérdidas inesperadas. El nuevo marco de adecuación de capital, comúnmente conocido como Basilea II, se está adoptando rápidamente como norma internacional respecto del capital que los bancos deben reservar para atender los riesgos financieros y operativos tanto actuales como potenciales. Sus rigurosos requisitos de gestión de riesgo y de capital tienen por objeto promover la estabilidad financiera internacional al garantizar que los bancos puedan evaluar y gestionar sus riesgos con eficacia.

¿Por qué entonces esas directrices no han amortiguado las secuelas de la actual turbulencia de los mercados?

La respuesta estaría en la implementación desigual e incompleta de Basilea II entre los países. Esta crisis surgió durante la vigencia de Basilea I, pero la pregunta plantea dos cuestiones más fundamentales. Primero, ¿aborda adecuadamente el marco de supervisión de Basilea —específicamente, Basilea II— los aspectos esenciales relativos a las prácticas de gestión de riesgo de los bancos? Segundo, ¿es la implementación plena de Basilea II un remedio eficaz para las alteraciones actuales y futuras de los mercados financieros? En este artículo se estudian las respuestas a estas preguntas, y se llega a la conclusión de que la correcta aplicación de Basilea II fortalecerá el sistema financiero de cada país así como el sistema financiero internacional en su conjunto.

Cobertura de los riesgos

Inicialmente como forma de requisito de suficiencia de capital se estableció el coeficiente de endeudamiento, que restringía los activos del balance a un simple múltiplo del capital disponible y que en algunos países sigue siendo hoy una medida suplementaria de la solidez del capital.

Basilea I, establecido en 1988, introdujo un grado muy básico de diferenciación de los riesgos mediante un sistema sencillo de ponderación (el recuadro 1). Una innovación crucial fue la inclusión de las exposiciones fuera de balance en el marco de ponderación de riesgos, convertidas en equivalentes de crédito. Aunque Basilea I fue diseñado para ser aplicado por bancos de activa

presencia internacional en los países miembros del Comité de Basilea, la mayoría de los países del mundo pronto lo adoptaron como norma de capital.

Los defectos de Basilea I son bien conocidos. Por ejemplo, su marco de ponderación del riesgo carecía de sensibilidad para diferenciar la calidad crediticia dentro de una misma clase de activos,



y se utilizaba la pertenencia a la OCDE como medida del riesgo soberano. Tampoco captaba bien los riesgos emergentes de la exposición a activos titulizados, que han crecido significativamente desde que se adoptó Basilea I (gráfico 1).

Por otra parte, la industria bancaria había avanzado en sus técnicas de evaluación del riesgo y sus modelos de capital económico y deseaba tener un marco regulatorio más riguroso que reflejara tales avances. Basilea II es indudablemente una respuesta a esa inquietud, pero va mucho más allá al incorporar dentro de su ámbito riesgos que antes habían estado excluidos, y es más que una mera regla de capital porque incluye otros dos “pilares” (recuadro 2). Basilea II presenta cuatro mejoras claras respecto del marco anterior. Ante todo, es un conjunto de requisitos de capital más sensibles al riesgo. Además, ofrece incentivos más poderosos para una mejor gestión del riesgo, un marco de supervisión más sólido y el uso de la disciplina de mercado al exigir a los bancos mayor transparencia en sus operaciones.

Consideración de las operaciones complejas

Unos 100 países planean aplicar Basilea II en los próximos años, según una encuesta realizada en 2006 por el Instituto de Estabilidad Financiera, lo que refleja el atractivo del marco tanto para los bancos como para los supervisores.

La gama de alternativas y enfoques previstos en el Pilar I permite abarcar dentro de un mismo marco general a bancos cuyas operaciones presentan diversos grados de complejidad. El método estandarizado utiliza ponderaciones de riesgo basadas en calificaciones externas, mientras que su versión simplificada, al igual que Basilea I, se rige por ponderaciones asignadas por los organismos de supervisión; en el otro extremo, el marco básico y los métodos avanzados basados en calificaciones internas emplean parámetros de riesgo derivados de los propios modelos internos de los bancos. Aunque la mayoría de las discusiones sobre Basilea II se centran en los métodos más avanzados, en más países los bancos seguirán los métodos estandarizados, especialmente en los años iniciales (gráfico 2).

Para atender los riesgos de la transición a Basilea II, los métodos avanzados se adoptarán por etapas en un lapso de uno a dos años, durante el cual seguirá rigiendo Basilea I. En los primeros dos a tres años de su inicio se fijará un nivel mínimo a fin de evitar una caída abrupta del capital exigido. Ese piso se elimina gradualmente al final del período de transición, aunque los supervisores pueden exigir que determinados bancos lo mantengan.

Por diversos motivos, entre ellos las demoras legislativas y la necesidad de que los bancos y supervisores capaciten a su personal y adquieran la capacidad requerida, muchos países han postergado las fechas de implementación. Los países de la Unión Europea implementaron el método estandarizado en 2007 y han

Recuadro 1

Cálculo de los requisitos de capital

En el marco de Basilea I, los bancos deben mantener un capital equivalente al 8% como mínimo de los activos ponderados en función del riesgo, cifra comúnmente denominada coeficiente de suficiencia de capital, aunque en muchos países se mantiene un coeficiente superior al 8% para reflejar las circunstancias nacionales. A cada exposición en dólares del balance de un banco se le asigna una ponderación de riesgo que oscila entre 0% y 100%. Para incluir las exposiciones fuera del balance en este cálculo, se las convierte primero a equivalentes crediticios utilizando un factor de conversión y luego se las pondera según el riesgo.

En el marco de Basilea II no varía el requisito de capital mínimo del 8% de los activos ponderados en función del riesgo, pero las ponderaciones se asignan de acuerdo con calificaciones suministradas por agencias externas o con los modelos del propio banco y sus sistemas internos de calificación. La gama de elementos mitigadores disponibles para reducir la exposición al riesgo crediticio también se ha ampliado considerablemente. Basilea I no cubría el riesgo operativo, pero en Basilea II el requerimiento de capital por este concepto puede calcularse sobre la base del ingreso bruto anual o bien de los modelos de estimación de pérdidas del mismo banco. Los métodos para computar el requerimiento de capital por riesgo de mercado no varían, y pueden basarse en fórmulas del órgano de supervisión o en los propios modelos del banco. En los casos en que se permite aplicar modelos internos, las exigencias en materia de datos, procesos y sistemas son significativamente más rigurosas.

Recuadro 2

Los tres pilares de Basilea II

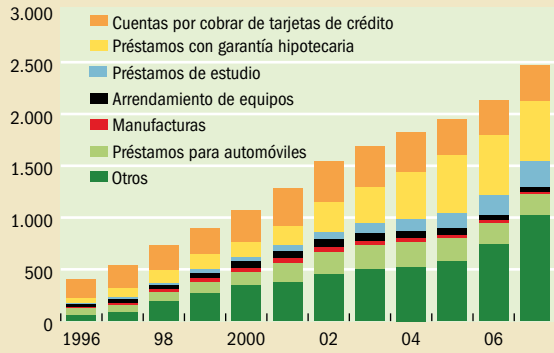
- **Pilar 1** (requisitos de capital mínimo): Se refiere al conjunto de reglas y metodologías disponibles para calcular el capital mínimo que debe mantenerse frente a riesgos esenciales: de crédito, de mercado y operativo.
- **Pilar 2** (proceso de examen de supervisión): Desarrolla cuatro principios que esbozan las expectativas acerca de la función y responsabilidades de los bancos, sus directorios y sus supervisores en cuanto a identificar y evaluar todos los riesgos (que incluyen pero también van más allá de los riesgos cubiertos en el Pilar 1, como la concentración del riesgo crediticio, el riesgo de tasa de interés en la cartera bancaria de inversiones y el riesgo estratégico) y a mantener capital suficiente de acuerdo con su perfil de riesgo. En el Pilar 2 se da un decidido impulso al fortalecimiento de la gestión de riesgos y los sistemas de supervisión bancaria.
- **Pilar 3** (disciplina de mercado): Procura suplementar la labor de supervisión desarrollando una fuerte asociación con otros participantes del mercado. Exige a los bancos divulgar información suficiente sobre los riesgos del Pilar 1 para permitir el seguimiento de su situación por otras partes interesadas.

Gráfico 1

Transferencia de riesgos

Las exposiciones a activos titulizados de los bancos han aumentado y modificado drásticamente su perfil de riesgo en la última década.

(Emisiones mundiales de valores respaldados por activos en circulación, miles de millones de dólares)



Fuente: Securities Industry and Financial Markets Association.

comenzado a implementar los métodos avanzados este año, mientras que los bancos de Estados Unidos pueden comenzar a poner en vigor los métodos avanzados a mediados de 2009. Como la mayoría de los sistemas bancarios que han implementado Basilea II están aún en el período de transición, encontrándose aquellos que lo hicieron antes en el período de funcionamiento paralelo o de aplicación de los niveles mínimos (véase el cuadro), el marco no estaba aún plenamente implementado en muchas de las jurisdicciones en el verano boreal de 2007, cuando comenzó a desatarse la turbulencia en los mercados financieros.

¿Se frena la turbulencia o se la promueve?

Como han revelado varios análisis e informes sobre la crisis financiera, los problemas del mercado exceden el ámbito del marco de suficiencia de capital. La serie de hechos que llevó a la situación actual fue desencadenada por la búsqueda de rendimientos en un contexto de mínimos históricos para las tasas de interés y exacerbada por normas crediticias deficientes, productos financieros complejos y poco claros, la falta de un análisis previo más estricto por parte de los inversionistas, incentivos distorsionados, una inadecuada gestión del riesgo y prácticas deficientes de valoración de activos y divulgación de información. La crisis también ha puesto de relieve la importancia de una evaluación sólida y minuciosa de la calidad de los activos subyacentes, sin la cual cualquier régimen regulatorio perderá rápidamente toda eficacia.

Basilea II no aborda todos los problemas regulatorios que la situación actual del mercado ha revelado. En particular, no es una norma de liquidez, aunque reconoce que el nivel de capital de un banco puede afectar su capacidad de obtener liquidez, especialmente en una crisis, y exige a los bancos evaluar la suficiencia de su capital según su perfil de liquidez y la de los mercados en los que operan. Pero hay amplia coincidencia en que es preciso avanzar más en el desarrollo de directrices para la provisión de liquidez, tema en el cual el Comité de Basilea ya está trabajando.

Pero Basilea II puede cumplir otras funciones importantes y por ello el FMI respalda su implementación plena (recuadro 3). En ese marco, una armonización más estrecha del riesgo con el capital exigiría mantener más capital frente a los créditos de mayor riesgo derivados de prácticas crediticias deficientes. El Pilar 2 alentaría a los bancos a mejorar sus técnicas de seguimiento y gestión de riesgos. El Pilar 3 promovería la divulgación de información sobre la exposición al riesgo de cada banco, sus procesos de evaluación del riesgo y la suficiencia de capital.

Basilea II también puede servir para corregir la distorsión fundamental de los incentivos que supone el tratamiento dado en Basilea I a las exposiciones a activos titulizados. Este último ofrecía fuertes incentivos para trasladar fuera del balance incluso activos de bajo riesgo, y su tratamiento del capital en el caso de la titulización de activos de alto riesgo era inadecuado. La turbulencia actual ha puesto de manifiesto tal distorsión.

Basilea II refuerza considerablemente el tratamiento del capital regulatorio referido a las exposiciones a activos titulizados mediante un enfoque más integral que armoniza los diferentes métodos desarrollados por los distintos países. En el Pilar 1 se prevén diferentes formas de estimar el capital que los bancos deben

Gráfico 2

La alternativa más popular

En los próximos años, más países tenderán a seguir los métodos estandarizados de Basilea II para determinar los parámetros de riesgo.

(Planes acumulativos de implementación de Basilea II, número de países)



Fuente: Instituto de Estabilidad Financiera, 2006.

Aún en transición

La mayoría de los países no habían establecido íntegramente el marco de Basilea II cuando comenzó a desatarse la turbulencia financiera en agosto de 2007.

(Cronograma de implementación de Basilea II)

	Riesgo de crédito (estandarizado)	Riesgo de crédito (avanzado)
Australia	Enero de 2008	Enero de 2008
Canadá	Noviembre de 2007	Noviembre de 2007
Corea	Enero de 2008	Enero de 2008
Estados Unidos	NA	Mediados de 2009
Hong Kong (RAE de)	Enero de 2007	Enero de 2007
Japón	Marzo de 2007	Marzo de 2008
Singapur	Enero de 2008	Enero de 2008
Sudáfrica	Enero de 2008	Enero de 2008
Unión Europea	Enero de 2007	Enero de 2008

Fuentes: Anuncios y sitios web de los organismos de supervisión.
Nota: NA - no anunciado.

mantener frente a los diversos tipos de exposición a productos titulizados. También se eleva el capital requerido para respaldar la titulación de activos de alto riesgo. En el Pilar 2 se enumeran las medidas que pueden adoptar los supervisores si los bancos proporcionan respaldo implícito o sin carácter contractual. Por último, el Pilar 3 contiene una plantilla especial para divulgar información sobre la exposición por titulación de activos.

La turbulencia actual brinda una oportunidad de examinar la robustez del marco de Basilea II con respecto a la titulación. El Comité de Basilea ha emprendido un examen del dicho marco para reforzar el tratamiento del capital respecto de ciertos productos titulizados complejos, la exigencia de aplicar pruebas de tensión a los riesgos jurídicos, de reputación y de liquidez que surgen cuando los productos instrumentados fuera de balance vuelven a este, y la divulgación de información sobre esos rubros.

El debate sobre la prociclicidad

La implementación de Basilea II puede ser un desafío aun en los mejores momentos, y ciertamente lo es en el contexto actual, considerado como el inicio de una caída importante del ciclo económico. La prociclicidad ha surgido entonces como una inquietud crucial que es preciso observar en vista de su impacto sobre la estabilidad financiera (véase “¿Contribuirá Basilea II a prevenir las crisis o las empeorará?” en la página 29).

La mayor sensibilidad al riesgo que presenta Basilea II ha generado cierta preocupación sobre la prociclicidad, una de cuyas

causas es la baja capitalización y la deficiente gestión del riesgo. Los bancos insuficientemente capitalizados tenderán a tomar decisiones abruptas de reducción del crédito cuando haya evidencias de una desaceleración, y aquellos que no han evaluado correctamente los riesgos también pueden verse forzados a reaccionar abruptamente. La mayor sensibilidad al riesgo del nuevo marco puede atenuar algunos de esos efectos procíclicos al promover una mayor conciencia del riesgo y la detección temprana de los problemas, pero en cualquier marco de capital sensible al riesgo los requisitos de capital fluctuarán si la calidad crediticia del prestatario se fortalece o se debilita.

En los métodos basados en calificaciones internas, la prociclicidad potencial es mayor y podría ser inducida a través de los diferentes componentes de los sistemas de calificación: probabilidad de incumplimiento, pérdida en caso de incumplimiento y exposición en el momento del incumplimiento. En la fase descendente del ciclo, podría rebajarse la calificación de los deudores, lo que exigiría elevar el nivel de capital para respaldar el mayor riesgo crediticio, o bien reducir la exposición.

En Basilea II se encara la propensión procíclica de los requisitos de capital basados en el riesgo reconociendo e incorporando elementos prospectivos. En el Pilar 1, por ejemplo, se exige que la calificación del prestatario represente su voluntad y capacidad de pago a pesar de situaciones económicas adversas, que se modelan abarcando al menos un ciclo económico en la industria o región geográfica respectiva. Análogamente, se requiere que las estimaciones de pérdida en caso de incumplimiento reflejen las condiciones en una desaceleración económica y que las estimaciones de probabilidad de incumplimiento cubran un ciclo económico como mínimo. También se exige específicamente que la evaluación de la suficiencia de capital se someta a pruebas de tensión a fin de prever los cambios futuros de las circunstancias económicas adversas, utilizando escenarios de caída de la economía o de la industria, eventos de riesgo de mercado y condiciones de liquidez. Además, el marco establece para el riesgo crediticio una prueba de tensión específica que tome en cuenta una recesión moderada, modelada como dos trimestres consecutivos de crecimiento nulo, para evaluar los efectos en los parámetros de riesgo de los bancos. Todo ello hará que los gerentes de los bancos tomen conciencia de la forma en que los parámetros de riesgo pueden variar durante el ciclo y en condiciones de tensión, e incorporen esos elementos en sus procesos de toma de decisiones y estrategias de capitalización.

La capacidad de los bancos de abordar los efectos del ciclo económico en su sistema de calificación también depende de los principios en que este se basa. Para estimar la probabilidad de incumplimiento según Basilea II algunos bancos pueden emplear sistemas “en un punto del tiempo” (PIT, por sus siglas en inglés) que toman en cuenta la situación vigente. Otros pueden optar por aplicar métodos “a través del ciclo” (TTC, por sus siglas en inglés), que toman en cuenta las condiciones previstas para todo el ciclo. Ambos sistemas tienen sus ventajas, y a veces se utilizan métodos híbridos que combinan las dos características. Cabe señalar que los resultados del modelo PIT fluctúan más durante el ciclo, lo que podría agravar el impacto procíclico, a diferencia de los modelos TTC, que acentúan menos los ciclos crediticios porque determinan las reservas de capital que pueden ser adecuadas para la totalidad del ciclo.

Recuadro 3

¿Cuál es la opinión del FMI sobre Basilea II?

El FMI siempre ha respaldado la implementación plena de Basilea II, en vista de su mayor sensibilidad al riesgo y su mayor atención a la gestión del riesgo y la disciplina de mercado. No obstante, al igual que el Comité de Basilea, considera que los países deben adoptar el marco según sus propias circunstancias, entre ellas la existencia de un marco sólido de supervisión bancaria.

El FMI también ha señalado la inconveniencia de una implementación incompleta, parcial o selectiva. Las diferentes partes del marco se complementan entre sí y deben aplicarse juntas. Si se escogen y combinan solo determinados elementos del marco o se lo modifica se distorsionarían sus incentivos. También podría comprometerse la sensibilidad al riesgo de Basilea II e incluso generar un falso sentido de seguridad y en última instancia dañar —en lugar de respaldar— la estabilidad financiera.

Reconociendo este fuerte vínculo entre la implementación eficaz y la estabilidad financiera, el FMI encabeza una iniciativa para desarrollar una metodología que evalúe la eficacia de la implementación de Basilea II, en consulta con varios organismos de supervisión de economías industriales y emergentes representadas en el Grupo de Enlace del Comité de Basilea. Esa metodología puede emplearse como una herramienta de evaluación y también como un examen de diagnóstico, y actualmente es objeto de pruebas de campo de carácter voluntario en ciertas jurisdicciones. El FMI incluirá exámenes de implementación basados en esta metodología en sus instrumentos de supervisión, especialmente los programas de evaluación del sector financiero, para su uso en los países que implementen el nuevo marco.

El marco de Basilea II no exige explícitamente utilizar uno u otro modelo. Sí se recalca, no obstante, que los bancos deben prestar atención a la volatilidad de su asignación de capital y definir planes estratégicos de captación de capital que contemplen sus necesidades, especialmente en un contexto económico de gran tensión. Como lo ha demostrado la experiencia de algunos grandes bancos internacionales en la turbulencia actual, los beneficios de poder acceder rápidamente al capital en momentos adversos pueden superar los costos de mantener excedentes de capital durante todo el ciclo. Para reducir al mínimo la prociclicidad de Basilea II, es importante que los bancos comprendan que los sistemas PIT exigirán más capital en los momentos favorables para garantizar que los niveles de capitalización sean suficientemente altos en circunstancias más difíciles.

La regulación del capital según el riesgo no es la única fuente de prociclicidad: la implementación simultánea de un sistema contable de valoración a precios de mercado también podría contribuir a generarla. Conforme a la alternativa del valor razonable prevista en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 39, por ejemplo, los activos y pasivos financieros se valorarán utilizando cotizaciones de mercado o, a falta de estas, aplicando técnicas de valoración, es decir, con ajuste a un modelo. En una fase de caída, quizá no se pueda contar con la fiabilidad del valor razonable y la posibilidad de verificarlo ante la falta de mercados activos y técnicas uniformes de valoración, lo que podría poner ciertos activos en una espiral de precios descendente y generar volatilidad del capital. Tales efectos no deseados preocupan a los supervisores, y la crisis actual ha demostrado que es preciso avanzar más en el análisis del tema.

Otro aspecto que incide en la prociclicidad es el aparente conflicto entre la contabilización de los activos deteriorados según la NIC 39 y los requisitos regulatorios de constitución de provisiones, que pueden ser eficaces medidas anticíclicas. Ello se debe a la capacidad limitada de proyectar las pérdidas esperadas si se aplica la norma contable, que se basa en el concepto de pérdida incurrida. Sería beneficioso para los países encarar un mayor intercambio de experiencias, a fin de satisfacer tanto las exigencias de la normativa contable como las del marco de supervisión sin comprometer sus objetivos específicos. Además, en este plano existe un gran margen para acercar las prácticas contables a las de gestión del riesgo y de supervisión.

Capital adecuado

Las secuelas de la turbulencia actual confirman la necesidad de que los bancos tengan un régimen de capitalización robusto, que los lleve a mantener un capital adecuado para los riesgos que enfrentan, incluido el riesgo del ciclo económico. Muchos grandes bancos internacionales han debido esforzarse por obtener capital durante esta caída de la economía. ¿Qué implica esto para los supervisores bancarios? Primero, es importante realizar estudios de impacto precisos antes de efectuar la transición al nuevo marco. En el caso de los bancos en transición, los supervisores deben estar preparados para prorrogar la vigencia de los niveles mínimos, si así se justifica. Segundo, en este contexto la implementación eficaz del Pilar 2 adquiere una relevancia aún mayor. El Pilar 2 exige específicamente a los bancos reflejar en su evaluación interna de la suficiencia de capital el estado del ciclo económico en el que operan y, a su vez, exige a los supervisores

tomar en cuenta los efectos del ciclo económico en su examen de dicha evaluación. En suma, exige que los bancos se preparen para la mayor capitalización mínima requerida en la fase descendente del ciclo acumulando reservas en los momentos favorables.

En muchos sentidos, el Pilar 2 es el corazón del marco, y agrega un factor de discrecionalidad de los organismos de supervisión al enfoque del Pilar 1, más basado en reglas. Se funda en principios que definen las funciones y responsabilidades de los bancos y de sus supervisores en la evaluación de la suficiencia de capital, que incluyen y superan el alcance de los riesgos previstos en el Pilar 1. Esos principios confieren un alto grado de flexibilidad a los supervisores nacionales en el diseño del proceso de examen de la suficiencia de capital bancario. También se establecen diversas medidas que los supervisores deberían adoptar como “respuestas correctivas rápidas” si de ese examen surge que el capital no es apropiado a los riesgos que enfrentan los bancos, por ejemplo, exigir que estos refuercen sus sistemas de gestión de riesgos, limiten la exposición al riesgo y, por supuesto, mantengan más reservas de capital.

Un proceso en curso

Cuando esté totalmente implementado, Basilea II contribuirá en gran medida a resolver muchas de las deficiencias de gestión de riesgos de los bancos y de su supervisión que son causa de la turbulencia en los mercados financieros maduros. A ello también contribuirá el examen que actualmente realiza el Comité de Basilea, con miras a fortalecer el tratamiento del capital respecto de los productos financieros complejos.

En vista de la turbulencia que sufren los mercados financieros, la transición debe abordarse con cautela para mitigar cualquier efecto no deseado. Los bancos y sus supervisores deben emplear todos los recursos para atenuar la prociclicidad, aplicando pruebas de tensión que contemplen la fase descendente del ciclo económico; prorrogando la vigencia de los niveles mínimos de capital para los bancos en transición, si los estudios de impacto lo justificaran; promoviendo el uso de sistemas de calificación que tomen en cuenta los efectos del ciclo económico; desarrollando un proceso sólido y creíble del Pilar 2 para garantizar que las reservas de capital sean apropiadas para el perfil de riesgo de los bancos, y compartiendo experiencias sobre la forma de encarar la volatilidad del capital que originan las modificaciones contables.

Pero debemos recordar que Basilea II no es una guía general sobre la forma en que los bancos deben conducir sus empresas. Los requisitos de capital no pueden impedir que ellos cometan errores, ni reemplazar sus responsabilidades en cuanto a evaluar el riesgo y administrarlo adecuadamente. Los requisitos de capital pueden, y deben, contribuir a crear los incentivos correctos para la asunción de riesgos y, en general, respaldar su buena gestión. Las reglas contables, los incentivos del mercado y otros elementos del contexto operativo también pueden incidir de manera importante en la conformación de los riesgos. Lograr la coherencia entre estos factores diversos y contrapuestos —contabilidad, gestión del riesgo y regulación— seguirá representando un desafío para los responsables de formular las políticas. ■

Jaime Caruana es Consejero y Director del Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del FMI, y Aditya Narain es Subjefe de División en dicho Departamento.

¿Contribuirá Basilea II a prevenir las crisis o las empeorará?

2 Dos puntos de vista acerca de si Basilea II —un conjunto de directrices sobre el monto de capital que los bancos deben mantener como protección frente a riesgos actuales y futuros— amplifica los ciclos de auge y caída.

LA ACTUAL turbulencia de los mercados financieros —que comenzó en el mercado de hipotecas de alto riesgo de Estados Unidos en el verano de 2007 y se propagó rápidamente a Europa— ha expuesto claras deficiencias en la forma en que se supervisan y regulan las instituciones financieras. Por ello, en las recientes Reuniones de Primavera del FMI y el Banco Mundial, los máximos líderes financieros refrendaron una serie de medidas para robustecer la estructura



mundial de supervisión y regulación, entre ellas una propuesta del Foro sobre Estabilidad Financiera que llama a una supervisión más vigilante del capital y la liquidez de las instituciones financieras.

Actualmente, los reguladores bancarios del mundo están implementando lo que se conoce como Basilea II, una norma internacional sobre el monto de capital que los bancos deben reservar para atender los actuales y posibles riesgos financieros y operativos. Basilea II exige que los bancos reserven más capital respecto de los productos estructurados complejos y los vehículos fuera de balance, dos de las principales fuentes de tensión en los últimos meses. Una encuesta de 2006 del Instituto de Estabilidad Financiera indica que alrededor de 100 países planean aplicar el marco de Basilea II en los próximos años, aunque la implementación no sería uniforme entre las distintas regiones. Ya la mayoría de Europa ha implementado la nueva norma, y se prevé que Estados Unidos lo hará en 2009.

Pero algunos reclaman endurecer aún más las reglas. Después de todo, ¿por qué estas no amortiguaron las secuelas de la turbulencia actual del mercado? (Sobre este tema, véase “Una banca más solvente”, en la página 24 de esta edición.) La prolongada controversia acerca de si las reglas serán una panacea para las crisis financieras, o si en realidad las exacerbarían, ocupa nuevamente el primer plano.

La pregunta crucial es si las reglas son demasiado procíclicas, es decir, demasiado laxas durante los “buenos tiempos” y demasiado severas durante los “tiempos difíciles”, exacerbando así los ciclos de auge y caída. Para contribuir a esclarecer este tema, *Finanzas y Desarrollo* solicitó la opinión de dos expertos.

1

La senda correcta para la banca

Jesús Saurina

Director, Departamento de Estabilidad
Financiera, Banco de España

NO HAY nada más procíclico que un banco mal administrado. Cuando la economía crece, aun los bancos mal administrados que tienen niveles inadecuados de capital y provisiones pueden expandir su negocio. Pero cuando la economía empeora, esos bancos tienen que modificar inmediatamente sus políticas crediticias para evitar la quiebra (Caruana, 2005).

En 1988 se adoptó el primer acuerdo internacional sobre capital bancario, conocido como Basilea I, por referencia al Comité de Basilea de Supervisión Bancaria. En ese momento representó un importante avance, pero sus reglas para fijar los requisitos de capital eran muy simples, y los bancos con activa presencia en el ámbito internacional lograron sortearlas. El principal problema consistía en que esas reglas no eran sensibles al riesgo. Otorgar un préstamo a una empresa no financiera requería 8% de capital, independientemente de su riesgo (endeudamiento, utilidades, solvencia y contexto económico), algo contrario a los métodos mucho más sofisticados empleados por los bancos para administrar su cartera de préstamos y su capital económico.

En junio de 2004, el Comité de Basilea publicó un nuevo marco para los requisitos de capital de las instituciones de crédito, conocido como Basilea II, que finalmente entró en vigor en junio de 2006. Este marco vincula los requisitos de capital más estrechamente con los riesgos que asumen los bancos y es por ello una mejora significativa y necesaria respecto de Basilea I.

¿Se exagera la prociclicidad?

Durante el debate sobre Basilea II, algunos analistas expresaron preocupación acerca de su posible prociclicidad (véase Taylor y Goodhart, 2006). En tiempos favorables el riesgo crediticio, medido según la probabilidad de incumplimiento del prestatario, sería bajo, como lo serían los requisitos de capital (ahora estrechamente ligados al riesgo). A la inversa, en tiempos difíciles los bancos enfrentarían necesidades de capitalización mucho mayores, lo que podría tener un efecto no deseado en la economía si los bancos sufrieran limitaciones de capital en la fase descendente y se vieran forzados a reducir sus préstamos cuando más se los necesita.

Durante una caída de la economía o una recesión, a los bancos se les hace más difícil aumentar su capital porque sus utilidades y, por ende, su capacidad de acumular reservas disminuyen. También pueden tener más dificultad para aumentar el capital y emitir deuda subordinada debido a la mayor incertidumbre. La combinación de requisitos de capital más elevados (debido al mayor riesgo) y la dificultad de captar capital nuevo podrían llevar a las instituciones a reducir el crédito a las empresas y a los hogares, agravando la recesión o impidiendo la recuperación económica.

Pero para que Basilea II, o cualquier requisito de suficiencia de capital basado en el riesgo, acreciente significativamente los ciclos de auge y caída —es decir, exacerbe la prociclicidad propia del sistema bancario— deben darse al menos tres nexos causales.

Primero, **los requisitos de capital deberían aumentar en la fase descendente y disminuir en la ascendente.** Pero Basilea II contiene una serie de mecanismos que amortiguan este efecto, aunque sus requisitos de capital son más sensibles al riesgo que en el marco de Basilea I. Si bien el horizonte utilizado para estimar la probabilidad de incumplimiento es de un año, se espera que para asignar calificaciones los bancos utilicen un horizonte más largo. De hecho, los requisitos de capital obtenidos con una probabilidad de incumplimiento en un momento determinado (en un horizonte de un año) son significativamente diferentes de los obtenidos con una probabilidad media de incumplimiento calculada para un ciclo económico completo.

En modo alguno puede afirmarse con certeza que Basilea II exacerbará los ciclos de auge y caída del crédito.

La evidencia empírica muestra que para las carteras de préstamos hipotecarios (o de cualquier otro tipo), los requisitos de capital fluctuarán a lo largo de un ciclo económico significativamente menos si se utiliza una probabilidad media de incumplimiento que si se toma la probabilidad en un momento determinado (Saurina y Trucharte, 2007). Si los bancos, como lo exige Basilea II, usan horizontes más largos para sus estimaciones, los requisitos de capital fluctuarán (porque el capital debe ser proporcional al riesgo, y este se mueve con el ciclo), aunque considerablemente menos: el cambio relativo de los requisitos de capital entre el punto máximo del ciclo y el mínimo es casi cinco veces menor.

La pérdida en caso de incumplimiento (LGD, por sus siglas en inglés), es otro elemento de los requisitos de capital que puede presentar prociclicidad: las pérdidas aumentan en los malos tiempos al desplomarse la tasa de recuperación de los préstamos. No obstante, Basilea II también toma en cuenta este aspecto al exigir un parámetro de LGD de fase descendente en cualquier momento del ciclo. Este indicador ya incorpora entonces el factor del ciclo económico, de modo que será similar en ambos tipos de fases.

Además, los requisitos de capital referidos al riesgo operativo serán anticíclicos porque el capital es directamente proporcional al ingreso bruto de los bancos. El Pilar 1 de Basilea II también establece que la calificación del prestatario debe reflejar la evaluación del banco acerca de su capacidad de pago aun en circunstancias económicas adversas y obliga explícitamente a los bancos a someter sus carteras de crédito a pruebas de tensión en caso de una recesión moderada (dos trimestres consecutivos de crecimiento nulo). El Pilar 2 exige que los directivos tengan presente la etapa del ciclo económico al evaluar la suficiencia de capital de

sus entidades, y los supervisores bancarios, mediante el proceso de examen del Pilar 2, deben tomar en cuenta la prociclicidad potencial de los requisitos del Pilar 1 si los bancos no lo hacen. Por todo ello, el carácter procíclico de los requisitos de capital dista mucho de ser una perspectiva cierta.

Segundo, **el capital bancario real tendría que comportarse de manera procíclica**. Pocos bancos mantienen un nivel de capital igual al requisito regulatorio mínimo. La mayoría mantiene excedentes de capital a fin de tener margen suficiente para ampliar sus activos sin tener que emitir capital nuevo ni modificar su política de dividendos.

A través del Pilar 3 se refuerza la transparencia del riesgo bancario ante los inversionistas, por lo que a los gerentes les resultará más difícil reducir los niveles de capital. Si a los accionistas, titulares de acciones preferidas, inversionistas en deuda subordinada, tenedores de bonos y depositantes les importan las perspectivas del banco a mediano plazo, probablemente forzarán a la gerencia a tomar en cuenta el nivel de capital durante todo el ciclo económico. El alto costo de captar capital durante una caída de la economía también fija un límite al comportamiento de los directivos. Y aunque los excedentes de capital de los bancos podrían disminuir durante una expansión, la reducción podría ser pequeña. Por lo tanto, nada permite afirmar que los bancos reducirán significativamente su capital aun cuando el nivel de capital regulatorio disminuya en los buenos tiempos.

Tercero, **el comportamiento del crédito puede depender de factores de demanda no vinculados con el capital de los bancos o puede ser determinado por factores de oferta no vinculados directamente con el nivel de reservas de capital de los bancos**. La evidencia empírica internacional no es concluyente. En el caso de España, un estudio de datos de panel indica que las reservas de capital no afectan significativamente el comportamiento del crédito bancario (Banco de España, 2006). En cambio, resultan significativos otros factores de la oferta, como la rentabilidad y el perfil de riesgo, y los factores de demanda. Las empresas no financieras podrían compensar parcialmente una reducción de los préstamos bancarios recurriendo al crédito comercial, a los mercados de capital a corto y a largo plazo o incluso a las colocaciones privadas.

En modo alguno puede afirmarse con certeza que Basilea II exacerbará los auges y caídas del crédito. Un cierto grado de prociclicidad será inevitable y apropiado si el capital bancario está más estrechamente ligado con los riesgos contraídos, como lo exige la supervisión prudencial.

El papel de las normas contables

Para los lectores a quienes estos argumentos no han convencido, hay una respuesta de política regulatoria, fuera o dentro del marco de Basilea II. En Jiménez y Saurina (2006) se muestran los fundamentos empíricos de una política de regulación bancaria basada en una provisión anticíclica para préstamos incobrables o bien un requisito de capital anticíclico (a través del Pilar 2). Los errores en el otorgamiento de crédito se cometen durante los buenos tiempos, cuando reina un excesivo optimismo entre bancos y prestatarios. Es durante la fase ascendente cuando aumenta el riesgo crediticio de todas las carteras bancarias.

Por lo tanto, la normativa contable y los supervisores bancarios deben reconocer esa evolución del riesgo y exigir provisiones

por préstamos incobrables o requisitos de capital más estrictos. De esa manera se armonizarán mejor los incentivos de los gerentes de los bancos con los de sus inversionistas (en particular, los depositantes) y al mismo tiempo se promoverá la estabilidad macroeconómica al suavizarse los ciclos.

Lamentablemente, quienes fijan las normas contables no parecen tener en cuenta los aspectos prudenciales. Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), adoptadas por la Unión Europea en 2005 y ahora por otras jurisdicciones, son significativamente procíclicas. Las pérdidas incurridas no tienen relación con las pérdidas esperadas, es decir, no incluyen elementos prospectivos. La NIC 39, que rige las reservas para préstamos incobrables, no concuerda con las herramientas básicas de medición y gestión del riesgo crediticio utilizadas por los bancos y los supervisores. Además, lo acaecido desde el verano boreal de 2007 muestra cómo el valor razonable puede resultar extremadamente procíclico, especialmente si desaparece la liquidez.

Un cierto grado de prociclicidad será inevitable y apropiado si el capital bancario está más estrechamente ligado con los riesgos contraídos, como lo exige la supervisión prudencial.

Resulta sorprendente ver qué grado de debate se ha generado en torno a la prociclicidad de Basilea II (aunque este contiene los mecanismos para resolverla) mientras que la prociclicidad de las normas contables ha sido ampliamente ignorada. Es hora de emprender un mayor análisis y un debate franco acerca de la posibilidad de que las NIIF potencien los ciclos de auge y caídas. ■

Referencias:

- Banco de España, 2006, Informe de Estabilidad Financiera, 05/2006 (Madrid), recuadro III.1.
- Caruana, Jaime, 2005, Monetary Policy, Financial Stability and Asset Prices, Documento ocasional No. 0507 (Madrid: Banco de España).
- Jiménez, Gabriel, y Jesús Saurina, 2006, "Credit Cycles, Credit Risk, and Prudential Regulation", International Journal of Central Banking, vol. 2 (junio), págs. 65-98.
- Saurina, Jesús, y Carlos Trucharte, 2007, "An Assessment of Basel II Procyclicality in Mortgage Portfolios", Journal of Financial Services Research, vol. 32 (octubre), págs. 81-101.
- Taylor, Ashley, y Charles Goodhart, 2006, "Procyclicality and Volatility in the Financial System: The Implementation of Basel II and IAS 39", en Procyclicality of Financial Systems in Asia, Stefan Gerlach y Paul Gruenwald, compiladores (Houndsmill, Basingstoke: Palgrave Macmillan).

Las opiniones aquí vertidas no reflejan necesariamente las del Banco de España ni las del Eurosistema.

2

Llevar el rebaño nuevamente hacia el precipicio

Avinash D. Persaud
Presidente, *Intelligence Capital Limited*;
Fideicomisario, *Global Association of Risk Professionals*

RETROCEDAMOS 10 años a mayo de 1998. La crisis financiera asiática está en pleno desarrollo. Estoy sentado en el recinto de operaciones de JPMorgan en Singapur. Mi viaje a Yakarta se ha cancelado a causa de los disturbios callejeros. Las monedas regionales están en caída libre. Los mercados accionarios locales sufren una implosión. Las calificadoras de crédito “colaboran” recortando drásticamente sus calificaciones. La mentada estabilidad política y económica de la región colapsa ante mis ojos. No podemos despegarnos de las pantallas electrónicas que transmiten el baño de sangre segundo a segundo. Siento el impulso y la culpa primordiales de un transeúnte que intenta acercarse para observar de cerca un macabro accidente automovilístico.

Lo realmente desconcertante para un economista entrenado como yo era que los exhaustos vendedores con quienes compartí unas cervezas esa noche no actuaban motivados por la espectacular caída del valor a largo plazo de sus activos. Vendían porque sus modelos de riesgo emitían luces rojas, las órdenes de limitación de pérdida (*stop-loss*) cerraban sus posiciones o la rebaja de la calificación les impedía seguir manteniendo sus activos.

Cuando regresé a Londres, oí un relato similar de los inversionistas: no querían vender ahora que los precios habían caído tanto, pero sus sistemas de riesgo los empujaron a salir y los mantuvieron fuera del mercado. En síntesis, como esos sistemas de riesgo se alimentaban de los precios del mercado y las calificaciones estaban correlacionadas con estos, la caída de los precios engendraba nuevas caídas. El mercado estaba atrapado en un círculo vicioso, como lo está ahora. Más tarde, yo bautizaría este comportamiento del mercado como un “agujero negro de liquidez”, donde las caídas de precios no desencadenaban una búsqueda de oportunidades de compra como en épocas normales, sino más ventas. Pero lo más desconcertante era que los mismos mecanismos que las instituciones financieras utilizaban para reducir el riesgo estaban convirtiendo las caídas de precios en un derrumbe sistémico.

Se incorpora la sensibilidad al riesgo

JPMorgan había sido pionero en el desarrollo de modelos sensibles al riesgo para los bancos. En esencia, aplicábamos datos de precios a corto plazo a un modelo de media-varianza de Markovitz e, invirtiendo el modelo, producíamos estimaciones de la cantidad de riesgo de mercado que corría el banco a un considerable grado de confianza. En la producción de los servicios destacábamos este proceso, que ponía de relieve la calidad de los sistemas de computación, la información y la capacidad intelectual de la firma e impresionaba a los reguladores. Para abril de 1995, los bancos lo habían adoptado como práctica habitual para administrar su capital para hacer frente a los riesgos de mercado.

Pero como esos modelos sensibles al riesgo suponían independencia estadística, no funcionarían si todos los utilizaban. Los bancos y otras instituciones se volcaron hacia sectores favoreci-

dos que antes habían ofrecido una mejor relación riesgo/rendimiento, abandonando aquellos que no lo habían hecho. Pero cuando un banco determinado veía que su modelo detectaba un alza de la volatilidad de precios a corto plazo en la cartera favorecida y procuraba reducir su exposición, muchos otros estaban tratando de hacer lo mismo al mismo tiempo, acrecentando la volatilidad y la correlación y provocando más ventas determinadas por el modelo. La liquidez desaparecía por un agujero negro. La observación de los sectores seguros por los modelos de riesgo los convertía en sectores riesgosos: cada vez más sobrevalorados, altamente correlacionados y susceptibles a la volatilidad. Y a la inversa, una observación de riesgo creaba seguridad. Por eso la cesación de pagos de Argentina tuvo un efecto de contagio tan limitado, ya que previamente los inversionistas habían huido del sector de mercados emergentes. Los físicos cuánticos observarán un paralelo con el principio de incertidumbre de Heisenberg. El grado en el cual la observación de seguridad crea riesgo, y viceversa, no está relacionado con instrumentos o sectores sino con la diversidad de la información utilizada en los modelos de riesgo.

El riesgo y la crisis asiática

Extrañamente, muchas de las respuestas de política a la crisis financiera de Asia parecían tener por objeto anotar puntos políticos o culturales. La respuesta regulatoria fue similar, ya que ignoró lo que sucedía “en el terreno” y exigía un uso aún mayor de modelos de riesgo basados en los precios y una mayor dependencia del conjunto de información común mediante el uso de calificaciones crediticias y precios disponibles al público.

Pero lo más desconcertante era que los mismos mecanismos que las instituciones financieras utilizaban para reducir el riesgo estaban convirtiendo las caídas de precios en ventas por pánico.

Por experiencia propia yo sabía que, si bien los sistemas sensibles al riesgo pueden ayudar a los bancos a administrar sus riesgos en épocas tranquilas, son como cinturones de seguridad que no funcionan cuando se conduce a alta velocidad. No son medidas de prevención de crisis: las agravan. Esta lección me indujo a escribir en 1999 el ensayo ganador del premio Jacques de Larosière, “Sending the Herd off the Cliff Edge: The Disturbing Interaction of Herding Behavior and Market-Sensitive Risk Management Practices”. El relato tuvo eco entre los gestores de riesgo maduros, pero los reguladores se agolpaban para desestimar las críticas a los modelos sensibles al riesgo como demasiado teóricas o exageradas.

Los defensores de Basilea II consideran positivo que, a diferencia de Basilea I, aquel incorpore las medidas de riesgo de mercado que usan los bancos. Yo lo considero un incumplimiento de los deberes regulatorios. Si el objeto de la regulación es alinear los controles internos de los bancos más estrechamente con la regulación, ¿qué sentido tiene entonces encarar una regu-

lación extremadamente costosa? Sería mejor dejar esa tarea a los controles de riesgo de los bancos. La razón por la que regulamos los mercados más allá de lo que marca el derecho societario normal es que los mercados fallan de tiempo en tiempo, con consecuencias sistémicas devastadoras. Si el propósito de la regulación es evitar esos fallos, no corresponde usar modelos de riesgo que dependan de los precios de mercado como instrumentos de regulación financiera. Esos precios no predicen los desplomes del mercado; si lo hicieran, estos no ocurrirían. Usar la sensibilidad al riesgo como principio regulatorio parece una alternativa sensata solo hasta que se lo piensa mejor.

La historia nos enseña que el mayor fallo del mercado se vincula con estimaciones que este hace acerca del riesgo a través del ciclo económico. Por muchas razones, los bancos y los mercados subestiman los riesgos en la fase ascendente y los sobreestiman en la fase descendente. Las calificadoras de crédito y sus calificaciones forman parte del ciclo al igual que todos los demás, como la crisis actual ha revelado una vez más. Consecuentemente, los ciclos económicos son potenciados por los ciclos de auge y caída del crédito, que siguen un ciclo de percepción del riesgo e inclinación a asumirlo. Así ha sucedido desde que existen los bancos y los mercados. En la fase ascendente, los participantes del mercado siempre ven algún nuevo paradigma que les dice que el ciclo está muerto o que esta vez es “diferente”. Recordemos que solo 18 meses atrás los diferenciales de crédito estaban cerca de tocar mínimos históricos.

La actual contracción del crédito es precisamente la clase de fallo sistémico que la regulación debería tratar de evitar. Es útil señalar que cuando los reguladores se quejan de que es imposible seguir el ciclo, se espera que los bancos centrales que fijan metas de inflación hagan algo aún más difícil: hoy deben actuar frente a un pronóstico de inflación en alza, en lugar de oponerse a la corriente del ciclo actual. Lo irrefutable es que si se introducen medidas de riesgo basadas en los precios de mercado en el capital regulatorio, este seguirá el ciclo en lugar de influir en el mismo.

En la cima de un auge, los modelos de riesgo prescritos en el Pilar 1 de Basilea II, basados en precios de mercado o en calificaciones externas, les dirán a los bancos que corren menos riesgo y están mejor capitalizados de lo que en realidad sucederá al invertirse el ciclo de crédito. Las mismas instituciones que hoy luchan por obtener capital a un costo tan elevado que compromete su rentabilidad futura —como Citibank, UBS, Merrill Lynch y otras— tenían capital más que suficiente tan solo hace 12 meses, según sus modelos internos de riesgo.

La disciplina de mercado, incorporada en el Pilar 3, castigará a los bancos que permanezcan sobrecapitalizados demasiado tiempo. En la cúspide de un auge, los bancos estarán presionados a buscar nuevas fuentes de ingresos en lugar de aprovechar los buenos tiempos para sumar reservas. Las prácticas de gestión de riesgo del banco Northern Rock del Reino Unido eran alabadas por los mercados financieros menos de seis meses antes de comprobarse que resultaban insuficientes. En julio de 2007, Charles Prince, Presidente y Director Ejecutivo de Citigroup, describió los efectos de los modelos de riesgo del mercado y la disciplina del mercado en el comportamiento de la banca con estas memorables palabras: “Mientras la música suena, hay que seguir bailando”.

Promoción de malas prácticas bancarias

Por si el enfoque general del riesgo no fuera suficientemente procíclico, el enfoque específico en que se basa el Pilar 1 acrecienta la prociclicidad y la concentración del riesgo y, lo que es peor, promueve malas prácticas bancarias. Un buen banco es aquel que presta a deudores a quienes nadie más presta porque los conoce mejor. Por la misma razón, no presta a quienes otros sí otorgan crédito. En el marco de Basilea II, los bancos no tienen ningún incentivo para seguir esta estrategia. En lugar de depender de

En resumen, Basilea II es mala ciencia económica. Trata de usar los precios de mercado para predecir los fracasos del mercado y destruye la diversidad natural, generadora de liquidez, de las evaluaciones del riesgo.

avezados oficiales de riesgo crediticio, Basilea II considera más sofisticado usar modelos computarizados que utilizan información pública. Pero esto es pseudociencia. Cualquier sistema en el que los participantes del mercado tengan los mismos gustos (en cuanto a reducir el riesgo y el capital regulatorio) y usen la misma información (calificaciones públicas, precios y modelos basados en estos) inducirá a los bancos a entrar en los mercados y salir de ellos en manada y finalmente provocará un colapso sistémico.

En resumen, Basilea II es mala ciencia económica. Trata de usar los precios de mercado para predecir los fracasos del mercado y destruye la diversidad natural, generadora de liquidez, de las evaluaciones del riesgo. Lo que termina haciendo es precisamente lo que la regulación debería evitar: actuar de manera procíclica. Karl Popper sostenía que la buena ciencia tiene que ver con la falsabilidad y la predecibilidad. Los críticos de la tendencia al uso de medidas de riesgo sensibles a los precios, las bases de datos sobre incumplimiento común y las calificaciones de crédito, predijeron que esta homogeneización llevaría los riesgos a donde ya no se los pueda ver; nada haría para limitar los auges, y conduciría a un colapso sistémico cuando los precios dieran marcha atrás. No olvidemos que los defensores de Basilea II afirmaron que esas críticas eran exageradas y que ahora más que nunca el sistema está mucho más seguro que antes. ■

Referencias:

- Nugée, John, y Avinash D. Persaud, 2004, “The Dangers of Being Risk-Averse”, *Financial Times*, 16 de septiembre.
- , 2006, “Redesigning Regulation of Pensions and Other Financial Products”, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 22, págs. 66–77.
- Persaud, Avinash D., 1999, “Sending the Herd off the Cliff Edge: The Disturbing Interaction of Herding Behavior and Market-Sensitive Risk-Management Practices”, disponible en: <http://www.erisk.com/ResourceCentre/ERM/persaud.pdf>



El abecé de los

Randall Dodd

LOS MERCADOS financieros son organismos complejos cuyas estructuras económicas e institucionales son esenciales para determinar, o “descubrir”, los precios y para dotar de orden y estabilidad a los mercados. La actual turbulencia financiera empezó en agosto de 2007, y desde entonces los tenedores de obligaciones de deuda garantizadas (CDO, por sus siglas en inglés) y algunos instrumentos derivados de alto riesgo han constatado la rapidez con que ciertos mercados pueden desestabilizarse o dejar de funcionar.

Básicamente, los mercados financieros son bursátiles o extrabursátiles, pero ciertos sistemas electrónicos recientes han difuminado esta distinción.

Mercados bursátiles

Las bolsas, ya sea de acciones o de derivados, nacen en los centros de negociación. La Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) es la más conocida. La Junta Comercial de Chicago, donde se negocian contratos a futuro desde 1851, se fusionó con su eterna rival, la Bolsa Mercantil de Chicago, para crear la mayor bolsa de derivados. En el mundo desarrollado y en desarrollo hay más de 100 bolsas de acciones y derivados.

Pero las bolsas además generan las reglas institucionales de negociación y los canales de información y de pago que posibilitan la ejecución y conclusión de las operaciones. En una bolsa se centralizan los precios de compra y venta de todos los participantes del mercado, los cuales pueden aceptar una determinada cotización o regatearla. El medio de comunicación puede ser la voz, un gesto o un mensaje electrónico. Cuando dos partes llegan a un acuerdo, el precio de la transacción se comunica a todo el mercado. Esto crea un terreno neutral en el que cada participante puede comprar o vender a los mismos precios que el resto, siempre que el operador respete las reglas.

Con la negociación electrónica las bolsas ya no tienen que ser lugares físicos. De hecho, muchas salas de operaciones tradicionales están cerrando, y las órdenes se comunican y ejecutan solo por medios electrónicos. La Bolsa de Valores de Londres y NASDAQ son completamente electrónicas, al igual que Eurex, el segundo mercado mundial de futuros. Muchas otras bolsas están eliminando los recintos físicos, pero por el momento siguen ofreciendo transacciones físicas y electrónicas. La NYSE avanza cada vez más hacia la negociación electrónica, y para ello adquirió el sistema electrónico Archipelago. Las bolsas de derivados como BM&F en Brasil y el grupo de la Junta Comercial de Chicago tienen pisos y también ofrecen negociación electrónica.

Mercados extrabursátiles

Los mercados extrabursátiles nunca han sido “lugares” sino más bien redes de negociación menos formales, pero a menudo bien organizadas, con uno o más operadores como eje. Los operadores son agentes creadores de mercado que cotizan los precios a los que están dispuestos a vender (oferta) o comprar (demanda) valores a otros operadores y a los clientes de estos. Los precios que cotizan a otros operadores no son necesariamente los mismos que ofrecen a los clientes, y tampoco todos los clientes reciben los mismos precios. Además, los operadores en un valor extrabursátil pueden retirarse del mercado y llevarse consigo la liquidez (la capacidad para comprar o vender un valor). En pocas palabras, los mercados extrabursátiles son menos transparentes y tienen menos reglas que las bolsas. Todos los valores y derivados involucrados en la actual crisis financiera se negociaron en mercados extrabursátiles.

Los operadores extrabursátiles comunican las cotizaciones de compra y venta y negocian los precios de transacción por teléfono y, cada vez con más frecuencia, por mensajes instantáneos, aunque el proceso a menudo se apoya en carteleras electrónicas en las que los operadores anuncian sus cotizaciones. La negociación telefónica, ya sea de cliente a operador o entre operadores, es bilateral porque solo dos participantes observan directamente las cotizaciones o la ejecución. El resto no conoce la transacción, aunque en algunos mercados con corredores agentes se divulgan los precios y el volumen de la transacción. Pero no todos tienen acceso a las pantallas de los operadores y no todos los participantes pueden ejecutar la operación a ese precio. La negociación bilateral suele ser muy automatizada, pero no constituye un mecanismo de bolsa porque el acceso no es igualitario ni universal.

Los mercados extrabursátiles tienen dos dimensiones básicas. En el **mercado de clientes**, la negociación bilateral ocurre entre los operadores y sus clientes, que pueden ser personas o fondos de inversión. En el **mercado de operadores**, los operadores se cotizan los precios entre sí y enseguida pueden trasladar a otros operadores algunos de los riesgos que asumen en sus negociaciones con clientes, como la adquisición de una posición excesiva en un determinado valor. Los operadores pueden estar conectados por teléfono con otros operadores o con sus principales clientes, de manera que un participante del mercado puede llamar a varios operadores sucesivamente y en pocos segundos. Un inversionista puede hacer varias llamadas para hacerse una idea del mercado desde el punto de vista del cliente. Pero los clientes no pueden penetrar el mercado entre operadores.

mercados extrabursátiles

Algunos mercados extrabursátiles, y en especial los segmentos entre operadores, cuentan con corredores de precios que ayudan a los participantes a ampliar su visión del mercado. Los operadores envían cotizaciones al corredor y este se encarga de difundirlas por teléfono. Los corredores suelen tener carteleras electrónicas para que sus clientes (los operadores) puedan presentar instantáneamente cotizaciones al resto de la red. Las carteleras muestran los precios de oferta, demanda y, a veces, de ejecución. Las pantallas de los corredores por lo general no están a disposición de los clientes finales, y por lo tanto estos no suelen estar al tanto de todas las variaciones de precios y los diferenciales en el mercado de operadores. A veces los operadores pueden negociar directamente en las pantallas, pero otras veces las pantallas son puramente informativas, y el operador tiene que recurrir a un corredor o llamar a otros operadores. Los operadores también pueden llamar al corredor y a otros operadores para anunciar y averiguar cotizaciones que no aparecen en la cartelera electrónica.

Los avances de las plataformas de negociación electrónica han transformado la negociación en muchos mercados extrabursátiles, y esto algunas veces ha hecho difusa la diferencia entre los mercados extrabursátiles tradicionales y las bolsas. A veces, una plataforma electrónica permite a los operadores y a ciertas otras personas cotizar y operar directamente en el sistema electrónico. Esto reproduce la negociación multilateral característica de las bolsas, pero solo para los participantes directos. A diferencia de las bolsas, en las que el acceso es universal, estos mecanismos electrónicos pueden diferenciar el trato a los participantes según el tamaño o el historial de crédito, por ejemplo. Además, la compensación y liquidación siguen siendo tareas del comprador y el vendedor, a diferencia de las transacciones bursátiles, de cuya intermediación y garantía se encarga la bolsa.

Los mercados extrabursátiles y la crisis financiera

La arquitectura de los mercados extrabursátiles ayuda a explicar por qué las obligaciones de deuda garantizadas (en las que el riesgo de los activos subyacentes se fracciona y se vende al detalle) y otros valores estructurados sufrieron problemas durante la actual crisis. Los derivados de crédito, efectos comerciales, bonos municipales y préstamos de educación titulizados también enfrentaron problemas. Todos estos se negociaron en mercados

extrabursátiles, que gozaron de liquidez y funcionaron bien durante épocas normales, pero que sucumbieron a las perturbaciones de los mercados y se tornaron ilíquidos y disfuncionales. Esta situación ha tenido dos secuelas graves: la imposibilidad de valorar las tenencias y la imposibilidad de negociarlas.

Sin liquidez y orden en los mercados, el descubrimiento de los precios se traba y el proceso de valoración deja de ser fácil y fiable. Un problema constante para los bancos comerciales y las empresas de inversión es la dificultad de cumplir las normas de divulgación cuando no hay

precios de mercado que permitan valorar las posiciones en activos y derivados. Además, a menudo tampoco hay precios de referencia (precios de activos similares a los que se quiere valorar). Así, los activos que solían valorarse según el mercado (o por lo menos según un precio de referencia comparable) ahora se

valoran según modelos con datos inadecuados. El mayor uso de estos métodos socava aún más la confianza del mercado porque los participantes dudan sobre el valor de las tenencias propias y ajenas.

Ante la contracción del financiamiento de sus balances y la tenencia excesiva de activos ilíquidos, los operadores se retiraron de los mercados. El súbito aumento de la volatilidad hizo que la creación de mercados se volviera particularmente peligrosa y cara. Con la retirada de los operadores cesó la negociación, sobre todo de obligaciones de deuda garantizadas, bonos municipales y derivados de crédito. Sin compradores, los inversionistas no podían deshacerse de las posiciones que les ocasionaban pérdidas, y tampoco podían venderlas para reforzar las garantías de los préstamos que financiaban esas tenencias. Así fue como la iliquidez de los mercados extrabursátiles profundizó y amplificó la crisis financiera.

Muchos de estos mercados no han vuelto a la normalidad. Los bancos centrales han inyectado fondos al mercado (liquidez de fondos), pero no pueden devolver a los participantes la voluntad para negociar (liquidez de mercado). Si las autoridades no mejoran la forma en que los operadores extrabursátiles crean mercado, podría pasar mucho tiempo hasta que la liquidez del mercado vuelva a los niveles previos a mediados de 2007. ■

Randall Dodd es Asesor del Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del FMI.

Los mercados extrabursátiles son menos transparentes y tienen menos reglas que las bolsas.

¿Cuánto desacoplamiento? ¿Cuánta convergencia?

M. Ayhan Kose, Christopher Otrok y Eswar Prasad

Es muy posible que sus ciclos económicos estén convergiendo, pero las economías industriales y los mercados emergentes parecen estar desacoplándose

EL PANORAMA económico mundial se transformó drásticamente en las últimas décadas. Una de las razones es la creciente integración económica alimentada por la multiplicación de los lazos comerciales y financieros internacionales. En las dos últimas décadas apenas, el volumen total de comercio internacional aumentó a más del triple y las corrientes financieras transfronterizas crecieron más de nueve veces.

Otra razón es la prominencia que están adquiriendo las economías de mercados emergentes. Aunque Estados Unidos sigue siendo la

economía más grande e influyente del mundo, los mercados emergentes cobraron independencia en la última década. Según datos ajustados en función de las diferencias de poder adquisitivo entre las monedas nacionales, los mercados emergentes en conjunto originaron casi el 40% del producto mundial total, frente al 25% hace dos décadas. Gracias a un peso económico cada vez mayor y a un crecimiento más dinámico que las principales economías industriales, hoy son grandes fuentes de crecimiento mundial. En 2007, el aporte de China al crecimiento del PIB mundial, medido según



los tipos de cambio de mercado, fue mayor que el de Estados Unidos. En 2000–07, los mercados emergentes originaron el grueso del crecimiento mundial (gráfico 1).

Esta transformación radical del orden económico mundial pone en entredicho el famoso dicho según el cual cuando la economía estadounidense estornuda, el resto del mundo se resfría. De hecho, ha estallado una reñida polémica entre quienes piensan que los ciclos económicos mundiales están *convergiendo* y quienes sostienen que los mercados emergentes han logrado *desacoplarse* de las fluctuaciones del ciclo económico estadounidense. El motivo del debate es que los mercados emergentes conservan un crecimiento pujante pese al desempeño relativamente anémico de Estados Unidos y otros países industriales (gráfico 2); algunos observadores piensan incluso que este último grupo se ha vuelto más dependiente de la demanda de los mercados emergentes dinámicos.

No hay duda de que los mercados financieros internacionales están estrechamente vinculados y de que las perturbaciones que sufre uno a menudo repercuten profunda e inmediatamente en otros. Lo que se desconoce es si la multiplicación de los desbordamientos financieros realmente estrecha los vínculos entre los ciclos económicos, es decir, si los desbordamientos quedan reflejados en variables macroeconómicas reales como el PIB. En otras palabras, no sabemos si la profundización y la integración de los mercados financieros reducen las vulnerabilidades de la economía mundial real o simplemente amplifica los shocks y acentúa sus efectos. Desde el punto de vista de la estabilidad macroeconómica y financiera internacional, este interrogante reviste una importancia considerable. También tiene implicaciones para la calibración de las políticas oficiales que pretenden responder a perturbaciones procedentes del exterior.

Se nos presentan dos alternativas. Por un lado, el estrechamiento de los vínculos económicos entre los mercados emergentes y los países industriales debería acercar sus ciclos económicos. Por el otro, el hecho de que los mercados emergentes se hayan transformado en motores del crecimiento mundial sugiere que los movimientos de la economía de Estados Unidos y de otros países industriales ya no generarían desbordamientos tan fuertes, ya que el crecimiento de los mercados emergentes en parte aísla el ciclo económico mundial de las desaceleraciones (y los auges) de los países industriales. Solo los datos pueden demostrar cuál de estas hipótesis refleja la realidad.

Como Estados Unidos está al borde —si no en medio— de una recesión, el debate ha adquirido aristas afiladas. La preocupación en cuanto a las posibilidades de desbordamientos internacionales es generalizada, sobre todo teniendo en cuenta la rapidez con que se transmiten los shocks financieros, como lo demuestran las repercusiones mundiales de la crisis hipotecaria estadounidense.

Aquí adoptamos un enfoque novedoso para determinar si hay convergencia o desacoplamiento de las fluctuaciones de los ciclos económicos internacionales y llegamos a una conclusión inesperada y sorprendente. Aunque nos basamos en

datos históricos (1960–2005), se observan ciertos patrones intrigantes que tienen relevancia para el debate actual.

Medición de los ciclos económicos

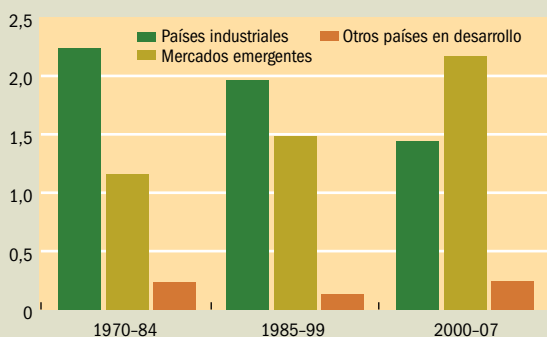
Los ciclos económicos suelen medirse en base a las fluctuaciones del producto nacional, o PIB, en torno a una tasa tendencial constante de crecimiento. Obviamente, incluso esa tasa fundamental puede variar a lo largo del tiempo, lo cual dificulta reconocer los puntos de inflexión de los ciclos. Además, el producto es apenas uno de los indicadores de la actividad económica.

Gráfico 1

Creciente peso mundial

Los mercados emergentes se han transformado en motores del crecimiento mundial.

(Contribuciones al crecimiento mundial, a tipos de cambio ajustados según la PPA; porcentaje promedio del período)¹



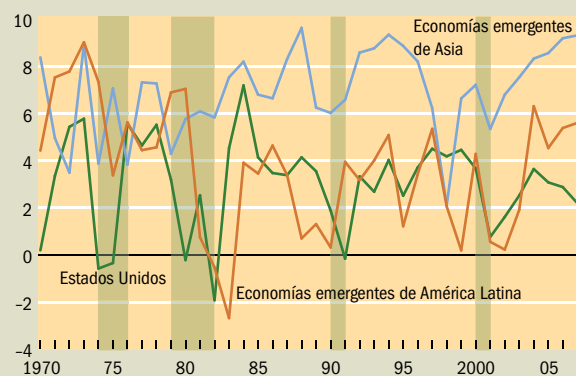
Fuentes: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial*, y estimaciones del personal técnico.
¹ PPA = paridad del poder adquisitivo.

Gráfico 2

¿Un nuevo orden?

Los mercados emergentes solían resfriarse cuando Estados Unidos estornudaba, pero la situación parece estar cambiando desde hace unos años.

(Crecimiento del PIB real; variación porcentual anual)¹



Fuentes: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial*, y estimaciones del personal técnico.
¹ Las franjas sombreadas representan recesiones en Estados Unidos.

Existe una larga tradición de utilizar un conjunto más amplio de variables macroeconómicas para discernir los puntos de inflexión. De hecho, el árbitro oficial de los ciclos económicos en Estados Unidos tiene en cuenta no solo el PIB sino también la producción industrial, el empleo, la renta y las ventas mayoristas y minoristas.

Nuestra metodología es parecida porque nos permite analizar simultáneamente las fluctuaciones de tres variables macroeconómicas fundamentales por país: el producto, el consumo y la inversión. Así podemos obtener una estimación más precisa y sólida de los ciclos económicos mundiales y nacionales.

El resultado más notable de nuestro análisis es que con el correr del tiempo el factor mundial perdió importancia relativa en lo que respecta a las fluctuaciones de las economías tanto industriales como emergentes.

Aun si fuera posible dejar perfectamente delimitados los ciclos económicos, una cuestión subsidiaria es si las fluctuaciones se deben a factores internos (como la política monetaria o fiscal) o externos (shocks mundiales como variaciones marcadas de los precios del petróleo). Otra posibilidad es que sean desbordamientos originados en un país grande como Estados Unidos. El problema es cómo diferenciar entre todas estas fuentes.

Aplicamos una metodología econométrica relativamente nueva para separar los factores que impulsan los ciclos eco-

nómicos de cada país en tres categorías: mundiales, grupales y nacionales. Así pudimos captar los desbordamientos transfronterizos de las fluctuaciones de los ciclos económicos sin partir de ninguna presunción determinante en cuanto a la magnitud, dirección o cronología del desbordamiento. El factor mundial representa las fluctuaciones comunes a todos los países y a las tres variables en cada país. El factor grupal refleja las fluctuaciones comunes a un grupo determinado de países. El factor nacional explica las fluctuaciones comunes a las tres variables en un país determinado y a la vez específicas de ese país.

Nuestro conjunto de datos es más exhaustivo que el utilizado en la mayoría de los estudios sobre el tema. Contiene 106 países que originaron más del 90% del producto mundial entre 1960 y 2005. La muestra está dividida en tres grupos: 23 economías industriales, 24 economías de mercados emergentes y 59 economías en desarrollo de bajo ingreso. Los mercados emergentes son los que integran el índice de mercados emergentes de Morgan Stanley, pero sin las economías en transición (sobre las cuales hay pocos datos hasta la década pasada) e incluyen la RAE de Hong Kong, Singapur y Venezuela. La distinción entre los dos grupos de países no industriales, que a menudo aparecen fusionados, resultó importante para el análisis.

¿Qué influye en los ciclos económicos?

Primero, analizamos la importancia relativa de los diferentes factores. En lugar de presentar los resultados por país, mostramos los promedios de cada grupo o bien el promedio de cada variable en todos los países.

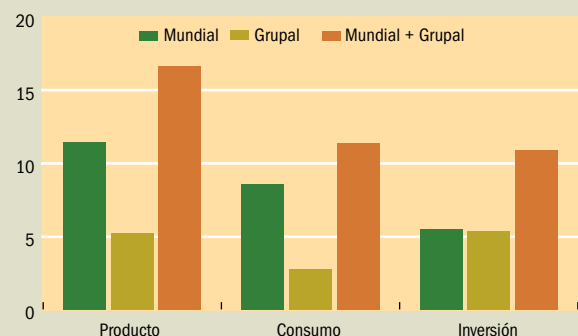
Los factores comunes —es decir, el factor mundial y los respectivos factores grupales— explican un porcentaje considerable de las fluctuaciones del ciclo económico mundial (gráfico 3). Juntos originan alrededor de 17% de las fluctuaciones del producto, en promedio. La cifra puede parecer baja, pero es más bien notable teniendo en cuenta el número y la

Gráfico 3

Factores comunes en juego

Los factores comunes explican un porcentaje considerable de las fluctuaciones de los ciclos económicos, lo cual confirma la existencia de un ciclo económico mundial.

(Porcentaje promedio de las fluctuaciones de los ciclos económicos)



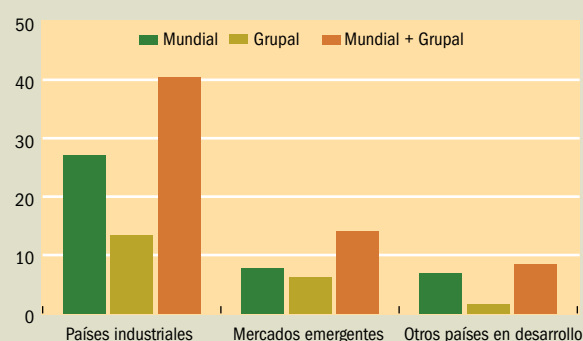
Fuente: Kose, Otrok y Prasad (2008).

Gráfico 4

La integración importa

El factor mundial reviste un máximo de importancia al explicar el crecimiento del producto de los países industriales.

(Porcentaje promedio de las fluctuaciones del crecimiento del producto)



Fuente: Kose, Otrok y Prasad (2008).

diversidad de los países analizados y el hecho de que medimos fluctuaciones comunes de tres variables macroeconómicas. La importancia de los factores comunes para los ciclos económicos nacionales implica que efectivamente existe un ciclo económico mundial.

Es interesante observar que los factores comunes explican una proporción mayor de las fluctuaciones del producto que de las fluctuaciones del consumo. Esa es una determinación inesperada porque, de acuerdo con la teoría económica estándar, la globalización debería hacer posible que los países diversificaran las fuentes de ingreso y que sus tasas de crecimiento del consumo estuvieran más estrechamente correlacionadas que sus tasas de crecimiento del PIB. Es decir, los factores comunes deberían influir más en las fluctuaciones del consumo que en las fluctuaciones del producto. Pero ese resultado encaja con datos recientes que indican que la globalización financiera todavía no les ha permitido a los mercados emergentes y otros países en desarrollo lograr mejores resultados en términos de la distribución del riesgo.

El porcentaje promedio de las fluctuaciones del crecimiento del producto imputables al factor mundial es más elevado en el caso de los países industriales (gráfico 4), algo previsible porque este grupo es el que está más integrado con el comercio y las finanzas mundiales. En promedio, el factor mundial es menos importante para los ciclos económicos de los mercados emergentes e importa muy poco en los países en desarrollo de bajo ingreso.

Patrones en evolución

Para determinar si la importancia relativa de los distintos factores cambió en respuesta a la creciente integración mundial de las dos últimas décadas, dividimos la muestra en dos períodos, 1960–84 y 1985–2005. La integración comercial y financiera internacional no cobró realmente ímpetu sino hasta mediados de los años ochenta, cuando varios países liberalizaron más la circulación transfronteriza de bienes y capitales. Por ejemplo, durante las dos últimas décadas, el porcentaje de países de nuestra muestra que levantaron las restricciones al comercio (aranceles y cupos) saltó del 20% a casi el 70%, y el porcentaje de los que levantaron los controles a la circulación transfronteriza de capitales, del 30% al 80%. Como se produjo entonces una intensificación impresionante de las corrientes comerciales y financieras mundiales, tanto en términos absolutos como en relación con la renta mundial desde mediados de los años ochenta, es razonable dividir aquí la muestra en dos períodos: preglobalización y globalización.

Recordemos que según la hipótesis de convergencia, la importancia del factor mundial crece con el correr del tiempo, y según la hipótesis de desacoplamiento, disminuye. Ahora bien, el resultado más notable de nuestro análisis es que con el correr del tiempo el factor mundial perdió importancia relativa en lo que respecta a las fluctuaciones de las economías tanto industriales como emergentes (gráfico 5). En los países industriales, la disminución fue drástica, del 28% al 9%, y en los países de mercados emergentes, sustancial, del 13% al 4%. Por otra parte, los factores grupales adquirieron importancia en ambos grupos, compensando casi exactamente el retroceso del factor mundial. La contribución relativa de los factores grupales pasó

del 17% al 31% en los países industriales, y del 3% al 9% en los mercados emergentes. Eso revela una convergencia de los ciclos económicos dentro de ambos grupos, pero un desacoplamiento entre uno y otro.

Un indicador útil del grado de sincronización mundial de los ciclos económicos es la suma de los porcentajes de la varianza correspondientes al factor mundial y los factores grupales. La importancia general de estos dos factores comunes se mantuvo más bien estable en los tres grupos de países. En otras palabras, la sincronización de los ciclos económicos a escala internacional no cambió, pero el nivel al que ocurre la sincronía ya no es mundial, sino grupal.

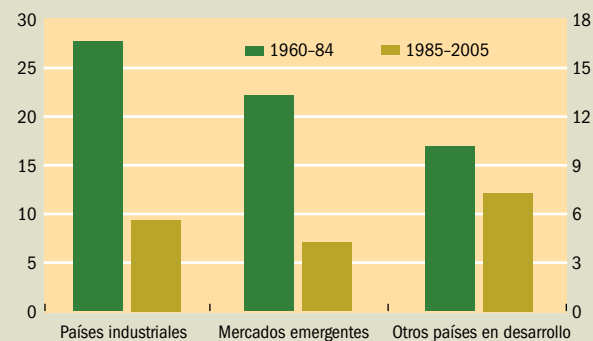
Los resultados en cuanto a las fluctuaciones del consumo y de la inversión son parecidos. También examinamos la sensibilidad de los resultados para cerciorarnos de que no estuvieran dominados, entre otras cosas, por episodios de crisis ni por un pequeño grupo de países (como los de Asia), y que no variaran si cambiábamos el año que marca la división entre la etapa de preglobalización y la de globalización.

Gráfico 5

Un panorama desigual

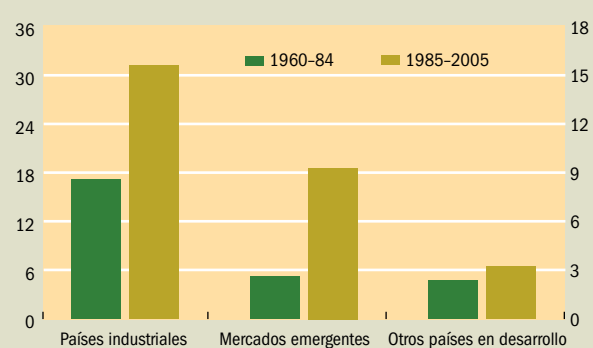
Como explicación de las fluctuaciones de los ciclos económicos, el factor mundial perdió importancia . . .

(Varianza promedio del producto imputable al factor mundial, porcentaje)



. . . en tanto que la adquirieron los factores grupales.

(Varianza promedio del producto imputable a factores grupales, porcentaje)



Fuente: Kose, Otrok y Prasad (2008).

Nota: El porcentaje de la varianza está indicado en la escala izquierda en el caso de los países industriales, y en la derecha en el caso de los mercados emergentes y otros países en desarrollo.

Por último, en lugar de examinar únicamente los promedios de los grupos, analizamos los resultados individuales por país. Los resultados presentados arriba son aún más persuasivos a nivel nacional: la importancia relativa del factor mundial disminuye y la del factor grupal respectivo aumenta en la mayoría de las economías industriales y de mercados emergentes. Por ejemplo, entre los países industriales, la contribución del factor mundial a la varianza baja entre el primer período y el segundo en 16 países, se mantiene estable en 6 y aumenta en apenas 1. Lo contrario sucede con la importancia relativa del factor grupal, que aumenta en 13 países y disminuye en 2. Estos patrones son bastante parecidos en el caso de los mercados emergentes: el factor mundial pierde importancia relativa en 12 países y la adquiere únicamente en 2; el factor grupal, por su parte, la adquiere en 14 y no la pierde en ninguno.

Los resultados bajo la lupa

Entre 1960 y 1984 se produjeron varios shocks mundiales profundos: las dos crisis petroleras y la desinflación sincronizada de los años ochenta. Pero a partir de mediados de esa década —el período de globalización— no hubo tantas perturbaciones comunes y su influencia en las fluctuaciones internacionales de los ciclos económicos disminuyó.

Además, los vínculos dentro de los grupos se afianzaron. Primero, la integración dentro del grupo de los países industriales y el de los mercados emergentes fue más rápida que la integración general. Concretamente, la proporción del comercio intragrupal dentro del total de comercio exterior de los mercados emergentes prácticamente se duplicó en las dos últimas décadas, al mismo tiempo que bajó —del 70% al 50%— la proporción que representa el comercio con los países industriales. Segundo, se fortalecieron también los lazos financieros dentro de cada grupo.

La diversificación de la producción y del comercio internacional evolucionó de manera tal que las estructuras sectoriales de producción muestran un parecido mayor entre los países que integran cada grupo. En consecuencia, los shocks grupales influyen más en los ciclos económicos nacionales de los mercados emergentes y de los países industriales. Naturalmente, la importancia del factor mundial y de los factores grupales para los ciclos económicos de los países en desarrollo de bajo ingreso —o sea, el grupo menos expuesto a las fuerzas de la globalización— apenas cambió con el transcurso del tiempo.

Relación con la crisis financiera actual

Es lógico preguntarse qué implicaciones tienen estos resultados para el debate sobre la convergencia o el desacoplamiento

a nivel mundial de los ciclos económicos nacionales. Nuestros resultados recomiendan abordarlo con una perspectiva más bien matizada. Al contrario de lo que sostiene la hipótesis de convergencia, el avance de la integración comercial y financiera no está vinculado necesariamente a la convergencia mundial de los ciclos económicos, como lo demuestra la pérdida de importancia del factor mundial. Pero sí hay indicios de convergencia a otro nivel. La intensificación de la integración económica entre países industriales y entre economías de mercados emergentes está relacionada con la formación de ciclos grupales.

En otras palabras, a lo largo del tiempo se produjo una convergencia de los ciclos económicos entre las economías industriales y entre las economías de mercados emergentes, pero al mismo tiempo se registró una divergencia —o desacoplamiento— de los ciclos económicos entre estos dos grupos.

Estas conclusiones no deben interpretarse como una convalidación indiscriminada de la hipótesis de divergencia en el contexto del debate sobre los posibles efectos de desbordamiento de una recesión en Estados Unidos. Primero, nuestros resultados no están cen-

trados únicamente en Estados Unidos, sino que abarcan un amplio grupo de países industriales. Segundo, la experiencia histórica sugiere que una recesión profunda y prolongada en Estados Unidos podría tener efectos de desbordamiento mucho mayores que una recesión corta y suave. Aunque las variaciones seculares aquí documentadas indican que, como grupo, los mercados emergentes se están transformando en un motor separado del crecimiento mundial, las posibilidades de desacoplamiento seguirían dependiendo de la duración y la gravedad de la desaceleración estadounidense.

Además, nuestro análisis incluye vinculaciones a través de agregados macroeconómicos reales, sin tener en cuenta los lazos financieros. En otras palabras, no se refieren a las posibilidades (o no) de desacoplamiento financiero. La turbulencia financiera mundial del último año demuestra claramente que en una era de estrecha integración financiera es muy improbable que haya un período prolongado de desacoplamiento financiero. ■

M. Ayhan Kose es Economista en la División de Estudios Financieros del Departamento de Estudios del FMI. Christopher Otrok es docente de la Universidad de Virginia y Eswar Prasad ocupa la cátedra Nandlal P. Tolani de política comercial de la Universidad de Cornell.

Este artículo se basa en una monografía que los autores publicarán próximamente como parte de la serie IMF Working Papers bajo el título "Global Business Cycles: Convergence or Decoupling?"



La otra cara de las monedas

Operadoras de opciones euro-dólar en la Bolsa Mercantil de Chicago.

LOS GOBIERNOS de las economías avanzadas no suelen entrometerse en los mercados de cambio y dejan que las fuerzas del mercado fijen el valor de las divisas. En parte responden a la razón ideológica de que el mercado generalmente produce un valor acertado. Pero también entran en juego los resultados decididamente desiguales de los intentos por apuntalar las grandes monedas o evitar una subida excesivamente rápida, especialmente en la segunda mitad de los años ochenta.

Las marcadas fluctuaciones del dólar y de otras monedas importantes generaron nuevas inquietudes —reflejadas en una declaración del Grupo de los Siete principales países industriales en la última reunión del Banco Mundial y del FMI— y pusieron de nuevo en primer plano la posibilidad de una intervención cambiaria. Lo que conviene plantearse es si daría resultado.

Teóricamente es fácil influir en el tipo de cambio. Para que este se *afiance*, el banco central sencillamente sube la tasa de interés de referencia. Los inversionistas atraídos por intereses más redituables empujan al alza la demanda de esa moneda y el tipo de cambio se aprecia. Para que el tipo de cambio *retroceda*, se recorta la tasa de interés. El problema es que en la práctica ambas alternativas tienen un precio: el banco central debe subordinar la

política monetaria al tipo de cambio deseado, obviando otras metas internas más comunes, como el control de la inflación, el respaldo de la actividad económica o el suministro de liquidez al sistema financiero en momentos de tensión.

Para soslayar ese problema, los bancos centrales elaboraron una técnica denominada “esterilización”, para separar los efectos de la política monetaria en el tipo de cambio y en las metas internas. La idea es compensar la compraventa de divisas que hace el banco central con operaciones de mercado abierto —o sea, la compraventa de bonos públicos— en las plazas internas para evitar que varíen la oferta de dinero o la tasa de interés de referencia. Por ejemplo, si la Reserva Federal estadounidense interviniera para apuntalar la moneda utilizando las tenencias de divisas para comprar dólares, retiraría dólares de circulación y reduciría la oferta monetaria, lo cual equivale a subir la tasa de interés. Esa opción es poco deseable si la economía se encuentra al borde de una recesión. Entonces, para “esterilizar” la operación, la Reserva Federal compraría títulos del Tesoro en el mercado abierto para inyectar dólares y así restituir la tasa de interés al nivel original.

Pero si la intervención esterilizada no hace variar la tasa de interés, ¿por qué habría de influir en el tipo de cambio? De hecho, en un

La intervención cambiaria exige cooperación entre los bancos centrales

Atish Ghosh

mundo con sustituibilidad perfecta de activos, información completa y mercados totalmente líquidos, el tipo de cambio se mantendría invariable.

Este artículo examina el impacto cambiario que puede producir la intervención esterilizada y evalúa qué modalidades dan resultado y cuáles no. Se centra en las monedas más importantes —el dólar, el yen y el euro— porque los mercados que las negocian son de tal tamaño que la intervención probablemente tenga una eficacia diferente de la que se les plantea a los bancos centrales de países en desarrollo y de mercados emergentes.

Tipos de canales

Los economistas reconocen tres canales centrales a través de los cuales la intervención esterilizada podría afectar al tipo de cambio.

A través del *canal del saldo de cartera*, la oferta relativa de activos influye en la prima por riesgo y, por ende, en el tipo de cambio. Supongamos que un banco central busca depreciar la moneda frente al dólar de EE.UU. Primero compra dólares a cambio de la moneda nacional. Como eso aumenta la oferta monetaria, esteriliza la intervención vendiendo bonos públicos denominados en la moneda nacional a cambio de efectivo, restituyendo la oferta monetaria al nivel original. El resultado neto es un aumento de la oferta de bonos denominados en la moneda nacional. Si los activos no son sustitutos perfectos, la expansión de la oferta relativa de bonos hace subir la prima por riesgo, lo cual a su vez produce un deterioro de la moneda.

Aunque la experiencia demuestra que los activos no son sustitutos perfectos, el supuesto funcionamiento de este canal deja claro que probablemente tenga escasa relevancia práctica para las principales monedas: el volumen de activos en circulación es tan grande que se necesitaría una intervención masiva para producir una variación sensible de la prima por riesgo y, por ende, del tipo de cambio.

A través del *canal de señalización*, el banco central les comunica a los mercados sus intenciones en materia de política monetaria o bien información privada que pueda tener sobre la oferta o la demanda futura de la moneda (o su equivalente, la trayectoria de las tasas de interés). Así se puede formar un círculo virtuoso de expectativas: si el banco central goza de credibilidad y comunica la opinión de que el tipo de cambio es demasiado fuerte —y que ajustará lo necesario la tasa de referencia—, las expectativas del mercado se traducirán en una venta de la moneda, debilitándola como se deseaba.

Pero ¿qué le impide a un banco central simplemente anunciar esas intenciones o esa información, sin necesidad de confirmar su veracidad mediante una intervención? En parte es para demostrar coherencia. Si un banco central compra divisas para depreciar la moneda nacional y esta se aprecia, sufre una pérdida contable. Esa situación puede ser políticamente bochornosa incluso para los bancos centrales más grandes y es lo que convence al mercado de que el banco central llevará a la práctica —de ser necesario, mediante una intervención no esterilizada— las intenciones que quería comunicar con la intervención esterilizada.

Algunos estudios recientes muestran que la *microestructura* del mercado —es decir, las órdenes de compraventa efectuadas minuto a minuto— puede influir en los precios de los activos, ya que estas órdenes le comunican implícitamente información al mercado. Al alterarlas, la intervención del banco central puede influir en el tipo de cambio.

Si la intervención cumple ese cometido, ciertos participantes en el mercado pueden “subirse al carro” y amplificar sus efectos, empujando el tipo de cambio más allá de niveles técnicos o “puntos de resistencia” críticos. Si muchos de esos operadores proceden en base a análisis técnicos, la intervención original puede tener un impacto desproporcionado, sobre todo si el tipo de cambio parece estar lejos del nivel de equilibrio.

Por último, incluso si una intervención esterilizada tiene un efecto suave o pasajero, el hecho de repetirla puede tener consecuencias duraderas para la volatilidad del tipo de cambio. De hecho, los bancos centrales suelen intervenir cuando las condiciones de mercado son desordenadas y la volatilidad es, a su parecer, excesiva.

Modalidades de intervención

Una decisión que enfrentan los bancos centrales es si han de *intervenir abiertamente o en secreto* (aunque, como ya se explicó, ninguna intervención es completamente secreta porque influye en la microestructura). Obviamente, la señalización da mejor resultado si se anuncia la intervención. Pero hay veces en que el banco central opta por evaluar primero la profundidad y la extensión de la volatilidad mediante una intervención secreta, con la ventaja agregada de que no pierde credibilidad si no logra mover el tipo de cambio en la dirección deseada.

En algunas circunstancias resulta preferible una intervención secreta. Supongamos que un banco central tiene en su poder información privada que producirá un trastorno repentino del tipo de cambio cuando salga a la luz; por ejemplo, si sabe por adelantado que las cifras de la balanza comercial son desalentadoras. En ese caso, una intervención abierta revelaría la información y produciría un ajuste cambiario abrupto y perjudicial. Al actuar en secreto, el banco central revela parte de la información y logra que el tipo de cambio se mueva en la dirección deseada cuando la información llegue al mercado.

Otra decisión es la de *actuar unilateralmente o en coordinación con otro u otros bancos centrales*. Obviamente, la intervención coordinada tiene más probabilidades de eficacia. En el canal del saldo de cartera, lo que importa es la oferta relativa de activos: si un país pone más activos en circulación y otro retira parte de los suyos, el impacto en la oferta relativa será proporcionalmente mayor que si uno de ellos actúa por su cuenta. En el canal de señalización, lo que importa es la oferta relativa de dinero (o el diferencial entre las tasas de interés): si mediante la intervención coordinada ambos países señalan que las tasas de interés se moverán en direcciones opuestas, el impacto en el diferencial esperado —y por ende en el tipo de cambio— será proporcionalmente mayor. Aunque es más eficaz, la intervención coordinada puede resultar más difícil, ya que exige el acuerdo de los ban-

cos centrales en cuanto al nivel y la dinámica que se le desea imprimir al tipo de cambio, y también cooperación operacional y logística. Pero aun sin una intervención coordinada, las políticas o los anuncios de los bancos centrales deben, como mínimo, evitar ser contradictorios.

La experiencia hasta el momento

En la práctica, la intervención esterilizada ha producido resultados desiguales. Varios estudios de la década de 1980, como el informe Jurgensen (1983), le atribuyen una eficacia limitada, pero los datos recientes son más alentadores. En las dos últimas décadas hubo cinco grandes intervenciones coordinadas: en 1985, el Acuerdo del Plaza, para apuntalar las monedas del G-5 con excepción del dólar; en 1987, el Acuerdo del Louvre, para afianzar el dólar frente a otras monedas del G-6; en 1995, los esfuerzos de los ministros de Hacienda del G-7 por fortalecer el dólar; en 1998, la intervención conjunta de Estados Unidos y Japón a favor del yen, y en 2000, la intervención organizada por el Banco Central Europeo, la Reserva Federal estadounidense y los bancos centrales del Reino Unido, Japón y Canadá para respaldar el euro. Cuatro de esas intervenciones consiguieron crear un punto de inflexión y la moneda se movió en la dirección deseada (véase el gráfico), aunque es difícil determinar qué habría sucedido

si los bancos no hubieran actuado (por ejemplo, para 1985 el dólar había alcanzado niveles estratosféricos y la depreciación quizás hubiera sido inevitable).

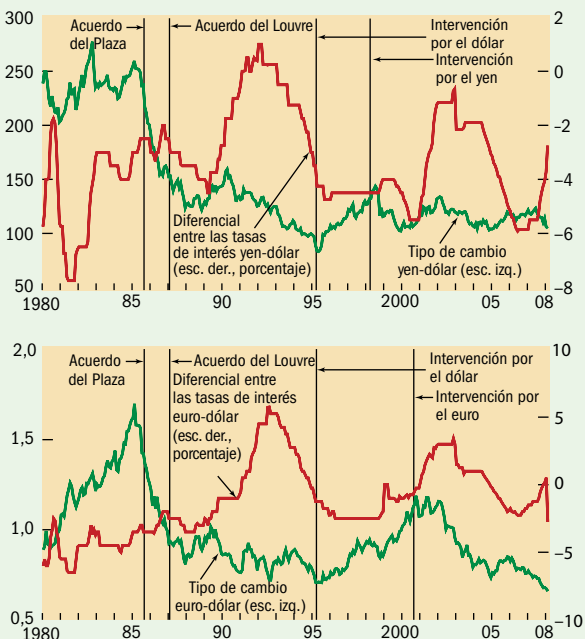
Estas intervenciones prosperaron en gran medida porque poco después los diferenciales de las tasas de interés variaron en la dirección deseada —o por lo menos no en dirección contraria—, acorde con la función del canal de señalización. Ese efecto se destaca aún más en contraste con el sonoro fracaso del Acuerdo del Louvre de febrero de 1987, que no consiguió afianzar el dólar. Aunque en un principio el diferencial entre las tasas de interés alemanas y estadounidenses aumentó, pocos meses después Alemania comenzó a subir la tasa de interés frente a las presiones inflacionarias. Esa maniobra, sumada a una balanza comercial desfavorable en Estados Unidos, desembocó en una fuerte caída del dólar y el *crash* bursátil de octubre de 1987, ya que los mercados esperaban que la Reserva Federal subiera las tasas de interés para mitigar la presión inflacionaria generada por la debilidad del dólar.

Tanto la teoría como la práctica sugieren que la intervención esterilizada puede ser eficaz, pero solo si hay expectativas verosímiles de que recibirá el respaldo necesario. Por eso probablemente no constituya una herramienta totalmente independiente; pero, si inspira credibilidad —y sobre todo si está coordinada con otros bancos centrales—, puede brindar más flexibilidad para alcanzar las metas deseadas. Y, especialmente en los momentos de tensión financiera, cuando los bancos centrales luchan por alcanzar metas internas y externas variadas, toda herramienta útil puede ser buena. ■

Atish Ghosh es Jefe de División en el Departamento de Estudios del FMI.

Puntos de inflexión

Cuatro de las cinco intervenciones coordinadas llevadas a cabo desde mediados de los años ochenta lograron apuntalar una moneda débil. Un elemento clave fueron los diferenciales propicios entre las tasas de interés.



Fuente: FMI, *International Financial Statistics*.

Nota: Las líneas verticales indican una intervención coordinada de gran magnitud. Las series del tipo de cambio y del diferencial entre las tasas de interés euro-dólar están empalmadas con las series marco alemán-dólar en los años previos al lanzamiento del euro.

Si se desea obtener más información, se sugieren los siguientes estudios:

Domínguez, Kathryn, y Jeffrey Frankel, 1993, "Does Foreign Exchange Intervention Matter? The Portfolio Effect", *American Economic Review*, vol. 83 (diciembre), págs. 1356–69.

Evans, Martin, y Richard Lyons, 2002, "Order Flow and Exchange Rate Dynamics", *Journal of Political Economy*, vol. 110 (febrero), págs. 170–80.

Fatum, Rasmus, y Michael Hutchison, 2006, "Effectiveness of Official Daily Foreign Exchange Market Intervention Operations in Japan", *Journal of International Money and Finance*, vol. 25 (marzo), págs. 199–219.

Ghosh, Atish, 1992, "Is It Signaling? Exchange Intervention and the Dollar-Deutschmark Rate", *Journal of International Economics*, vol. 32, págs. 201–20.

———, 2002, "Central Bank Secrecy in the Foreign Exchange Market", *European Economic Review*, vol. 46 (febrero), págs. 253–72.

Ishii, S., J. Canales-Kriljenko, R. Guimarães y C. Karacadag, 2006, *Official Foreign Exchange Intervention*, IMF Occasional Paper No. 249 (Washington: Fondo Monetario Internacional).

Jurgensen, Philippe, 1983, "Report of the Working Group on Exchange Market Intervention [Jurgensen Report]" (Washington: Departamento del Tesoro de Estados Unidos).

Mohi-uddin, Mansoor, 2008, "Does Co-ordinated Intervention Work?" (inédito; Union Bank of Switzerland).

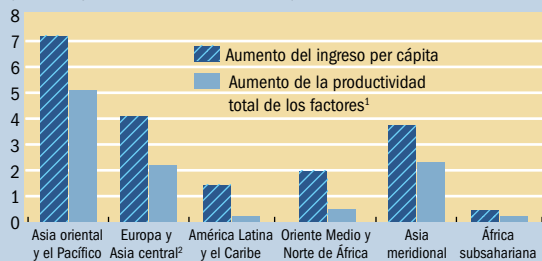
El cierre de la

El PROGRESO TECNOLÓGICO —o las mejoras en la producción, comercialización y venta de bienes y servicios— es uno de los pilares del desarrollo humano. Ha ayudado a reducir la proporción de personas que vive en condiciones de pobreza absoluta en los países en desarrollo de 29% en 1990 a 18% en 2004.

El progreso tecnológico de los países en desarrollo (es decir, los países de ingreso bajo, mediano bajo y mediano alto) fue mayor que el de los países de ingreso alto desde comienzos de los años noventa hasta la presente década. Obviamente, el nivel inicial de tecnología en los países de bajo ingreso era mucho más bajo.

En las regiones en desarrollo, el progreso tecnológico ha ido a la par del crecimiento del ingreso.

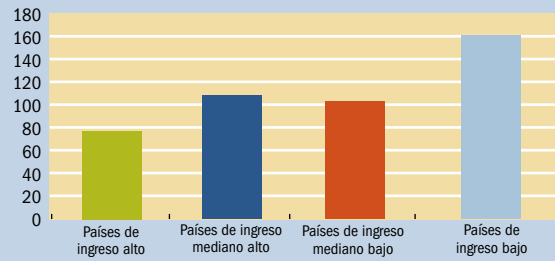
(Variación porcentual anual, 1990–2005)



¹La productividad total de los factores resume todos los aspectos que influyen en el PIB —como la tecnología— distintos de los incrementos del capital y la mano de obra.
²Los datos de Europa y Asia central corresponden al período 1995–2005.

En los países de bajo ingreso, el progreso tecnológico ha sido muy rápido . . .

(Variación porcentual del índice de avance tecnológico, década de 2000 frente a década de 1990)¹



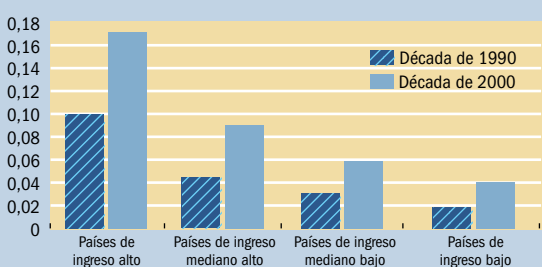
¹Indicador agregado que combina 20 indicadores de avance tecnológico.

Así, la brecha tecnológica entre los países ricos y los países pobres es menor pero aún significativa. Los países de bajo ingreso emplean solo un cuarto de la tecnología que usan los de ingreso alto.

El dinámico progreso tecnológico de los países en desarrollo se ha basado en la adopción y absorción de tecnologías existentes. Para el tamaño de sus economías, estos países producen relativamente pocas innovaciones de vanguardia.

. . . pero la brecha tecnológica entre los países de ingreso alto e ingreso bajo sigue siendo amplia.

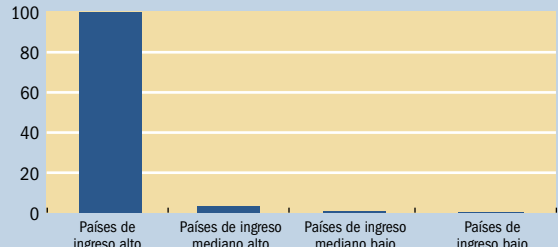
(Índice de avance tecnológico)¹



¹Indicador agregado que combina 20 indicadores de avance tecnológico.

La mayoría de los países de bajo ingreso tienen una presencia apenas perceptible en la vanguardia de la tecnología mundial.

(Intensidad de la innovación e inversión científica durante 1990–2005; índice, países de ingreso alto = 100)¹



¹Un subíndice del índice de avance tecnológico.

Preparado por Andrew Burns (Banco Mundial). Basado en Banco Mundial, Global Economic Prospects 2008.

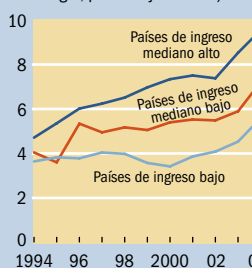
brecha tecnológica

La mayor exposición a tecnologías extranjeras ha facilitado la difusión tecnológica en los países en desarrollo. En los últimos 15 años, la inversión extranjera directa y la importación de alta tecnología y bienes de capital se han duplicado como porcentaje del PIB, en parte gracias a los contactos con emigrantes calificados que viven en el extranjero.

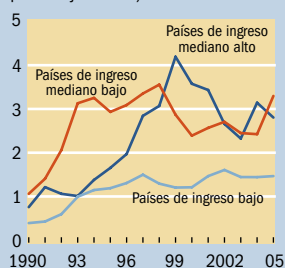
Esa exposición ayuda a acelerar la difusión de tecnologías nuevas, como teléfonos celulares, computadoras e Internet. A comienzos del siglo XX, la nueva tecnología tardaba más de 50 años en llegar a la mayoría de los países; hoy en día tarda unos 16 años. Pero dentro del país la difusión tiende a ser lenta porque muchos países en desarrollo no están dotados técnicamente para dominar las tecnologías nuevas y antiguas.

La apertura del mercado estimula la transferencia de tecnología.

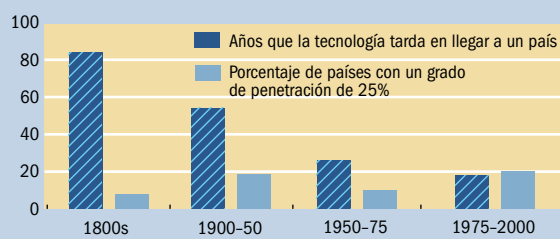
(Importaciones de bienes de alta tecnología, porcentaje del PIB)



(Inversión extranjera directa, porcentaje del PIB)



La difusión tecnológica entre países se ha acelerado, pero es lenta dentro de los países.



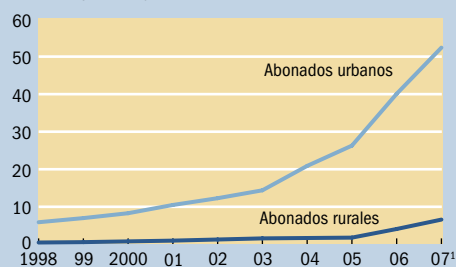
Nota: En el eje de las abscisas se indica el período en que la tecnología fue inventada.

La lenta difusión interna significa que en las ciudades puede haber tecnología de punta, pero que su uso a escala nacional puede ser escaso. En India, más de 1 de cada 2 familias tiene teléfono celular en las zonas urbanas, pero solo 1 de cada 10 lo tiene en las zonas rurales.

Mejores políticas macroeconómicas y educativas y la proliferación de la tecnología básica —electricidad, infraestructura vial, teléfonos y saneamiento— han permitido la propagación de la tecnología en los países en desarrollo, pero el progreso ha sido lento y la capacidad para asimilar ideas y técnicas nuevas aún es escasa.

La difusión escasa en las zonas rurales en muchos países, como India, frena el avance tecnológico.

(Número de abonados a servicio telefónico en India por cada 100 personas)



¹Los datos de 2007 corresponden a las cifras de junio de 2007.

Cerrar la brecha

Medidas que los países en desarrollo han de tomar para seguir cerrando la brecha con los países de ingreso alto:

- Seguir exponiéndose a tecnologías extranjeras mediante la apertura comercial, la inversión extranjera directa y la participación de la población migratoria.
- Mejorar aún más el clima de inversión para promover las empresas innovadoras.
- Invertir en tecnologías e infraestructura básicas, como carreteras, electricidad y teléfonos.
- Elevar la calidad y cantidad de la educación en todo el país, no solo en los centros de actividad.
- Reforzar los sistemas de difusión tecnológica y la orientación de mercado en los programas de investigación y desarrollo. ■

Una cuestión capital

El fuerte aumento de los flujos de inversión privada hacia los países de bajo ingreso es un logro en el mundo en desarrollo del que no se habla

Thomas Dorsey

EL EXTRAORDINARIO crecimiento de los flujos de capital privado hacia los países de bajo ingreso de todo el mundo en los últimos 25 años es uno de los logros del desarrollo. Los flujos de capital y otros de índole similar, como las donaciones de ayuda y las remesas que pueden sustituir a los flujos de capital, alcanzan máximos históricos, impulsados por el fuerte aumento de la inversión extranjera directa (IED) en las economías de estos países.

Si bien las donaciones entre gobiernos y los préstamos a estos países en desarrollo han aumentado solamente al mismo ritmo que el PIB de los países de bajo ingreso, las entradas de fuentes privadas se han cuadruplicado en relación con el PIB de estos países desde los años ochenta, y el incremento de la IED aún ha sido más extraordinario. Este repunte se produce en un momento en que no han llegado a concretarse los grandes aumentos prometidos de la ayuda oficial a los países pobres, y los Objetivos de Desarrollo del Milenio se mantienen fuera de alcance.

Los países de bajo ingreso forman un grupo diverso y tienen en común poco más que ingresos per cápita bajos. India es el país más grande, con una población de más de 1.000 millones de personas y un PIB de US\$772.000 millones en 2006. Se clasifica, junto con Brasil, Rusia y China, como uno de los principales países de mercados emergentes. El más pequeño es Dominica, con una población de alrededor de 70.000 personas y un PIB de US\$200 millones. Los países de bajo ingreso se encuentran en todas las regiones del mundo: en África, Asia, el Caribe, Europa oriental, América Latina y el Pacífico Sur.

Los flujos de capital hacia los países de bajo ingreso es un tema que no se entiende adecuadamente ni se ha estudiado con el detalle necesario. La mayor parte de la atención sobre los flujos internacionales de capital hacia las economías en desarrollo se ha centrado en los grandes mercados emergentes, en parte porque los países de bajo ingreso concentran una proporción relativamente pequeña (5%–20%) de los capitales que reciben los países en desarrollo en la mayor parte de



las categorías de activos y pasivos. Además, la labor realizada específicamente sobre estos países se ha centrado en la fuga de capitales y los flujos oficiales, y se ha hecho hincapié particularmente en la deuda oficial y la condonación de esta deuda.

No obstante, en estudios recientes del FMI se intenta remediar esta omisión analizando las tendencias de los flujos de capital y otros de índole similar hacia los países de bajo ingreso (Dorsey *et al.*, 2008; véase el recuadro). En este artículo se analiza este cambio extraordinario en el financiamiento de los países más pobres del mundo más allá de las cifras y cuál sería el lado negativo de esta tendencia.

Terminología principal

- **Entradas de capital:** Corresponden a las variaciones de los pasivos frente a otros países (por ejemplo, la IED, los flujos de cartera, como las acciones o las letras del Tesoro, y los préstamos).

- **Otras entradas de índole similar a las de capital:** Abarcan las transferencias corrientes (oficiales y privadas), la condonación de deuda y otras transferencias de capital en la cuenta de capital.

Otros flujos de balanza de pagos pueden ser sustitutos de las entradas de capital aunque no den lugar a un cambio de propiedad de un activo. La ayuda externa (donaciones o transferencias oficiales) y la condonación de deuda pueden ser sustitutos de los préstamos oficiales (entre gobiernos); el uso de las reservas de divisas puede ser un sustituto de nuevos préstamos, y las transferencias privadas, como las remesas, pueden ser sustituidas por la asistencia oficial para el desarrollo en algunas circunstancias.

- **Salidas de activos:** La evaluación de los beneficios y otros efectos de las entradas de capital y otras de índole similar depende en parte de la forma en que se utilicen estas entradas. Pueden utilizarse para cubrir las exportaciones o adquirir activos externos. En este estudio se analizan las variaciones de las reservas internacionales y la acumulación de otros activos financieros. Los errores y omisiones netos, que a veces se consideran una variable representativa de los flujos de capital encubiertos o no registrados también figuran como salidas de activos.



Cadena de montaje en una fábrica de automóviles de Vietnam, financiada parcialmente con inversión extranjera.

Evaluación de los nuevos flujos

Si los países de bajo ingreso fueran simplemente economías pobres que recibieran flujos de capital proporcionalmente inferiores a otros países en desarrollo, no importaría que los estudios sobre estos flujos no se centraran específicamente en estos países. No obstante, la composición de los flujos de capital hacia los países de bajo ingreso es muy distinta de los que reciben los países de ingresos más altos. Los préstamos del gobierno y las donaciones de ayuda externa son mucho más importantes en estos países que en los países de ingresos más altos, mientras que los préstamos bancarios y las ventas de acciones, bonos y otros valores son menos importantes en los países de bajo ingreso que en los mercados emergentes.

En este estudio los países de bajo ingreso comprenden 78 países habilitados para recibir préstamos en el marco del servicio

financiero concesionario del FMI, denominado Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza.

Observamos que los flujos de capital y otros de índole similar hacia los países de bajo ingreso aumentaron de alrededor del 4% del PIB de estos países en los años ochenta a más del 10% del PIB en 2006 (gráfico 1) y este incremento puede atribuirse principalmente a las entradas de fuentes privadas. De hecho, los flujos privados, que representaban alrededor de la mitad de las entradas totales en los años ochenta, se han convertido en la principal fuente de estos flujos en el decenio actual.

El incremento de estos flujos está vinculado con la aplicación de políticas económicas más sólidas, la liberalización del comercio y la inversión, y resultados económicos más estables en muchos países.

Varios países pobres, sobre todo en África, se han beneficiado recientemente del alivio de la deuda frente a acreedores oficiales, incluidos el FMI y el Banco Mundial. Y aunque las circunstancias varían de un país a otro, en general las nuevas entradas están relacionadas con la mejora de los saldos en cuenta corriente y no representan una nueva acumulación de deuda insostenible.

Con respecto a los *flujos oficiales*, los préstamos y donaciones entre gobiernos han aumentado solamente al mismo ritmo que el PIB de los países de bajo ingreso, y su proporción en las entradas totales se ha reducido gradualmente. No obstante, existe una tendencia pronunciada dentro de los flujos oficiales hacia la sustitución de los préstamos por donaciones (gráfico 2). En consonancia con las políticas anunciadas por los donantes, las transferencias oficiales corrientes (donaciones) se triplicaron de alrededor del 0,5% del PIB de los países de bajo ingreso a principios de los años ochenta al 1,3% del PIB en 2006.

Al mismo tiempo, el crédito oficial a los países de bajo ingreso (excluida la condonación de deuda) se redujo de entradas de alrededor del 1,5% del PIB de estos países en los años ochenta y noventa a salidas de alrededor del 0,2% del PIB en 2006. Si no se excluye la condonación de deuda de las variaciones del crédito oficial (es decir, si la condonación de deuda se cuenta como una salida de capital), el crédito oficial (medido como la variación de los pasivos frente a los acreedores oficiales) fue negativo en 2006.

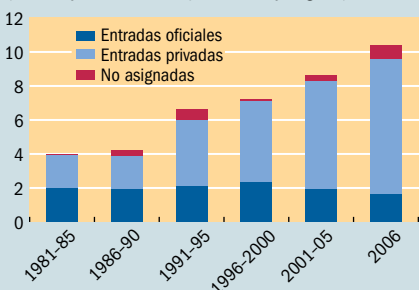
Con respecto a los *flujos privados*, el estudio indica que se han más que cuadruplicado desde los años ochenta (gráfico 3). La característica más sobresaliente del cambio en los flujos de capital hacia los países de bajo ingreso es que la IED se ha multiplicado por 10 como proporción del PIB de estos países entre los años ochenta y 2006. Las entradas de IED representaban, en promedio, solo el 0,2% del PIB de estos países a principios de los años ochenta, pero aumentaron gradualmente a más del 3% del PIB en 2006.

Gráfico 1

Lluvia de capital

Fuerte aumento de los flujos de capital hacia los países pobres impulsados por el capital de fuentes privadas.

(Porcentaje del PIB de los países de bajo ingreso)



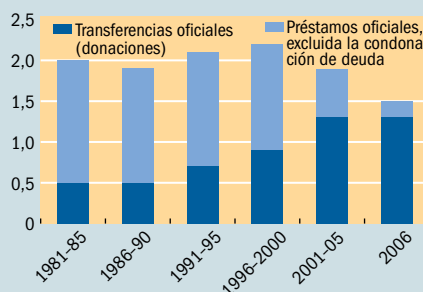
Fuente: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial*.

Gráfico 2

No se han materializado los compromisos

El aumento prometido de la ayuda oficial aún no se ha concretado, pero las donaciones son ahora más importantes que los préstamos.

(Porcentaje del PIB de los países de bajo ingreso)



Fuente: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial*.

Algo solo ligeramente menos sorprendente es el aumento de las remesas y otras transferencias privadas. Las transferencias corrientes privadas se han triplicado como proporción del PIB de los países de bajo ingreso desde los años ochenta, y se han incrementado del 1,1% del PIB a principios de los años ochenta al 3,6% del PIB en 2006. En principio, las transferencias privadas pueden desglosarse en remesas de trabajadores y otras transferencias privadas. No obstante, los problemas estadísticos impiden este desglose. Las entradas privadas, excluida la IED y las transferencias privadas, ascendieron en promedio solo a alrededor del ½% del PIB de los países de bajo ingreso en los años ochenta y noventa, pero aumentaron justo por encima del 1% del PIB entre 2003 y 2006.

Además del aumento de las entradas, los países de bajo ingreso también han acumulado reservas oficiales (gráfico 4). El saldo de reservas de estos países se incrementó de un nivel equivalente a 3,1 meses de importaciones de bienes y servicios en 1995 a 6,5 meses en 2006. Esta acumulación podría haber contribuido a la reducción del endeudamiento porque el aumento de los niveles de reservas permite a estos países prescindir del endeudamiento en caso de shocks y utilizar, en cambio, las reservas.

El caso de África

¿Se aplican también estos resultados a África? Esta pregunta es pertinente debido a las diferencias enormes entre los países de bajo ingreso y a que estas diferencias regionales, de tamaño y otros factores podrían tener implicaciones para el análisis y los resultados económicos. India concentra aproximadamente la mitad del PIB de los países de bajo ingreso, y los países de bajo ingreso de África y de Asia meridional y oriental representan alrededor de una quinta parte del PIB de estos países. Los países de bajo ingreso de las demás regiones (el Caribe, la región del Cáucaso, Europa sudoriental, Asia central, América Latina, Oriente Medio y las islas del Pacífico) representan el 7% restante.

Las entradas de capital privado aumentan en las tres principales regiones y las oficiales se mantienen relativamente estables. Los flujos privados han experimentado un fuerte repunte en los países de bajo ingreso de África, India y otros países de Asia meridional y oriental en proporciones similares, y se han incrementado del 1% al 3% del PIB en los años ochenta a por lo menos el 6% y hasta el 10% del PIB en 2006.

La composición de las entradas de capital privado varía de una región a otra. La IED es la fuente más importante de entradas de capital hacia los países de bajo ingreso de África, pero las transferencias privadas son más importantes en Asia meridional y oriental, incluida India. No obstante, ambos componentes están aumentando fuertemente en las tres regiones.

Los flujos oficiales se mantuvieron inicialmente en niveles muy diferentes en las tres regiones, siendo persistentemente más altos en los países de bajo ingreso de África que en los de Asia meridional y oriental y muy bajos en India. Los flujos privados hacia los países de bajo ingreso de África han coincidido con los de estos países en Asia en los últimos años, lo que parece indicar que se están disipando los desincentivos a la inversión en África observados en décadas anteriores.

El repunte de los flujos privados hacia los países de bajo ingreso también beneficia a los distintos países en otras dimensiones. Los países de bajo ingreso ricos en petróleo y minerales registran niveles más altos de IED, mientras que los que no tienen recursos minerales registran niveles más altos de remesas y otras transferencias privadas (Dorsey *et al.*, 2008).

Razones de la evolución de los flujos

Las razones que explican este cambio extraordinario son diversas. La privatización o la apertura de la economía a la adquisición extranjera de empresas pueden crear oportunidades excepcionales para la IED. Estas políticas son difíciles de cuantificar, pero se ha observado una tendencia hacia la liberalización en los últimos años (Reddy, 2007).

También ha contribuido la mejora del clima general de inversión, incluidas las políticas comerciales y empresariales (Busse y Groizard, 2006; Bénassy-Quéré, Coupet y Mayer, 2007, y Naudé y Krugell, 2007). Asimismo, se observa una tendencia hacia la liberalización del comercio y el entorno empresarial en los países de bajo ingreso, que coincide con el aumento de la IED.

Otras consideraciones generales de política económica también podrían fomentar la inversión en los países de bajo ingreso. La inflación y los saldos fiscales y externos de estos países han mejorado en el último decenio (Selassie *et al.*, 2006), lo que ha contribuido a fortalecer el clima de inversión. Otros factores como la estabilidad política son más difíciles de cuantificar pero sin duda han fomentado la IED.

La evolución económica en otras regiones del mundo también puede haber contribuido a fomentar la IED. La reducción del rendimiento de las inversiones en las economías avanzadas y de mercados emergentes ha propiciado una búsqueda de rendimientos más altos en otros mercados, como los de los países de bajo ingreso.

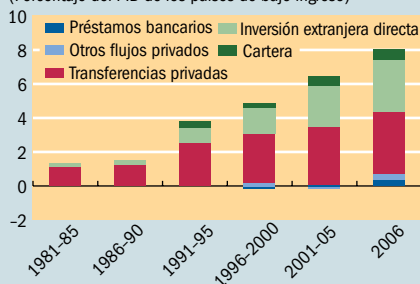
Las remesas están estrechamente vinculadas con la migración, pero las políticas también cuentan. La reducción de los costos de transacción (Suro *et*

Gráfico 3

A la cabeza

El aumento de los flujos de capital privado puede atribuirse principalmente a la inversión extranjera directa.

(Porcentaje del PIB de los países de bajo ingreso)



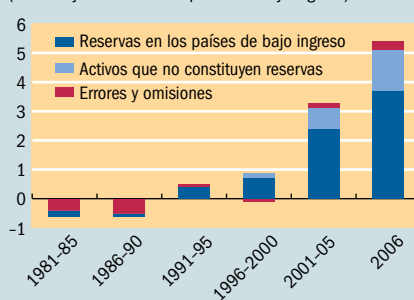
Fuente: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial*.

Gráfico 4

Protegerse frente a los shocks

Los países pobres están acumulando reservas.

(Porcentaje del PIB de los países de bajo ingreso)



Fuente: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial*.

al., 2002; Fajnzylber y López, 2007) y la eliminación de las restricciones cambiarias, las primas cambiarias en el mercado negro y la inestabilidad del entorno económico (FMI, 2005) están relacionadas con el incremento de las remesas.

Los estudios coinciden en general en que las remesas son menos volátiles que otros flujos de capital oficiales y privados (Buch y Kuckulenz, 2004) y que las remesas tienden a no seguir la evolución del ingreso del país receptor (Chami, Fullenkamp y Jahjah, 2005).

Implicaciones de política

¿Deberían las autoridades económicas preocuparse por el tamaño de estos flujos? Al evaluar las entradas de capital deberían considerarse los aspectos siguientes:

- Si estas contribuyen a financiar grandes o crecientes déficits en cuenta corriente.
- Si crean acumulaciones de deuda insostenibles.
- En qué medida los países ahorran una parte de estos flujos para acumular reservas internacionales.

Según estos criterios, los flujos de capital y otros de índole similar hacia los países de bajo ingreso parecen favorables. El déficit agregado en cuenta corriente de estos países se redujo de alrededor del 3% del PIB a mediados de los años noventa a un nivel cercano al equilibrio en 2006. Además, la acumulación de reservas avanzó gradualmente de alrededor de cero a finales de los años noventa hasta casi el 4% del PIB anual en 2006; lo que constituye en parte una garantía frente a los shocks externos o la desaceleración de los flujos. Solo una pequeña parte de las entradas han originado deuda porque comprenden principalmente IED en acciones y transferencias. No hay indicios de salidas de capital que no constituyen reservas (por ejemplo, la fuga de capitales). No obstante, las tendencias y sus implicaciones de política deberían interpretarse con cautela debido a graves fallas en las estadísticas.

La conclusión es que las tendencias de los flujos de capital y otros de índole similar hacia los países de bajo ingreso no parecen

plantear grandes riesgos, aunque presentan nuevos desafíos para las autoridades económicas.

En primer lugar, **el cambio del financiamiento oficial por el privado implica un papel menos directo de los gobiernos de los países de bajo ingreso en la determinación del uso del financiamiento externo**. La mayor estabilidad de estos flujos privados y la posibilidad de que este cambio fomente la actividad en el sector privado, poco desarrollado, de estos países parecen indicar que la tendencia es un avance positivo.

En segundo lugar, el aumento de los flujos privados implica un financiamiento más estable y diversificado para los países de bajo ingreso. No obstante, **los flujos privados podrían convertirse gradualmente en una fuente principal de vulnerabilidad** porque pueden cambiar de sentido de una forma que no esté bajo el control de las autoridades de estos países.

No obstante, es difícil para las autoridades de los países de bajo ingreso evaluar su respuesta ante un cambio de sentido de los flujos privados en la medida en que no pueden supervisarlos. La falta de solidez de los datos nacionales de balanza de pagos puede socavar la base en la que se sustenta la toma de decisiones económicas en estos países. Por lo tanto, convendría que las autoridades mejoraran estos datos y dieran prioridad a estas fuentes de flujos privados de rápido crecimiento.

Independientemente de esta incertidumbre con respecto a los datos, **las políticas del sector externo de los países de bajo ingreso deberían centrarse en la aplicación de medidas relacionadas con los nuevos flujos**. La gestión eficaz de la deuda y el fortalecimiento de las relaciones con los donantes son importantes para fomentar y administrar el financiamiento oficial. No obstante, un entorno macroeconómico estable, un clima empresarial favorable y el establecimiento de mecanismos eficientes que faciliten las transferencias internacionales de los particulares serán aún más importantes para garantizar las entradas de capital privado. ■

Thomas Dorsey es Jefe de División del Departamento de Elaboración y Examen de Políticas.

Referencias:

Bénassy-Quéré, Agnes, Maylis Coupet y Thierry Mayer, 2007, "Institutional Determinants of Foreign Direct Investment", *World Economy*, vol. 30, No. 5, págs. 764–82.

Buch, Claudia, y Anja Kuckulenz, 2004, Worker Remittances and Capital Flows to Developing Countries, *Discussion Paper 04-31 (Mannheim: Center for European Economic Research)*.

Busse, Matthias, y José Luis Groizard, 2006, "Foreign Direct Investment, Regulations, and Growth", *World Bank Policy Research Working Paper 3882 (Washington)*.

Chami, Ralph, Connell Fullenkamp y Samir Jahjah, 2005, "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?", *IMF Staff Papers, Fondo Monetario Internacional*, vol. 52 (abril), págs. 55–81.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2005, *Economic Development in Africa: Rethinking the Role of Foreign Direct Investment (Ginebra)*.

Dorsey, Thomas, Helaway Tadesse, Sukhwinder Singh y Zuzana Brixiova, 2008, "The Landscape of Capital Flows to Low-Income

Countries", *IMF Working Paper 08/51 (Washington: International Monetary Fund)*.

Fajnzylber, Pablo, y J. Humberto López, compiladores, 2007, *Closer to Home (Washington: Banco Mundial)*.

Fondo Monetario Internacional (FMI), 2005, *Perspectivas de la economía mundial, abril (Washington)*.

Naudé, W.A., y W.F. Krugell, 2007, "Investigating Geography and Institutions as Determinants of Foreign Direct Investment in Africa Using Panel Data", *Applied Economics*, vol. 39, págs. 1223–33.

Reddy, Yaga Venugopal, 2007, "Punto de vista: Convertir al tigre", *Finanzas & Desarrollo*, vol. 44 (marzo), págs. 20–23.

Selassie, Abebe Aemro, Benedict Clements, Shamsuddin Tareq, Jan Kees Martijn y Gabriel di Bella, 2006, *Designing Monetary and Fiscal Policy in Low-Income Countries, IMF Occasional Paper No. 250 (Washington: Fondo Monetario Internacional)*.

Suro, Roberto, Sergio Bendixen, B. Lindsay Lowell y Dulce C. Benavides, 2002, *Billions in Motion: Latino Immigrants, Remittances, and Banking (Washington: Pew Hispanic Center and Multilateral Investment Fund)*.



Un médico ausculta a un niño en Ghana.

A la vista, pero aún fuera de alcance

Transcurrida la mitad del plazo, aumenta la preocupación por que muchos de los Objetivos de Desarrollo del Milenio no lleguen a alcanzarse

Zia Qureshi

EN 2000, los gobernantes mundiales prometieron elevar las condiciones de vida mediante el logro, a más tardar en 2015, de ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) sobre pobreza, salud, educación, género y medio ambiente (recuadro 1). Pese a avances considerables en algunos frentes, muchos de los objetivos están aún fuera de alcance en la mayoría de las regiones y países.

Pero no todo está perdido. La mayoría de los ODM aún son alcanzables en la mayoría de los países si estos y sus socios en el desarrollo se empeñan. En el segundo semestre de 2008 se celebrarán reuniones internacionales de alto nivel para hacer un balance parcial y retomar fuerzas. Aquí se examinan las seis prioridades que deben empujar el cambio según la edición de 2008 del informe de seguimiento *Global Monitoring Report* (GMR), elaborado por el FMI y el Banco Mundial. Con el énfasis en inclusión y sostenibilidad, en el informe se propone estimular el crecimiento en los países que están a la zaga y garantizar que las ventajas del progreso económico lleguen a los pobres, y se destaca la necesidad de compaginar el desarrollo económico con la sostenibilidad ambiental.

¿Vaso medio lleno o medio vacío?

Los resultados hasta ahora son ambiguos. En las metas que están más ligadas al crecimiento económico y a la ampliación de las redes de infraestructura (ingresos de los pobres y acceso al agua potable) se ha avanzado más que en las metas de desarrollo humano (enseñanza primaria, mortalidad infantil y salud materna) o de igualdad de género (se ha progresado en igualdad en la

enseñanza primaria y secundaria, pero no tanto en la terciaria y en la autonomía de la mujer) (gráfico 1). Los avances varían mucho entre países, regiones, grupos de ingreso y categoría institucional, y los Estados frágiles y en conflicto están atrasados en todos los frentes. Al ritmo actual, probablemente se alcanzará la meta de reducción de la pobreza y poco más.

A escala regional, África subsahariana está muy atrasada en todas las categorías. Asia meridional probablemente alcanzará la meta de reducción de la pobreza, pero se queda muy corta frente a la mayoría de las metas de desarrollo humano. Otras regiones están en mejores condiciones, pero al paso actual será difícil que cualquiera de ellas alcance todos los ODM.

A escala nacional, muchos países han dado pasos importantes, pero la mayoría sufre atrasos generales en la mayoría de las metas.

Recuadro 1

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio

1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre
2. Lograr la enseñanza primaria universal
3. Promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer
4. Reducir la mortalidad infantil
5. Mejorar la salud materna
6. Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades
7. Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente
8. Fomentar una asociación mundial para el desarrollo

Pobreza y hambre. Se prevé que el mundo logrará la primera meta del ODM 1: reducir a la mitad, antes de 2015, el porcentaje de personas cuyos ingresos sean inferiores a US\$1 por día. Esto gracias a que el crecimiento ha repuntado y en los países en desarrollo ha promediado el 7% en los últimos cinco años. Las reformas internas y la coyuntura mundial más propicia —en lo que se refiere a comercio, finanzas, tecnología y migración— han acelerado el crecimiento del PIB en la mayoría de los países de ingreso bajo y mediano en los últimos 10 años, y eso ha permitido una reducción sustancial de la pobreza. Globalmente, se prevé que la proporción de la población que vive en la pobreza extrema en los países en desarrollo disminuirá del 29% en 1990 al 10% en 2015 (las cifras podrían cambiar con las nuevas estimaciones de la paridad del poder adquisitivo anunciadas en diciembre de 2007).

Entre 1990 y 2004, el número de personas en situación de pobreza extrema en el mundo en desarrollo se redujo en 278 millones. Esta apreciable reducción absoluta se logró pese a que la población de esos países aumentó en aproximadamente 1.000 millones en el mismo período. La disminución de la pobreza ha sido más general en las regiones más pujantes. Pero el progreso ha sido desigual, y los retrasos se concentran en África. La meta de reducción de la pobreza se cumplirá a escala mundial, pero África subsahariana probablemente quedará muy rezagada. Aunque el crecimiento ha repuntado en esa región en los últimos 10 años, unos 20 países no han podido escapar de la trampa del bajo crecimiento.

En África y otras regiones, la reducción de la pobreza ha sido más trabajosa en los Estados frágiles, es decir, los que están azotados por conflictos o trabados por deficiencias en la gestión de gobierno o sus capacidades (gráfico 2). En cifras agregadas, la incidencia de la pobreza extrema ha aumentado en estos países, que en su mayoría están en África subsahariana, y que representan menos de un quinto de la población de los países de bajo ingreso, pero más de un tercio de su población pobre.

El ODM 1 también comprende reducir a la mitad el hambre. La malnutrición infantil ha disminuido mucho, pero costará reducir el hambre a la mitad, sobre todo en África subsahariana y Asia meridional, donde un 35% de los menores de cinco años sufre un retraso leve o severo en el crecimiento. El problema es muy grave, ya que al reducir la malnutrición se mejora mucho la salud y la educación infantil y, a la larga, el bienestar individual y familiar. La reciente escalada de los precios de los alimentos hace más urgente la adopción de medidas más decisivas contra la malnutrición.

Desarrollo humano. Con la tendencia actual, será difícil alcanzar la mayoría de los ODM de desarrollo humano a escala mundial. Ciertas regiones alcanzarán algunas metas, pero es probable que África subsahariana y Asia meridional queden muy atrás. El panorama más sombrío concierne a la salud, con grandes brechas previstas a nivel mundial y de varias regiones en lo que respecta a la disminución de la mortalidad maternoinfantil y el mayor acceso al saneamiento. La prevalencia del VIH ha disminuido en África, pero ha aumentado en otras regiones. Las perspectivas de educación en general son mejores, pero es probable que no se alcance la meta de enseñanza primaria universal, aunque por poco.

Retomar la senda

La campaña para alcanzar los ODM se concentrará cada vez más en los países de bajo ingreso, y sobre todo en los Estados frágiles.

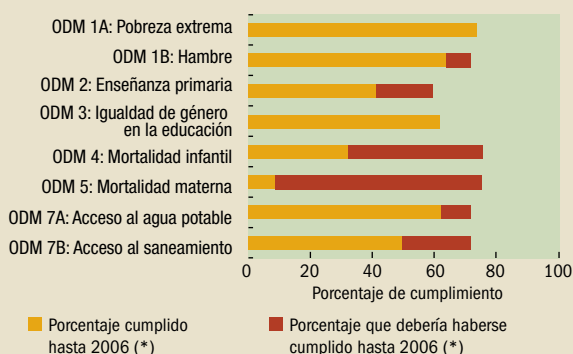
A muchos países de ingreso mediano, en particular los que tienen grandes núcleos de pobreza, también les resultará difícil alcanzar algunas de las metas. En el informe GMR se proponen seis frentes de ataque.

Sostener y ampliar el ímpetu del crecimiento. La estrategia para lograr los ODM ha de girar en torno a un crecimiento vigoroso e incluyente, con un esfuerzo mancomunado para incentivar a los países rezagados. Para hacer mella en la pobreza, los países pobres necesitan un crecimiento anual del PIB del 7% o superior. Si bien el crecimiento ha mejorado en África, apenas dos tercios

Gráfico 1

Una de cal y otra de arena

A escala global, los avances y las perspectivas de los ODM varían mucho.

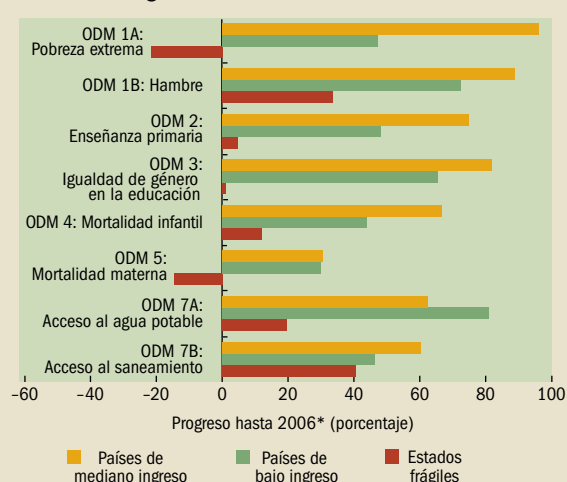


Fuente: Cálculos del personal técnico basados en *World Development Indicators*.
 Notas: ODM 1A: Índice de recuento de la pobreza (basado en la paridad del poder adquisitivo con precios en dólares constantes de 1993: US\$1,08 por día); ODM 1B: Niños menores de cinco años con peso inferior al normal (parámetros de crecimiento infantil de Estados Unidos); ODM 2: Porcentaje de conclusión del ciclo de educación primaria; ODM 3: Igualdad entre los géneros en educación primaria y secundaria; ODM 4: Tasa de mortalidad de los niños menores de cinco años; ODM 5: Tasa de mortalidad materna (estimaciones de modelos); ODM 7A: Acceso a mejores fuentes de agua potable; ODM 7B: Acceso a mejores instalaciones de saneamiento básico.
 (*) 0 año más reciente del que se disponen datos.

Gráfico 2

Avances y retrasos

Los Estados frágiles avanzan más lentamente hacia los ODM.



Fuente: Cálculos del personal técnico basados en *World Development Indicators*.
 Nota: Los indicadores se definen en el gráfico 1.

de su población vive en países que han alcanzado un crecimiento de ese orden en el último decenio. Las prioridades concretas de crecimiento varían según el país, pero abarcan tres ámbitos básicos: políticas macroeconómicas sólidas; un clima propicio para la inversión privada, con acceso a infraestructura clave, y buena gestión de gobierno (y, en los Estados frágiles, mayor seguridad). En muchos países de bajo ingreso, el dinamismo del sector agrícola es crucial para lograr un crecimiento fuerte e incluyente, y para ayudar a frenar las presiones alcistas sobre los alimentos. La agitación del mercado financiero y la consiguiente desaceleración en las economías avanzadas implica riesgos para el crecimiento de los países en desarrollo, riesgos que deben vigilarse y abordarse con medidas adecuadas.

Mayor desarrollo humano. Además de comprometer más recursos, hay que reforzar la gestión de gobierno, la rendición de cuentas y la gestión del gasto para mejorar los servicios de educación y salud y garantizar que lleguen a las poblaciones pobres y desatendidas. Es necesario combatir con más ahínco la malnutrición, sobre todo la infantil, para apuntalar los cimientos del desarrollo humano. Las políticas deben tener en cuenta la estrecha interrelación entre la salud, la educación, la nutrición y factores como el agua potable y la sanidad, la contaminación y el

Recuadro 2

Espacio para el medio ambiente

Aparte de ser esencial para seguir logrando las metas de crecimiento económico y reducción de la pobreza, la sostenibilidad ambiental ayuda a alcanzar las metas relacionadas con la salud, la nutrición y la educación. En los países pobres, el crecimiento y desarrollo económicos pueden contribuir a la sostenibilidad ambiental porque mejoran el acceso a fuentes modernas de energía (un tercio de la población del mundo en desarrollo no tiene acceso a la electricidad) y a tecnologías más limpias y eficientes, y porque reducen actividades dañinas, como la tala de árboles.

Gestión de los recursos naturales: En la mayoría de los países en desarrollo, los recursos naturales representan en promedio hasta más del 40% de su patrimonio nacional, frente a tan solo el 5% en los países de ingreso alto. La deforestación se concentra en América Latina y África subsahariana, donde anualmente desaparece una superficie de bosque del tamaño de Panamá o Sierra Leona. La escasez de agua potable pronto podría tornarse crítica en muchos países de Oriente Medio. El grado de contaminación atmosférica urbana en los países de bajo ingreso es, en promedio, casi el triple que en los de alto ingreso. La sostenibilidad del crecimiento a largo plazo dependerá de la buena gestión del subsuelo, la tierra, el agua y la calidad del aire.

Impacto del cambio climático: Como los países pobres dependen más de los recursos naturales y no están desarrollados, son más vulnerables y menos adaptables al cambio climático. En los años noventa, las catástrofes naturales afectaron anualmente a 200 millones de personas, pero solo a 1 millón en los países desarrollados. Se estima que para 2080 la producción agrícola de los países en desarrollo de África subsahariana, Asia meridional y partes de América Latina podría reducirse hasta un 60% por el calentamiento mundial.

cambio climático. Por ejemplo, los problemas de salud causados por riesgos ambientales pueden costarle a un país entre un 1,5% y un 4,0% de su PIB anual.

Integrar el desarrollo y la sostenibilidad ambiental. Es menester integrar la sostenibilidad ambiental en los proyectos básicos de desarrollo y aprovechar al máximo las sinergias (recuadro 2). Los países cada vez planifican más su desarrollo considerando factores como el acceso a la energía y su uso eficiente, el control de la contaminación, el agua potable y el saneamiento, la gestión de los recursos forestales y de la tierra, y la preservación del medio acuático y de la biodiversidad. El calentamiento mundial también exige que se tenga más en cuenta la prevención del cambio climático. Los países en desarrollo necesitan financiamiento y transferencia de tecnología para facilitar su transición a un modelo de crecimiento más limpio y menos dependiente del carbono.

Incrementar el volumen y la eficacia de la ayuda. Podrían surgir graves déficits de ayuda si continúa la tónica actual de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD). La ayuda se ha estancado, y de hecho está disminuyendo, justo cuando algunos países son capaces de absorber más recursos gracias a las reformas económicas. En los principales países industriales, la reducción de la ayuda del 8,4% en términos reales en 2007 se sumó a una reducción del 5% en 2006. Hay que invertir la tendencia. Los esquemas de ayuda están adaptándose a nuevas fuentes y modalidades, como la presencia de China e India como nuevos donantes, los fondos verticales y la mayor preponderancia de los donantes privados. Esto promete más recursos e innovación, pero también puede complicar la eficacia y la coherencia de la ayuda.

Aprovechar el comercio para incentivar un crecimiento vigoroso, incluyente y sostenible. Las negociaciones comerciales de Doha tienen que arrojar resultados positivos en 2008, y la actual carestía de los alimentos brinda una oportunidad para desbloquear la liberalización del comercio agrícola. Con más ayuda para el comercio, los países pobres pueden reforzar la infraestructura y los servicios conexos y aprovechar oportunidades de comercio. La política comercial debe facilitar la transferencia de tecnologías más favorables para el medio ambiente.

Utilizar el apoyo de las instituciones financieras internacionales para fomentar un desarrollo incluyente y sostenible. Estas instituciones cumplen una función crucial, y la creciente complejidad de la arquitectura internacional de financiamiento y desarrollo significa que sus tareas de coordinación y gestión cobrarán aún más importancia, aun si decae su función de financiamiento directo.

Un año crucial

Hay que acelerar y ampliar el progreso hacia los ODM para evitar retrasos graves. Estamos a mitad de camino, y el interés internacional que esto concita debe aprovecharse para que 2008 sea el año del impulso necesario para llegar a la meta. En las importantes reuniones internacionales programadas para este año se deben acordar las prioridades y los parámetros con los que se medirán los avances. ■

Zia Qureshi es Asesor Principal de la Oficina del Primer Vicepresidente de Economía del Desarrollo y Economista Jefe del Banco Mundial.

La opción más sencilla



Richard M. Bird y Pierre-Pascal Gendron

The VAT in Developing and Transitional Countries

Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido y Nueva York, 2007, 278 págs., US\$70 (tela).

En este libro Bird y Gendron presentan un resumen ameno, completo y detallado de las principales cuestiones relacionadas con la adopción y la aplicación del impuesto sobre el valor agregado (IVA) en las economías en desarrollo y en transición.

Los autores se encuentran en una situación particularmente propicia para analizar este tema. Bird, uno de los economistas canadienses más conocidos en el ámbito de las finanzas públicas y un reconocido experto en el IVA, ha trabajado en el FMI y el Banco Mundial, y como asesor independiente en más de 50 países. Gendron, también economista de finanzas públicas, ha ocupado diversos cargos en el gobierno de Canadá y tiene una extensa experiencia en consultoría sobre cuestiones fiscales y tributarias.

Este libro refleja la variedad y complejidad de los IVA existentes y los múltiples problemas que plantean. No obstante, los autores consideran que el IVA es un instrumento fiscal adecuado para los países en desarrollo. Se preguntan si estos países y los países en transición deben aplicar el IVA; la respuesta es un “sí” rotundo.

Aunque en el resto del libro no hay muchas ideas innovadoras, sí hay

argumentos que respaldan esta tesis y una opinión matizada sobre la mejor forma de aplicar el IVA en los países en desarrollo. Los autores hacen referencia a la escasez general de análisis empíricos sobre la relación entre las diversas características de diseño del IVA y los resultados específicos en la práctica, y plantean varias cuestiones esenciales que deberían analizarse con más detalle.

Los autores muestran una visión práctica de lo posible frente a lo ideal en el ámbito de la política y la administración tributarias, lo que indudablemente refleja su experiencia durante muchos años en por lo menos una cuarta parte de los países del mundo.

Una opción mejor

Los autores, que en general celebran la importancia mundial del IVA, plantean una cuestión central y a veces ignorada: el ingreso público debe recaudarse de alguna forma y, en un mundo imperfecto, el IVA es tal vez la solución menos imperfecta. Señalan que, dada la creciente movilidad del capital, las posibilidades de ingreso que presentan el impuesto sobre la renta de las sociedades y de las personas físicas en las economías en desarrollo y en transición son muy limitadas. Por lo tanto, la decisión principal al diseñar un impuesto es si se debe establecer un impuesto sobre la nómina o el IVA. Según los autores, el IVA es un instrumento más adecuado que el impuesto sobre la nómina para recaudar ingresos de la economía informal.

Tras este voto de confianza al IVA, los autores analizan dos temas principales en relación con el diseño de este impuesto en los países en desarrollo y en transición. En primer lugar, en el diseño de impuestos, como en la vida, lo mejor es enemigo de lo bueno: resolver todos los problemas relacionados con el IVA a través de sistemas jurídicos, administrativos y de política cada vez más complejos acaba siendo un fracaso. En segundo lugar, los autores instan a los países

en desarrollo a desistir del empeño de llegar hasta donde ningún otro país ha llegado jamás.

Según los autores, es mucho mejor, para los países con escasa capacidad administrativa, centrarse en sentar una base sólida y dejar la implementación de sistemas vanguardistas —orientados a combatir el fraude en carrusel en la UE y gravar las ventas digitales y los servicios financieros— a los países que pueden permitirse el lujo de experimentar. Como señalan acertadamente, en los países en desarrollo, “la realidad fiscal está . . . dominada por la capacidad administrativa y la necesidad política”.

Con respecto a las características específicas del diseño del IVA en los países en desarrollo, los autores coinciden con la opinión generalmente aceptada (que en algunos casos difiere de las opiniones generalmente aceptadas hace 20 años, dicen). Por ejemplo, la adopción de un umbral alto de inscripción en el IVA, lo que limita el número de contribuyentes; la reducción de las exenciones, y la necesidad de evitar tasas múltiples y amnistías fiscales.

En el capítulo 8 —uno de los más interesantes—, se examina el creciente interés por los IVA subnacionales y su uso. Los autores resumen y analizan brevemente la situación actual en la teoría y en la práctica, y concluyen con una observación debidamente realista y cautelosa: “Está por ver si [los IVA subnacionales] pueden aplicarse satisfactoriamente en países como India, donde los estados tienen autonomía fiscal pero el gobierno central y los gobiernos estatales afrontan graves limitaciones administrativas”.

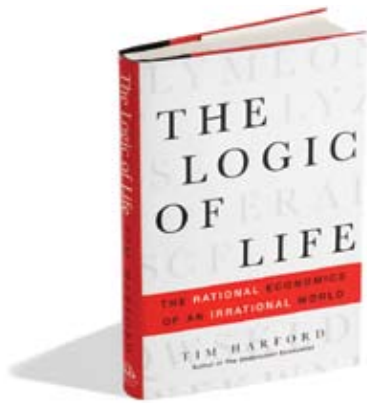
Este libro merece estar en la biblioteca de cualquier persona interesada en el diseño tributario, la administración pública o el desarrollo en general.

Victoria Perry

*Jefa de División
FMI, Departamento
de Finanzas Públicas*

Archana Kumar es redactora de “Críticas de libros”.

Lo racional explica lo “natural”



Tim Harford

The Logic of Life

The Rational Economics of an Irrational World

Random House, Nueva York, 2008, 272 págs., US\$25 (tela).

Estimado economista: Me siento abrumado por la gran cantidad de libros sobre la “nueva economía de cualquier cosa”. Como ya he leído el libro anterior de Tim Harford, *El economista camuflado*, así como *El punto clave*, *Blink*, *Cien mejor que uno*, y, por supuesto, *Freakonomics*, me pregunto si me recomienda leer *La lógica oculta de la vida: Cómo la economía explica todas nuestras decisiones o quedarme con mis libros de texto de economía*. Y, ya puestos, ¿cómo explica que se escriban tantos libros de este tipo?

Firmado: *Perdido en la economía pop*

Estimado Perdido en la economía pop:

Sí, merece la pena leer *La lógica oculta de la vida*.

Primero, ¿en qué otro libro podría lanzarse a la teoría de la elección racional por un loco recorrido a través de cuestiones tales como el matrimonio y el divorcio, la obesidad, el juego, la adicción y su jefe: todo lo que realmente cuenta en la vida?

Segundo, ¿dónde encontraría usted una explicación racional a los sueldos excesivos de los directores generales de las empresas (pista: no es porque “ellos lo valen”), o a que, en *Sexo en Nueva York*, Carrie Bradshaw se lamenta de la escasez de hombres en Manhattan y, sin embargo, no se muda, por ejemplo,

a Anchorage, Alaska? Si la explicación de Harford de que muchas mujeres prefieren competir por pocos hombres ricos a mudarse a otro lugar donde los hombres son más numerosos pero más pobres le parece políticamente incorrecta, acuérdesese de la biología de la evolución, según la cual los hombres poderosos pueden proteger mejor a sus familias y las mujeres jóvenes pueden tener más hijos.

Y, tercero, nadie podría presentarle una galería de personajes tan extraordinarios que confirmen que la realidad puede ser más extraña que la ficción: desde “Jesucristo” Ferguson, un genio chiflado de la informática convertido en un campeón de póquer que ganó más torneos World Series entre 2000 y 2004 que cualquiera de sus rivales en 10 años aplicando el modelo de póquer inventado por John Von Neumann (atención: no lo pruebe en Las Vegas), hasta el premio Nobel Thomas Schelling, que utilizó la teoría de los juegos para salvar al mundo de una guerra nuclear y para dejar de fumar (lo cual es mucho más difícil que salvar al mundo, como le diría cualquier fumador).

Después de *El economista camuflado*, Tim Harford vuelve a la carga, y nos acompaña en una gira vanguardista a través de los estudios de una “nueva clase de economistas” para confirmar una premisa simple: reaccionamos a los incentivos. Las influencias de Harford son sin duda Gary Becker y Schelling, quienes aplican la teoría de la elección racional a los ámbitos más impensables de la vida. Añada a este grupo una pandilla de nuevos pensadores apasionantes (Daron Acemoglu, Ed Glaeser, Lena Edlund, Michael Kremer, Mark Granovetter, Justin Wolfers . . .) y obtendrá una recopilación trepidante de anécdotas engarzadas en un supuesto central: una gran parte de la vida, del amor, la adicción, la urbanización e incluso la segregación racial puede explicarse mediante la teoría de que la gente es racional.

No obstante, usted se preguntará: ¿los incentivos racionales lo determinan todo? ¿No es el comportamiento irracional un elemento fundamental

de la naturaleza humana? Como señala Dan Ariely en *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, su libro sobre la economía del comportamiento, es posible que no siempre calculemos racionalmente el valor de las diferentes opciones que afrontamos. Pensemos, por ejemplo, en la gente honrada que roba los dulces comunitarios y material de la oficina aunque no dinero. En otras palabras, ¿podríamos contraponer el modelo de “los mercados saben más” de Harford, denominado “Incentivomics”, al de “Emotionomics”, según el cual el comportamiento económico puede estar influenciado por fuerzas que no se entienden claramente, como las emociones, los impulsos y las normas sociales?

Sobre este punto *La lógica oculta de la vida* acierta: a veces nos apartamos de la elección racional, pero la teoría estándar sobre la racionalidad humana tiene una capacidad de explicación increíble. Lo que parece inexplicable a primera vista tiene sentido cuando se analizan los incentivos en cuestión y la forma en que reaccionamos ante ellos. Así es en el caso de los neoyorquinos o los londinenses que pagan más por vivir en ciudades que sobrepasan sus niveles salariales, e incluso en el de los accionistas de Disney, que habrían considerado racional pagar a Michael Eisner un salario de US\$800 millones durante los 13 años que ocupó su puesto, aunque solo se dedicara a ver “Tom y Jerry”.

Con respecto a su última pregunta, coincido con usted en que existe un gran número de éxitos de ventas en los que se explica todo a través de la óptica económica, lo que confirma, si fuera necesario, que el éxito genera imitadores y que los economistas son los primeros en reaccionar racionalmente a los incentivos. Afortunadamente, la decisión de leer *La lógica oculta de la vida* debería ser pan comido: si le interesa averiguar cómo encajan la naturaleza humana y la “ciencia sin esperanza”, leer este libro es la forma racional de actuar.

Gilles Bauche
Asesor

FMI, Departamento de
Relaciones Externas

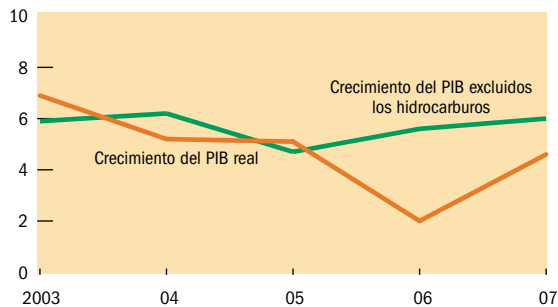
Argelia



Gracias a una prudente política de hidrocarburos, Argelia ha logrado un crecimiento vigoroso y estabilidad macroeconómica. Ahora toca profundizar las reformas, sobre todo en el sector financiero, para diversificar la economía y reducir aún más el desempleo.

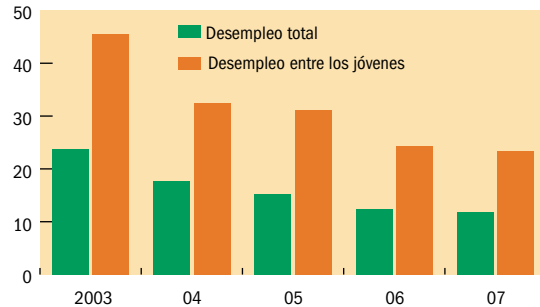
La mayor producción de hidrocarburos y el dinamismo de los servicios, la construcción y las obras públicas han impulsado el reciente período de crecimiento.

(Porcentaje)



Con el auge del empleo en los sectores ajenos a los hidrocarburos, el desempleo se ha reducido a la mitad, pero sigue siendo alto entre los jóvenes.

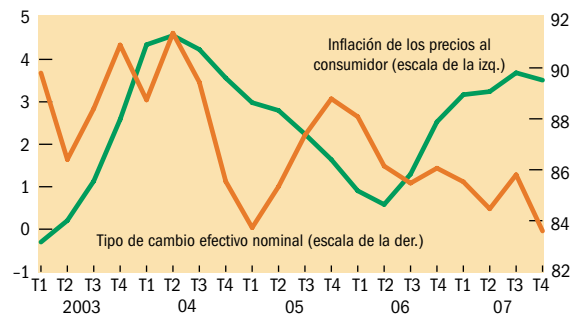
(Tasa de desempleo, porcentaje)



El tipo de cambio es flexible y, pese al encarecimiento de los alimentos, la inflación global está bajo control.

(Porcentaje)

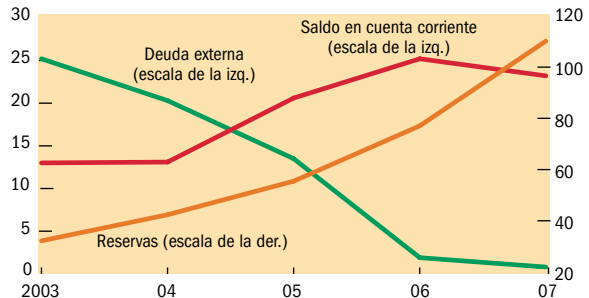
(Índice 2000 = 100)



Los precios récord del petróleo han supuesto ingentes superávits en cuenta corriente, abundantes reservas internacionales, una marcada reducción de la deuda externa...

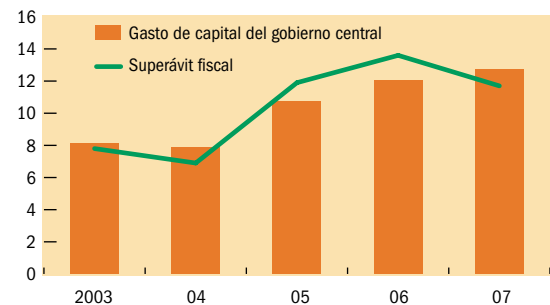
(Porcentaje del PIB)

(Miles de millones de dólares)



... y sólidos superávits presupuestarios, pese a una fuerte inversión pública para atender las acuciantes necesidades sociales y de infraestructura.

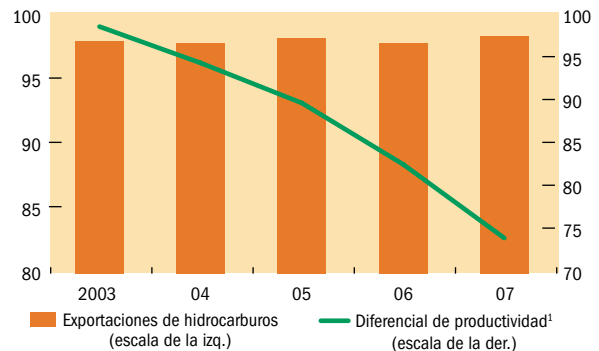
(Porcentaje del PIB)



Las prioridades de Argelia consisten en elevar la productividad y lograr que la economía dependa menos de los hidrocarburos.

(Porcentaje del total de exportaciones)

(2000 = 100)



¹Diferencia de productividad entre Argelia y sus socios comerciales.

Fuentes: Autoridades de Argelia y estimaciones del personal técnico del FMI.

“Desestabilizadores” automáticos

Por qué los elevados precios de los alimentos y los combustibles están desestabilizando una economía mundial más lenta



Simon Johnson es Asesor Económico y Director del Departamento de Estudios del FMI.

A LOS economistas les encanta el término “estabilizadores automáticos”. En general, el término hace referencia a ajustes que se producen de forma natural para compensar otros cambios y que aumentan la estabilidad de un sistema. Un ejemplo obvio son las prestaciones por desempleo. Cuando una economía se desacelera y la gente pierde su trabajo, los seguros de desempleo les proporcionan una renta de sustitución, que ayuda a mantener un consumo superior al que se registraría sin esa renta. La reducción de los ingresos fiscales desempeña un papel similar cuando la economía se contrae, lo que tiene como consecuencia un aumento del déficit fiscal.

Estos procesos ocurren sin necesidad de modificar la legislación: están integrados en el sistema y se activan automáticamente. Y son tranquilizadores. En cierta medida, todo movimiento hacia la recesión se compensa automáticamente de una manera que conduce de forma natural a la recuperación.

La versión a escala mundial

El sistema económico mundial incorpora varios estabilizadores automáticos importantes. Los más significativos son los relativos a la manera de reaccionar del sistema cuando el crecimiento se desacelera en una de las principales economías, como la de Estados Unidos. Uno de los efectos debería ser una bajada de las tasas de interés a largo plazo. Y estas tasas se han reducido, en cierta medida, desde el verano de 2007. Cabe esperar que esta disminución de las tasas de interés sostenga la inversión y contribuya a la recuperación del mercado inmobiliario.

Otro de los principales estabilizadores automáticos tradicionales es el precio de las materias primas. Normalmente, cuando las economías de Estados Unidos y de otros países se desaceleran, se reduce la demanda y bajan los precios de estos productos, como el petróleo. Es un hecho comprobado. Una caída del precio de las materias primas contribuye a mantener el poder adquisitivo y, por tanto, una demanda superior a la que, de no ser así, existiría en Estados Unidos y en otras economías avanzadas. Una menor inflación se traduce también en un mayor margen para que

la Reserva Federal estadounidense y otros bancos centrales bajen las tasas de interés y, si resulta necesario, los gobiernos aumenten el gasto fiscal. La caída de estos precios no es una buena noticia para los exportadores de estos productos, pero tiene un efecto estabilizador para el crecimiento económico mundial.

Los alimentos y el petróleo

Pero, en la actualidad, los precios de las materias primas están subiendo en lugar de bajar. Este aumento está creando presiones inflacionarias en muchos países, en un momento en el que deberían plantearse medidas anticíclicas. Y también afectan directamente a los pobres.

Los precios del petróleo, los metales y los alimentos han estado aumentando durante varios años (véase “Hablando claro” en la edición de diciembre de 2007 de *F&D*). En parte, esta tendencia refleja la fuerte demanda de los mercados emergentes, especialmente los logros y los gustos cambiantes de la nueva clase media de los países que antes tenía niveles de renta bajos. Es posible que este aumento de la demanda sea permanente y que resulte necesario aumentar proporcionalmente la inversión en la producción de materias primas.

El aumento de los precios de la energía y los alimentos en los últimos años también es un reflejo de las políticas de las economías avanzadas, como las de Estados Unidos y la UE, que intentaron promover los biocombustibles mediante subsidios y un proteccionismo desafortunado. El vínculo con los precios del petróleo surge porque los productores y las refinerías creen que los biocombustibles aumentan la incertidumbre sobre su futuro y desincentivan la inversión. El vínculo con los alimentos es el aumento de los cultivos para combustible (sustitutos de la gasolina y el gasóleo) en lugar del aumento de los cultivos para consumo humano (calorías para el consumo humano o comida para animales).

En algunos casos, las condiciones meteorológicas adversas también han desempeñado su papel; estas condiciones pueden ser temporales o formar parte de cambios más amplios en los modelos climáticos. En Australia, por ejemplo, se está debatiendo mucho sobre esta cuestión.

Y el mercado del petróleo sigue siendo muy reducido y propenso a aumentos de precio por rumores sobre interrupciones del suministro debidas a diversos factores, desde condiciones meteorológicas adversas a riesgos políticos en todo el mundo.

Pero también ocurre que, en los últimos seis meses, con la desaceleración de la economía mundial, los precios de la mayoría de las materias primas han subido en lugar de bajar, es decir, lo contrario de lo esperable. ¿Cuál es la razón?

La agitación financiera actual aumenta el atractivo de las materias primas como clase de activos. Con la bajada del dólar y la reducción de las tasas de interés, los actores financieros esperan que los precios de las materias primas (incluido el petróleo) aumenten, al menos en dólares. Existe el peligro de que, durante cierto tiempo, estas expectativas se cumplan y ocasionen una subida de los precios que sobrepase los niveles acordes con los principios económicos.

Por lo tanto, aunque el reciente aumento de los precios de la energía y los alimentos sea temporal, también es un golpe real y con efectos muy negativos para los más pobres del mundo, que dedican más del 50% de sus ingresos a adquirir alimentos y combustible.

La reacción natural de los gobiernos en los mercados emergentes y los países en desarrollo es “amortiguar” la subida de los precios de la energía y los alimentos, es decir, no traspasarla a los consumidores en su totalidad o inmediatamente, principalmente para evitar un efecto perjudicial que pudiera deteriorar masivamente el nivel de vida de los pobres y provocar graves disturbios o reacciones aun peores. Los gobiernos aplican diversas medidas para amortiguar el alza de precios, como el control de los precios y las restricciones a las exportaciones de alimentos. Uno de los corolarios del éxito de la política macroeconómica en los últimos años es que el número de países con capacidad para amortiguar la subida de los precios es mucho mayor que antes.

La situación puede parecer bastante benévola; pero, en conjunto, las fuerzas que observamos han provocado una subida de los precios del arroz cercana al 50% en lo que va del año. El impacto mundial es enorme, y afecta sobre todo a los más pobres.

Todo está relacionado

Además, las fluctuaciones bruscas de las principales monedas contribuyen al aumento de los precios de las materias primas. Últimamente, al depreciarse el dólar sube el petróleo. En este contexto, debería servir de ayuda el reciente llamamiento del G-7 a los mercados de divisas para que eviten subidas excesivas perturbadoras. Pero la inflación en Estados Unidos está cayendo al desacelerarse la economía, y el Banco Central Europeo sigue preocupado por la inflación al aumentar los precios de las materias primas. Por tanto, es improbable que una intervención coordinada, con el telón de fondo de políticas monetarias divergentes, pueda resolver algo, o incluso que se produzca dicha intervención.

Si se aplica una lógica similar, ¿tendría sentido una intervención unificada en los mercados de materias primas? El sector público tiene el derecho y la responsabilidad de informar con transparencia y advertir al sector privado cuando considere que los mercados han llegado demasiado lejos o demasiado rápido. Pero ¿podría el sector público respaldar dicha advertencia con medidas políticas creíbles?

Es difícil. En los mercados de materias primas no existe ningún equivalente a la capacidad de intervención que hay en los mercados de divisas de los bancos centrales. El sector público tiene en algunos países reservas estratégicas de algunas materias primas, pero las existencias no son suficientes como para afectar a los flujos de comercio mundial.

Las medidas adoptadas recientemente por gobiernos de todo el mundo, de tener algún efecto, serán aún más desestabilizadoras, especialmente las restricciones a la exportación de alimentos básicos. Dichas restricciones tienden a perturbar el comercio mundial, hacer subir los precios y, quizá, desencadenar compras por pánico y para acaparar.

El único mercado de materias primas que permite la intervención pública es el del petróleo, que cuenta con grandes productores con capacidad para intervenir de manera eficaz en un momento dado. Después de todo, los altos precios del petróleo suelen ocasionar grandes problemas económicos (inflación, recesión o la gran pesadilla: estanflación), y estos problemas provocan desaceleraciones mundiales y bajadas agudas de los precios del petróleo. Esta situación extrema no interesaría en ningún caso a los productores de petróleo.

Tres canales

En términos más generales, podemos abordar la cuestión del precio de las materias primas mediante al menos tres canales, o bien desde la perspectiva de las políticas que se podrían cambiar en al menos tres tipos de países. Los **países ricos** podrían mejorar (o reducir) sus políticas sobre biocombustibles, recortando las subvenciones o la protección; los **productores de petróleo** podrían comprometerse a añadir capacidad de reserva, y los **países de ingreso mediano** podrían ajustar sus mecanismos de precios internos y aplicar subsidios focalizados.

No podemos mantener una situación en la que el desarrollo de biocombustibles aumente la incertidumbre sobre el precio futuro de los combustibles fósiles, ya que así se desincentiva la inversión de los productores y las refinerías y aumentan los precios máximos que los países desarrollados evitan traspasar a sus consumidores. Tenemos un sistema de energía mundial con **desestabilizadores** automáticos, lo que no es una buena idea.

Negocios arriesgados

También debemos cambiar nuestra postura respecto a la atenuación del riesgo y los seguros, tanto para los agricultores como para los países. En todo el mundo se están dando pasos importantes para promover los seguros de catástrofes y desarrollar mercados de futuros sólidos. Estos pasos pueden contribuir en gran medida a asegurar a los agricultores que, si invierten (a precios actuales), podrán asegurarse los precios de las materias primas y recoger sus frutos.

Deberíamos pensar en adoptar una filosofía similar para afrontar las turbulencias a nivel macroeconómico, incluidos los cambios en los precios del petróleo y de los alimentos, que afectan tanto a las importaciones como a las exportaciones. Los países podrían confiar más en la disponibilidad de financiación en tiempos de necesidad, basándose únicamente en fundamentos sólidos a medio plazo y en la presencia de turbulencias negativas cuantificables. Si tiene sentido asegurar un auto y una casa, ¿por qué no asegurar un país? ■



Managing the Oil Revenue Boom: The Role of Fiscal Institutions

Rolando Ossowski, Mauricio Villafuerte, Paulo A. Medas y Theo Thomas

Los países productores de petróleo se han beneficiado del aumento de los precios del petróleo en los últimos años. El aumento de las exportaciones de petróleo y los ingresos petroleros ha tenido implicaciones considerables para estos países. Estos aspectos han puesto de relieve la importancia de la gestión de la política fiscal ante la evolución de las condiciones del mercado petrolero y el papel de las instituciones fiscales especiales (IFE). En este documento, los expertos del FMI examinan las medidas fiscales adoptadas por los países productores de petróleo para afrontar el auge reciente del petróleo y la función de las IFE en la gestión fiscal, pasan revista a las experiencias de varios países y extraen enseñanzas generales.

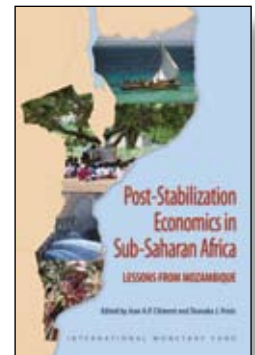
US\$30. Inglés. © 2008. x + 36 págs. Rústica. ISBN 978-1-58906-718-9. **Stock# S260EA**

Post-Stabilization Economics in Sub-Saharan Africa: Lessons from Mozambique

Compilado por Jean A.P. Clément y Sbanaka J. Peiris

El caso del avance económico de Mozambique es uno de los más exitosos de África subsahariana. De los logros alcanzados por este país pueden extraerse enseñanzas para otros países de bajo ingreso que se encuentran en una etapa económica posterior a la estabilización, entre otras, la gestión eficiente de los aumentos de la ayuda externa orientada a reducir la pobreza. El libro abarca algunos temas de interés especial para otros países de África subsahariana como los avances de Mozambique hacia la consolidación macroeconómica y la estabilidad financiera, y los desafíos que afronta para garantizar la sostenibilidad a largo plazo, crear un ciclo virtuoso de uso de los recursos naturales e implementar reformas estructurales de segunda generación para apuntalar el crecimiento.

US\$28. Inglés. © 2008. viii + 397 págs. Rústica. ISBN 978-1-58906-677-9. **Stock# PSESEA**



Macroeconomic Consequences of Remittances

Compilado por Ralph Chami, Adolfo Barajas, Thomas Cosimano, Connel Fullenkamp, Michael Gapen y Peter Montiel

En el primer estudio mundial sobre los amplios efectos de las remesas en las economías receptoras se examinan dos cuestiones principales que afrontan las autoridades económicas: la gestión de los efectos macroeconómicos de las remesas y el uso de estas remesas para potenciar el desarrollo del país. En el estudio se confirma que las remesas mejoran el bienestar de los hogares, ya que ayudan a las familias a salir de la pobreza y las protegen ante los shocks de ingresos. Asimismo, se identifican los desafíos —que suelen pasarse por alto— que plantean las remesas a las autoridades económicas que deben formular políticas orientadas a fomentarlas y aumentar sus beneficios y al mismo tiempo reducir sus efectos secundarios negativos.

US\$30. Inglés. © 2008. viii + 84 págs. Rústica. ISBN 978-1-58906-701-1. **Stock# S259EA**

The CFA Franc Zone: Common Currency, Uncommon Challenges

Compilado por Anne-Marie Gulde y Charalambos Tsangarides

Casi un tercio de los países correspondientes al Departamento de África del FMI son miembros de la zona del franco CFA. Mientras que la mayoría de los demás países están abandonando las paridades fijas, el tema de un marco de política que garantice la sostenibilidad de la zona del franco CFA despierta mucho interés entre las autoridades y los estudiosos. No obstante, en el ámbito público existen pocos estudios académicos sobre el tema. Este libro intenta llenar este vacío reuniendo trabajos efectuados en el marco de una supervisión regional intensificada y destacando los desafíos actuales y las principales necesidades de política para la continuidad de los regímenes. El libro se basa en estudios empíricos de un amplio grupo de economistas del FMI, con aportes de varios expertos externos.

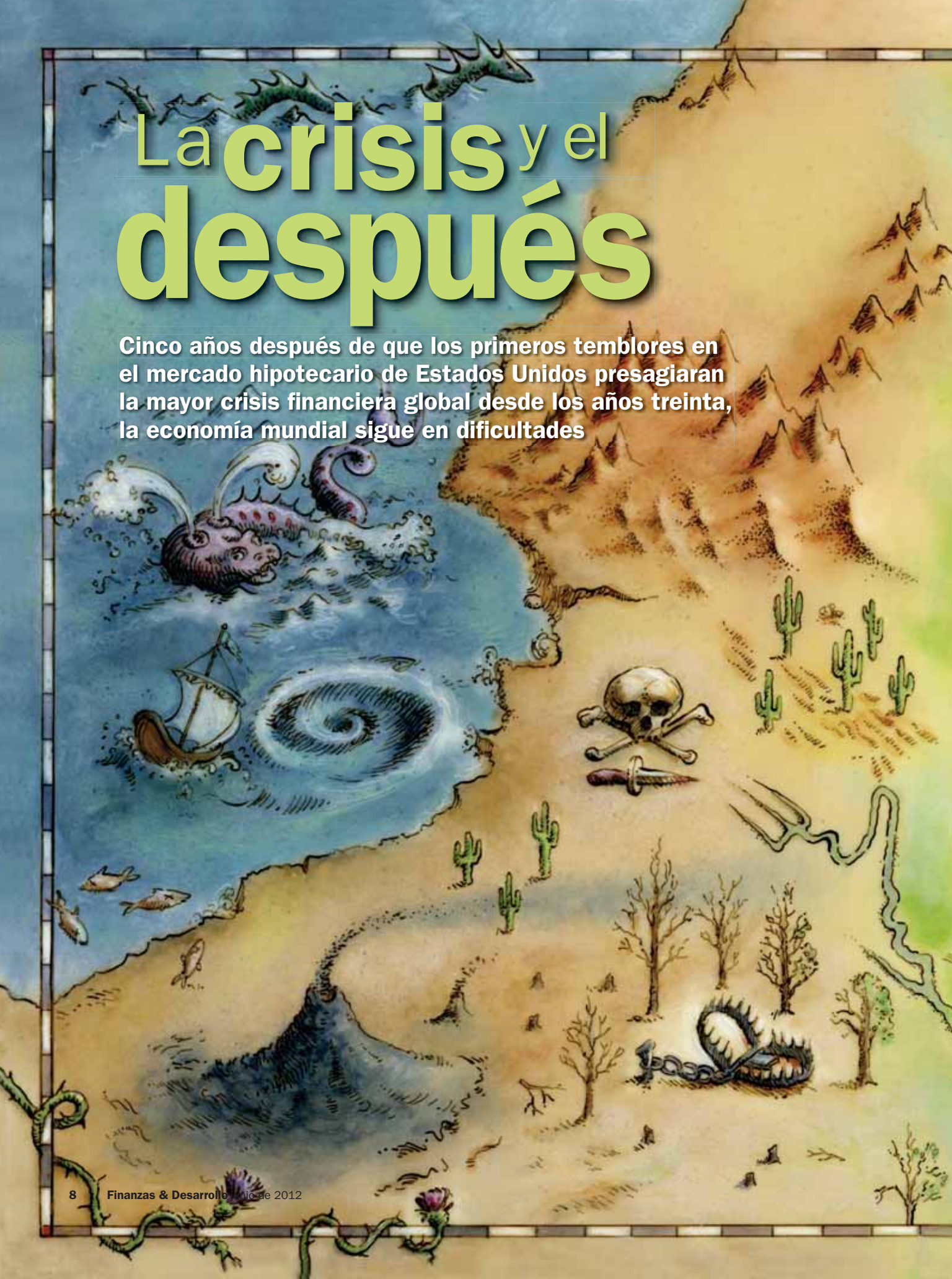
US\$37,50. Inglés. © 2008. xii + 398 págs. Rústica. ISBN 978-1-58906-675-5. **Stock# CFZCEA**




ANEXO 3

La crisis y el después

Cinco años después de que los primeros temblores en el mercado hipotecario de Estados Unidos presagiaran la mayor crisis financiera global desde los años treinta, la economía mundial sigue en dificultades





LAS CAUSAS de la Gran Recesión fueron múltiples, entre ellas la inadecuada regulación financiera y el desorden de los balances debido al excesivo endeudamiento de las instituciones financieras, los hogares y los gobiernos. En su mayor parte, los excesos se concentraron en las economías avanzadas, y solo gracias a intervenciones masivas de política económica, sobre todo en Estados Unidos, se impidió que colapsara por completo el sistema financiero mundial.

Pero las recesiones que tienen su raíz en crisis financieras son más profundas, y la recuperación es más lenta y tenue, que en el caso de las no provocadas por un colapso financiero. Cinco años después, la recuperación en Estados Unidos aún es débil, y en Europa, donde varios países se ven afectados por problemas de deuda soberana, existe la amenaza de una nueva desaceleración.

La Gran Depresión de los años treinta se vio agravada por un proteccionismo generalizado, porque los países trataron de poner sus mercados internos a resguardo de las importaciones pero solo consiguieron empeorar las cosas para todos. Esta vez, el grupo de 20 economías avanzadas y de mercados emergentes advirtió de tales peligros y en gran medida se evitó un proteccionismo manifiesto. Pero cuando el comercio mundial se desplomó en 2009 se gestó un proteccionismo más sutil, que disminuyó en 2010 al comenzar la recuperación, pero parece estar resurgiendo.

A diferencia de anteriores desaceleraciones globales, las economías de mercados emergentes y las economías de bajo ingreso se vieron menos afectadas y se

recuperaron más rápido que las economías avanzadas en América del Norte y Europa. Su buena fortuna se debió en parte a las sólidas políticas económicas aplicadas antes de la recesión, que las prepararon para combatir las desaceleraciones. También fue cuestión de suerte: los precios de las materias primas de las cuales dependen muchas de estas economías se mantuvieron relativamente más altos en que en recesiones anteriores; estas economías están menos vinculadas que antes a sus contrapartes avanzadas, y sus sistemas financieros, menos sofisticados, concentraban poca deuda de alto riesgo como la que hizo tambalear los mercados financieros avanzados. Pero las economías emergentes y de bajo ingreso posiblemente estén menos preparadas para hacer frente a nuevas crisis.

Y los riesgos abundan. El alza de los precios del petróleo y de otras materias primas amenaza con crear dificultades para sostener la recuperación. El avance en la reforma de la regulación financiera se ve presa de la resistencia y la inercia. Y los desequilibrios económicos mundiales perduran, ya que algunos países mantienen fuertes y persistentes superávits de balanza de pagos y otros registran abultados déficits.

En esta edición de *F&D* se analiza la situación en el mundo cinco años después de las sacudidas de la crisis. La evidencia presenta un panorama complejo y variado para el futuro de la economía mundial. ■

James L. Rowe, Jr.
Finanzas & Desarrollo

ANEXO 4

Boletín del FMI

EXAMEN ECONÓMICO

España deberá mantener el ritmo de las reformas

Boletín Digital del FMI
29 de julio de 2011



Puerta del Sol en Madrid. La economía española se ha estabilizado pero se necesitan más reformas (Foto: Peter & Georgina Bowater/Newscom)

- Las perspectivas de la economía española siguen siendo difíciles pero el país va por buen camino.
- Se necesitan más reformas fiscales, incluso a nivel regional.
- La reestructuración del sector bancario deberá continuar.
- Es necesaria una reforma del mercado laboral más audaz para mejorar el nivel inaceptablemente alto del desempleo

La economía española se ha estabilizado en el último año, y se proyecta una recuperación modesta —del 1,6% del PIB— en 2012. No obstante, como han puesto claramente de manifiesto los acontecimientos recientes en los mercados de deuda soberana, España aún no ha salido de la zona de peligro. El gobierno deberá perseverar en la aplicación de reformas para reforzar la confianza del mercado y crear un nuevo modelo de crecimiento que pueda generar empleo para los millones de españoles desempleados.

En la última etapa del examen económico anual de la economía española, el jefe de la misión del FMI, James Daniel, analiza las medidas que España debería adoptar para dejar firmemente atrás la crisis.

Boletín Digital del FMI: ¿Cuáles son las perspectivas de la economía española?

Daniel: En España se ha iniciado una modesta recuperación, impulsada por un fuerte repunte alentador de las exportaciones. Pero las perspectivas siguen siendo difíciles. El país ha acumulado desequilibrios durante muchos años, y llevará años corregirlos. Los problemas se ven agravados por los efectos persistentes de la crisis financiera mundial —que condujo a un elevado déficit fiscal— y por la actual crisis de la deuda soberana en Europa, que ha incrementado los costes de endeudamiento para los bancos españoles y el gobierno.

Las autoridades españolas conocen bien los desafíos, y han diseñado medidas de política económica firmes y de gran alcance para hacerles frente. Las medidas adoptadas desde mediados de 2010 comprenden un plan de fuertes medidas iniciales para reducir el déficit fiscal, una reforma del sistema de pensiones que elevó la edad oficial de jubilación de 65 a 67 años, y medidas para hacer más atractivos los contratos permanentes.

El gobierno también ha implementado importantes reformas en el sector bancario para transformar las cajas de ahorros —las cajas, como se las denomina en España— reforzando

los requisitos de capital, transfiriendo sus operaciones a bancos comerciales, y facilitando la evaluación de cada banco a través de un mejor acceso a la información.

Pero, como han puesto de manifiesto los acontecimientos recientes, España aún no ha salido de la zona de peligro. Deberán adoptarse decisiones de política económica más enérgicas para reforzar la confianza del mercado y lograr que España avance hacia un nuevo modelo de crecimiento.

Boletín Digital del FMI: Ya está en marcha una importante consolidación fiscal. ¿Es suficiente, o queda más por hacer?

Este año el déficit será de alrededor del 6% del PIB. Esto ya es un gran logro, dado que se situaba en el 11% en 2009. Pero el objetivo es mantener el déficit en el 2% del PIB en 2014, por lo tanto queda mucho camino por delante.

El gobierno debería asegurar los ahorros necesarios a través de una cuidadosa planificación que proporcione mejoras de eficiencia, y no solo a través de recortes generales. Llevará un tiempo considerable poner en práctica estas reformas, del mismo modo que llevará un tiempo para que los beneficios de estas reformas se hagan evidentes.

España ha delegado un alto grado de autoridad a los gobiernos regionales, y muchas decisiones de gasto se toman a nivel local y regional, incluidas las relativas a la salud y la educación. El desafío en este caso es que los gobiernos regionales nunca antes en los últimos años han tenido que consolidar gastos, el modelo de descentralización es relativamente nuevo y es difícil recortar las responsabilidades de estos gobiernos en materia de gastos.

Por lo tanto, el año pasado la mitad de las regiones no cumplió sus metas de déficit. Aunque el déficit neto no ascendió a una cifra enorme, es necesario que todos los niveles de gobierno contribuyan a hacer frente al desafío de la consolidación que debe llevar a cabo España.

Boletín Digital del FMI: ¿Se ha avanzado en la diversificación de las fuentes de crecimiento?

Uno de los muchos aspectos positivos de la economía española es el fuerte crecimiento de las exportaciones. Nos ha sorprendido el gran dinamismo de las exportaciones, y hemos recalibrado nuestras proyecciones de crecimiento teniendo en cuenta que este no dependerá tanto de fuentes internas sino de fuentes externas.

Nos gustaría que este dinamismo se mantuviera, de manera que las exportaciones puedan convertirse en el motor de la economía española de cara al futuro. España ha registrado grandes pérdidas de empleo en el sector de la construcción. La siguiente etapa consiste en ofrecer empleo en sectores que producirán un crecimiento sólido y sostenible en el futuro.

Boletín Digital del FMI: Se ha referido a la construcción, uno de los sectores centrales en la crisis sufrida por la economía española. ¿Se requiere más ajuste en este sector?

El tamaño del sector de la construcción ha vuelto a su promedio histórico en términos de empleo, valor añadido y actividad. Pero el número de unidades por vender no ha cambiado mucho, y los precios de los inmuebles probablemente seguirán bajando. Hasta el momento, los precios se han reducido alrededor de una cuarta parte con respecto a su nivel máximo, según el índice que se utilice.

Por lo tanto, si bien no cabe esperar que el tamaño del sector inmobiliario siga reduciéndose, los hogares aún tienen grandes deudas hipotecarias, y la exposición de los bancos en el sector inmobiliario sigue siendo muy alta. En definitiva, el sector inmobiliario seguirá siendo un factor adverso para la economía en el futuro previsible.

Boletín Digital del FMI: El desempleo sigue siendo muy alto, especialmente entre los jóvenes. ¿Cuándo cabría esperar que España vea el impacto de las reformas del mercado laboral? ¿Se necesitarán reformas adicionales?

El desempleo, que representa ahora el 21% de la fuerza laboral, es inaceptablemente alto en España cualquiera sea la definición que se aplique. Se trata de un problema social enorme. También es un problema económico inmenso cuando una quinta parte de la fuerza laboral depende de transferencias sociales.

Se han tomado medidas, y definitivamente en la dirección correcta. En el último año el gobierno ha adoptado varias medidas orientadas, por ejemplo, a hacer más atractiva la contratación permanente y facilitar la fijación de salarios a nivel de cada empresa. El gobierno también ha puesto en marcha iniciativas en materia de activación y formación laboral.

No obstante, consideramos que estas medidas no son suficientes teniendo en cuenta el tamaño y la urgencia del problema. Instamos a las autoridades españolas a llevar a cabo una reforma más audaz para abordar este nivel inaceptablemente alto de desempleo, sobre todo entre los jóvenes y aquellas personas con una relación más marginal en el mercado laboral.

Boletín Digital del FMI: ¿Cuál es su evaluación de la fortaleza de los bancos españoles? ¿Serán capaces de resistir la desaceleración en Europa?

Se ha avanzado mucho. En particular, el sector de las cajas de ahorros se ha transformado radicalmente. Las cajas se han abierto ahora al capital privado y han adoptado estructuras de gobierno más estándar que permiten que los inversionistas comprendan mejor su funcionamiento.

El sector bancario en su conjunto ha captado capitales sustanciales y ha reconocido en sus libros grandes pérdidas. Los bancos también han publicado más información sobre su exposición a activos inmobiliarios problemáticos.

España también ha establecido prácticas óptimas en lo que respecta a las pruebas de resistencia en Europa dado que casi todo el sistema bancario español participó en estas pruebas, en comparación con alrededor de la mitad del sector bancario en los demás países de Europa.

No obstante, las perspectivas del sector bancario son difíciles. El coste del financiamiento es elevado, la rentabilidad de los activos será modesta y el camino por delante para muchos bancos será ahorrar costes. Este proceso ya está plenamente en marcha pero deberá continuar. La reestructuración de las cajas de ahorros deberá implementarse lo antes posible, deberá abordarse firmemente la situación de los bancos en dificultades y será necesario seguir avanzando en la capitalización de los bancos y la constitución de provisiones.

ANEXO 5

Informe sobre la estabilidad financiera mundial -- Septiembre de 2011

Resumen ejecutivo

Los riesgos para la estabilidad financiera se han agudizado considerablemente en los últimos meses. El empañamiento de las perspectivas de crecimiento incidió negativamente en los balances públicos y privados y complicó el desafío de hacer frente a una pesada carga de la deuda. Los balances públicos en muchas economías avanzadas son muy vulnerables al aumento de los costos de financiamiento, y esto se debe en parte a la transferencia del riesgo privado al sector público. La tensión a la que están sometidas las finanzas públicas obliga a las autoridades a ser especialmente precavidas a la hora de usar la política fiscal para incentivar la actividad económica, en tanto que la política monetaria tiene apenas un margen reducido para proporcionar un estímulo adicional. En este contexto, la crisis —que ya se encuentra en su quinto año— ha entrado en una nueva fase de carácter más político (gráfico 1.1). En la zona del euro se han tomado importantes medidas para hacer frente a los problemas actuales, pero las diferencia políticas *dentro* de las economías que están aplicando ajustes y *entre* las economías que proporcionan apoyo han impedido el logro de una solución duradera. Mientras tanto, Estados Unidos ahora se enfrenta a dudas crecientes acerca de la capacidad del proceso político para lograr un consenso necesario en torno al ajuste fiscal a mediano plazo, que es de crucial importancia para la estabilidad mundial. Las autoridades políticas en estas economías avanzadas aún no han logrado un respaldo político amplio para afianzar lo suficiente la estabilidad macrofinanciera y para poner en marcha reformas a favor del crecimiento, y por tal razón los mercados han empezado a cuestionar la capacidad de dichas autoridades para tomar las medidas necesarias. Este entorno de debilidad financiera y política agudiza las preocupaciones con respecto al riesgo de cesación de pagos y exige una estrategia coherente para hacer frente al contagio y para reforzar los sistemas financieros.

De hecho, una serie de shocks han sacudido recientemente al sistema financiero mundial: nuevas turbulencias en los mercados provenientes de la periferia de la zona del euro, la rebaja de la calificación crediticia de Estado Unidos y señales de una desaceleración económica. En la zona del euro, las presiones soberanas amenazan con reactivar un círculo vicioso entre el sistema bancario y la economía real. Se estima que la tensión en torno al crédito soberano de países de la zona del euro sujetos a amplios diferenciales ha tenido un impacto directo de aproximadamente €200.000 millones en los bancos de la Unión Europea desde que la crisis de la deuda soberana estallara en 2010. Esta estimación no tiene en cuenta las necesidades de capital de los bancos, para lo cual sería necesario llevar a cabo una evaluación completa de los balances y las posiciones de ingresos de los bancos. Más bien, la estimación trata de dar una idea del aumento del riesgo de crédito soberano experimentado por los bancos en los últimos dos años. Estos efectos se ven amplificados por la red de instituciones financieras altamente interconectadas y apalancadas; cuando se incluyen las exposiciones interbancarias frente a los mismos países, la magnitud del contagio aumenta en aproximadamente la mitad. En algunas economías, los bancos ya han perdido acceso a los mercados de financiamiento

privado. Esto eleva el riesgo de un desapalancamiento más pronunciado, de contracción del crédito y de obstáculos a la actividad económica, a menos que se tomen medidas adecuadas para abordar las fuentes del riesgo soberano (con estrategias creíbles de consolidación fiscal) y para subsanar las consecuencias potenciales para el sistema financiero (mediante un robustecimiento de los bancos).

En este informe sobre la estabilidad financiera mundial (*Global Financial Stability Report*) se advierte que el bajo nivel de las tasas de política monetaria, pese a ser necesario en las actuales condiciones, puede acarrear amenazas a más largo plazo para la estabilidad financiera. En vista de que el crecimiento sigue siendo lento en las economías avanzadas, el bajo nivel de las tasas es adecuado como respuesta natural de política ante la débil actividad económica. Sin embargo, en muchas economías avanzadas algunos sectores aún están atrapados en la etapa de reparación y recuperación del ciclo de crédito porque el saneamiento de los balances ha sido incompleto, en tanto que la búsqueda de rentabilidad está llevando a algunos otros segmentos a apalancarse más y, por lo tanto, a retornar a una situación vulnerable. Por otro lado, las tasas bajas están desviando la creación de crédito a canales más opacos, como el sistema bancario paralelo. Estas circunstancias hacen más posible que el ciclo de crédito dé un giro más brusco e intenso, con un mayor riesgo de deterioro de la calidad de los activos en el caso de que surjan nuevos shocks. Los esfuerzos redoblados para reparar los balances y la adopción de políticas macroprudenciales adecuadas pueden ayudar a contener estos riesgos.

Las economías emergentes están en una etapa más avanzada del ciclo de crédito. Las perspectivas de crecimiento más auspiciosas y la mayor solidez de los fundamentos económicos, sumadas a las bajas tasas de interés en las economías avanzadas, han estado atrayendo capitales. Estos flujos han ayudado a alimentar expansiones de la liquidez y del crédito a escala interna, lo cual ha elevado el apalancamiento de los balances y los precios de los activos. Esto podría desembocar, sobre todo en los casos en que las políticas internas son laxas, en presiones de sobrecalentamiento, en una acumulación gradual de desequilibrios financieros y en el deterioro de la calidad del crédito, ya que se proyecta un aumento significativo de la morosidad de la cartera de préstamos en algunas regiones. Al mismo tiempo, los mercados emergentes se enfrentan al riesgo de bruscos cambios de tendencia debidos al debilitamiento del crecimiento mundial, la interrupción repentina de la afluencia de capitales o aumentos de los costos de financiamiento que podrían debilitar a los bancos internos. Según el informe, la adecuación del capital de los bancos en los mercados emergentes podría reducirse en hasta 6 puntos porcentuales en un escenario drástico en el que confluyan varios shocks. Los bancos en América Latina son más vulnerables a shocks de los términos de intercambio, mientras que los bancos en Asia y las economías emergentes de Europa son más sensibles a aumentos de los costos de financiamiento.

Los riesgos son altos y se está agotando el tiempo para abordar los factores de vulnerabilidad que amenazan al sistema financiero mundial y a la recuperación económica en curso. Las

prioridades en las economías avanzadas consisten en hacer frente al legado de la crisis y en llevar a término las reformas de la regulación financiera lo antes posible para mejorar la capacidad de resistencia del sistema. Los mercados emergentes tienen que poner coto a la acumulación de desequilibrios financieros y, al mismo tiempo, sentar las bases de un marco financiero más robusto. Las recomendaciones concretas son las siguientes:

- *Se necesitan soluciones de política coherentes para reducir los riesgos soberanos en las economías avanzadas e impedir el contagio.* La cumbre de la zona del euro celebrada el 21 de julio y los posteriores anuncios del Banco Central Europeo representan pasos sustanciales hacia el fortalecimiento del marco de gestión de crisis de la zona del euro. Sin embargo, es de vital importancia garantizar que las medidas acordadas se pongan en práctica sin demora y considerar mejoras adicionales del marco de gobernanza económica y financiera de la zona del euro. Estados Unidos y Japón tienen que abordar el riesgo soberano mediante estrategias de consolidación de la política fiscal a mediano plazo, particularmente en vista de las numerosas repercusiones mundiales de orden económico y financiero que surgirían si no se da una solución adecuada a los problemas fiscales de Estados Unidos.
- *Se precisan esfuerzos creíbles para fortalecer la capacidad de resistencia del sistema financiero y resguardarse frente a los excesos.* Las medidas fiscales adecuadas, combinadas con acciones para fortalecer a los bancos mediante el saneamiento de sus balances y la constitución de reservas de capital adecuadas, pueden ayudar a quebrar el vínculo entre el riesgo y los bancos. Si las medidas fiscales que tome un país logran restablecer la sostenibilidad de sus finanzas públicas a largo plazo, la prima de riesgo soberano de ese país se reducirá, y eso aliviará las presiones sobre los bancos. No obstante, en vista de la agudización de los riesgos y las incertidumbres —y de la necesidad de convencer a los mercados— es posible que algunos bancos, en especial los que dependen mucho del financiamiento mayorista y que están expuestos a una deuda pública más riesgosa, necesiten más capital. Además, la cantidad de nuevo capital necesario también dependería, en parte, de la credibilidad de las políticas macroeconómicas adoptadas para atacar las causas básicas del riesgo soberano. La constitución de reservas de capital asimismo ayudaría a incentivar el crédito al sector privado. Los bancos débiles tendrían que ser reestructurados o sometidos a un proceso de resolución. Toda necesidad de capital debería cubrirse a partir de fuentes privadas en la medida de lo posible, aunque en algunos casos es posible que las inyecciones de capital público sean necesarias y apropiadas para bancos viables. Es posible que se necesiten medidas macroprudenciales más enérgicas para contener los riesgos asociados a un período prolongado de tasas de interés bajas y riesgos del ciclo de crédito.
- *En los mercados emergentes las autoridades deben tomar precauciones contra el sobrecalentamiento y la acumulación de desequilibrios financieros mediante políticas macroeconómicas y financieras adecuadas.* Las pruebas de resistencia demuestran que

en muchos mercados emergentes se justifica un fortalecimiento adicional de los balances de los bancos.

- *El programa de reforma financiera debe definirse lo antes posible e implementarse de manera uniforme a escala internacional.* Esto incluye la finalización del acuerdo Basilea III, el tratamiento que ha de darse a las instituciones financieras de importancia sistémica y la solución de los desafíos que plantea el sector bancario paralelo.

En el capítulo 2 de este informe, “Los inversionistas a largo plazo y la asignación de sus activos: ¿Dónde están ahora?”, se analizan las fuerzas que determinan la asignación mundial de activos por parte de los inversionistas institucionales a largo plazo y con dinero real, y los efectos potencialmente duraderos de la crisis en sus decisiones de inversión. Se observa que los fondos de pensiones públicos y privados y las compañías de seguros, así como los administradores de activos que los asisten, alteraron su comportamiento durante la crisis desprendiéndose de activos riesgosos e ilíquidos. El capítulo advierte que la migración generalizada hacia valores más seguros y líquidos puede limitar la función estabilizadora que los inversionistas con horizontes a largo plazo pueden ejercer en los mercados mundiales.

El análisis presentado en el capítulo muestra una aceleración de la tendencia a largo plazo a favor de los activos de mercados emergentes. Los factores determinantes principales son las perspectivas de crecimiento favorables para el crecimiento económico y la percepción de un riesgo país más bajo, y no los diferenciales de las tasas de interés. El retiro de inversiones en fondos de deuda y acciones de los mercados emergentes podría ser cuantioso —en algunos casos mayor que durante la misma crisis— si llegaran a alterarse los factores fundamentales que determinan esos flujos de inversión. Para esas economías, esta amenaza destaca la importancia de políticas orientadas a mantener un crecimiento vigoroso y estable y la capacidad de resistencia del sistema financiero.

En el capítulo 3, “Hacia la instrumentación de políticas macroprudenciales: ¿En qué momento se debe actuar?”, se buscan variables que pueden servir de indicadores de eventos sistémicos. Se llega a la conclusión de que, entre las variables de crédito, un crecimiento anual de la razón crédito/PIB de más de 5 puntos porcentuales puede indicar un aumento del riesgo de una crisis financiera con aproximadamente dos años de antelación. Esto es especialmente cierto si el crédito incluye los préstamos transfronterizos directos de instituciones financieras extranjeras. Es importante señalar que los indicadores basados en el crédito son mucho más eficaces cuando se combinan con otras variables, ya que esto permite comprender mejor la causa subyacente del aumento del crédito. Esto reduce el riesgo de uso inapropiado de las políticas macroprudenciales cuando la expansión del crédito está estimulando un crecimiento económico saludable.

Por último, el capítulo arroja luz sobre la utilización de los instrumentos de política para mitigar la acumulación de riesgos sistémicos. Se analiza cómo las reservas de capital anticíclicas, una herramienta macroprudencial clave, pueden evitar los ciclos desestabilizadores. Cabe destacar que la capacidad de los requerimientos de capital anticíclicos para mitigar el riesgo sistémico no depende de la clase de régimen cambiario, lo cual hace pensar que esta herramienta puede ser muy eficaz en muy diversos tipos de economías. En general, el capítulo representa un paso hacia adelante en el diseño y el funcionamiento de los marcos macroprudenciales, un tema que es objeto de intenso debate en muchos países a raíz de la crisis.

Gráfico 1.1



ANEXO 6

Gestión de la Liquidez, Crédito y Sistema Financiero en Ecuador

Dr. Fernando Uzcátegui A.

Director

Banco Central del Ecuador

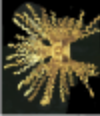
***XXIII Encuentro de la Red Latinoamericana de Bancos
Centrales y Ministros de Finanzas***

Abril - 2006



Contenido

- Panorama del sistema financiero en el Ecuador
- Crédito del sistema financiero
- Seguimiento y gestión de la liquidez
- Mecanismos de Prevención



El Sistema Financiero



El Crédito



En síntesis.-

- Importante recuperación de los niveles del crédito
- Una gestión prudencial de la cartera por parte de los bancos
- Incremento importante del crédito al consumo, microcrédito – demanda interna –
- Sistema de regulación fortalecido
- Profundización insuficiente:
 - Cartera /pib todavía en niveles por debajo de pre-crisis
 - Bancarización de la población
 - Insignificante desarrollo del Mercado de valores
 - Capital accionario altamente concentrado
- Excesiva concentración financiera
- Poca o ninguna participación de la banca internacional
- Excedentes de liquidez excesivos
- Casi ningún nivel de participación interbancaria
- Concentración de operaciones en el corto plazo



Seguimiento y Gestión de la Liquidez



Gestión de la liquidez en una economía dolarizada

Los “choques monetarios”
(o movimientos no esperados de liquidez)
afectan la estabilidad de la
economía?

entonces es necesario tener una política de
gestión de la liquidez



Gestión de la liquidez en una economía dolarizada

- La dolarización resta grados de libertad a la política económica, debe entonces preverse con mayor sutileza y precisión:
 - mecanismos de medición
 - mecanismos de prevención
 - la política de liquidez -
-para evitar problemas de liquidez
- La ausencia de prestamista de última instancia incrementa la percepción sistémica de riesgo de iliquidez en la banca
 - del riesgo institucional a los riesgos sistémico y macro



Los mecanismos de seguimiento :

- *En la balanza de pagos:*
 - Estructura de los plazos del financiamiento
 - Estructura del financiamiento: remesas/IED/IEI
 - Análisis de la estructura del déficit/superávit de la CC
 - Estructura del comercio internacional .. Tipo de cambio real
- *En la gestión fiscal:*
 - Análisis de la sostenibilidad: superávit primario /perfil de la deuda pública interna y externa /flexibilidad de la PF: gastos e ingresos / fondos de estabilización /
- *En el flujo de fondos*
 - Los movimientos de la liquidez doméstica



Los mecanismos de seguimiento :

- *En el ciclo económico*
 - Las fuentes del crecimiento: C, X, I
 - el ciclo: adelanto y ...
 - Precios al consumidor y al productor
 - El ciclo económico de la USA
- *En el sistema financiero*
 - Situación de la liquidez
 - Cartera y depósitos
 - sensibilidad a choques macro y micro



ANEXO 7



BOLETÍN INFORMATIVO DE LA ASOCIACIÓN DE BANCOS PRIVADOS DEL ECUADOR

INFORMA



APRENDIENDO A AHORRAR

Solo ciudadanos que saben ahorrar y manejar sus finanzas personales de manera cuidadosa y prudente y conocen cómo pedir un préstamo y asumir un riesgo financiero, pueden empoderarse y asumir control sobre su economía familiar para mejorar su calidad de vida. A lo largo y ancho del mundo, instituciones financieras de todo tipo así como entidades gubernamentales invierten importantes recursos en campañas de educación financiera para sus ciudadanos.

Nuestro país no es una excepción. Varios bancos se encuentran realizando esfuerzos de acercamiento con la ciudadanía para otorgarles herramientas para aprender a manejar mejor su dinero.

continúa pág. 2

LA IMPORTANCIA DE LA PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA Y BANCARIZACIÓN EN EL ECUADOR

El desarrollo de la economía mundial se refleja en el crecimiento de la actividad financiera, es decir, en el aumento del uso de productos y servicios financieros en la sociedad. Bajo esta consigna, la Banca ecuatoriana ha volcado su esfuerzo hacia la masificación y modernización del uso de los productos y servicios financieros, que permitan la inclusión de un mayor número de ecuatorianos en el sistema. Si bien el avance ha sido importante, los niveles de profundización financiera y bancarización aún se mantienen por debajo del promedio de América Latina (AL), por lo que es fundamental la adopción de nuevas políticas que estimulen el crecimiento sostenido del sector.

La actividad financiera y sus necesidades han ido en franco crecimiento en el país. Así, los niveles de cobertura Bancaria se han extendido significativamente en los últimos 5 años. Hoy existen agencias, sucursales y corresponsales no bancarios en todo el Ecuador. Una tendencia importante es el desarrollo de las microfinanzas y el microcrédito, en el cual se ha otorgado un volumen de crédito de US\$880 millones entre enero y septiembre de 2010, facilitando así la formalización de la economía.

El desarrollo tecnológico y la constante innovación del Sistema Bancario ecuatoriano mediante la fusión de servicios independientes a la intermediación financiera, como el Internet y el celular, ha sido importante. En este sentido, la Banca se encuentra permanentemente desarrollando nuevos productos y servicios de alta calidad, que antes eran inexistentes en el país, como la Banca electrónica. En estos días es común que miles de ecuatorianos realicen transacciones bancarias vía celular e Inter-

net, extendiendo y agilitando el acceso a la actividad financiera en el país.

Sin embargo, la tendencia hacia la bancarización se ha visto desacelerada, debido a ciertas políticas promulgadas por el Estado, que conspiran en contra de una mayor inclusión financiera. La implantación de límites y controles a las tasas de interés y a las tarifas por servicios financieros, son ejemplos de ello. Ricardo Mariño, ex presidente de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), lo resalta en sus declaraciones de la XLIV Asamblea Anual de FELABAN.

En la actualidad, la penetración de los servicios financieros en el país es del 45,3% del Producto Interno Bruto (PIB), cuando el promedio de AL se aproxima al 80,2%, gracias al acertado crecimiento de Panamá, Chile y Honduras, que han convertido sus economías en grandes centros financieros de alto flujo de inversión. Pese a ello, AL aún continúa rezagada respecto a los índices registrados por los países industrializados, para los cuales esta relación al año 2009 se ubicó en 254,7%

No obstante lo anterior, la Banca latinoamericana demostró su alta solvencia, liquidez y claro empleo de buenas prácticas financieras durante la crisis financiera mundial, con lo que evitó una posible erosión patrimonial. De igual forma, la Banca ecuatoriana ha demostrado estar sólida, solvente y líquida. Prueba de ello es que, el ranking anual de los 250 mejores bancos de AL publicado por América Economía Intelligence se destaca a 6 instituciones Bancarias ecuatorianas entre las más importantes de la región, por su gran desempeño, buena administración de riesgos y sólidos índices financieros.

Asociación de Bancos Privados del Ecuador

Avenida República de El Salvador
y Suecia, Edificio Delta 890, Piso 7
T: (593-2) 2466670 - 2466671 - 2466672
F: (593-2) 2466701 - 2466702
Quito - Ecuador

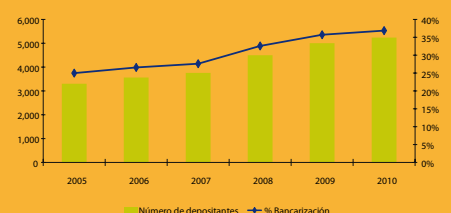
E-mail: abpe1@asobancos.org.ec

www.asobancos.org.ec

¿SABÍA USTED QUE...?

- El nivel bancarización en el Ecuador pasó de 25% en el año 2005 a 37% durante el año 2010.
- Existen en el Ecuador 53,2 puntos de atención por cada 100.000 habitantes, superior al promedio de América Latina (49,9 puntos de atención).
- La penetración de servicios financieros (Depósitos + Créditos / PIB) representan el 45,3% a septiembre de 2010, respecto al 37,3% registrado durante al año 2006.

ÍNDICE DE BANCARIZACIÓN - SISTEMA BANCARIO PRIVADO (2005- 2010)



APRENDIENDO A AHORRAR

continuación pág. 1

Unibanco es una de estas instituciones. Desde hace 2 años y medio se encuentra realizando su programa "Cuida tu futuro, usa bien tu dinero" que promueve un manejo responsable del dinero, del crédito y del ahorro y así ayuda a los ecuatorianos a optimizar y crecer sus

economías personales.

Mediante este programa, Unibanco ofrece asesoramiento para que clientes y no clientes cuiden su economía familiar, utilicen bien sus recursos y prioricen sus gastos mediante una sencilla planificación financiera del hogar para mejorar su capacidad de ahorro. Además, ofrecer información práctica y útil sobre el pago de impuestos, y servicios básicos, así como explicación acerca de los productos y términos financieros más utilizados.

Desde su puesta en marcha, el programa ha capacitado a 250 personas en talleres gratuitos y ha llegado a aproximadamente 500.000 personas con dípticos informativos y prácticos. Adicionalmente el programa radial Economía Fácil realizado en conjunto con Banco Solidario cumplió ya su edición número 100, y la página WEB Cuida tu Futuro, usa Bien tu Dinero con herramientas y consejos prácticos www.cuidatufuturo.com se encuentra al aire.

FERNANDO POZO: "DEBERÍAMOS LLEGAR A LOS NIVELES DE BANCARIZACIÓN DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS"

se constituyen en un aliado importante para el desenvolvimiento de la actividad económica en general.

¿Qué retos persisten en torno a la inclusión de un mayor número de ecuatorianos en el sistema bancario?

Dado un mayor número de clientes, la meta a cumplir se relaciona con la oferta de productos de calidad y que sean oportunos para cada tipo de cliente, esto es que atiendan sus necesidades específicas de financiamiento y de seguridad y rentabilidad para sus ahorros por otro.

Europa o EEUU?

El ambiente económico influye en gran medida en este resultado, la estabilidad política y jurídica, el nivel de educación de la población así como su acceso a los servicios básicos y una vez cubiertos éstos el acceso a los más sofisticados también son determinantes para que el nivel de bancarización sea mayor.

¿Es suficiente el crecimiento del sector bancario para mantener una tendencia sostenida de bancarización?

El aumento de la bancarización es una labor diaria que requiere de esfuerzo de todos los participantes de la economía, sobretodo luego de una crisis como la de 1999 que mermó en gran medida la confianza de los depositantes. Así, la tarea de difusión de los servicios bancarios y los beneficios que éstos ofrecen para el desarrollo de sus actividades es una parte importante. Sin embargo, para crear una cultura financiera se necesita del contingente de varios sectores que incluye al gobierno a través de sus autoridades de control y a la sociedad en general.

¿Cómo se encuentra el Ecuador en su nivel de bancarización en relación a otros países de América Latina?

A 2009, según información del Banco Mundial, Ecuador tiene un porcentaje de acceso a servicios bancarios de 35 %, lo que implica un nivel cercano al promedio de la región que es de 36 %, sin embargo, para el caso de Chile se ubica en 60%, Panamá 46%, Brasil 43%, Uruguay 42%, Colombia 41%, Bolivia y Paraguay en 30 % y los demás países entre 25% y 29%.

¿Cuáles son los efectos de un mayor nivel de inclusión financiera o bancarización dentro de una economía?

Una mayor formalización de la economía, se eliminan paulatinamente asimetrías de información y se consolida una mayor competencia entre los actores financieros: bancos, cooperativas, sociedades financieras, entre otros. Se reduce la presencia de chulqueros que atienden a segmentos informales de la sociedad a través de créditos con tasas de usura y que liquidan los emprendimientos de pequeños productores que acuden a estas formas de financiamiento.

¿Cuáles son los principales obstáculos para la bancarización en el Ecuador?

La informalidad de la economía, inseguridad jurídica que frenan nuevas inversiones, descoordinación entre las autoridades de control que no han apoyado del todo el proceso de una mayor cultura financiera. Actualmente los controles de tasas de interés, así como el control de precios de los servicios hace que las instituciones financieras no continúen fuertemente en el proceso de bancarización dados los altos costos implicados.

Según América Economía existen aproximadamente 5,2 millones de ecuatorianos con depósitos en el sistema bancario, lo que implica un crecimiento de aproximadamente 59% en 5 años. ¿Qué razones explican este crecimiento?

El trabajo de las instituciones financieras que tienen un rol preponderante en la generación de confianza –en especial luego de la crisis de 1999– y la prestación de servicios que faciliten las actividades comerciales y productivas; así como en la calidad en atención a clientes. Es decir,

¿Cuál debería ser la meta del Ecuador en cuanto a la inclusión financiera?

Llegar a niveles de economías más desarrolladas donde la bancarización de los ciudadanos se ubica por sobre 90 % como EEUU 91%, Francia 96%, Alemania 97 % y Finlandia 99 %.

¿Por qué América Latina mantiene índices de bancarización inferiores a

Fernando Pozo Crespo es Gerente General de Banco Pichincha y ex Presidente de FELABAN

Profundización financiera.- Se refiere al grado de penetración de los servicios financieros en una economía. Este indicador mide el grado de desarrollo del sistema financiero y por ende el de una economía y viceversa. Su cálculo corresponde a la relación que guardan los depósitos y créditos respecto a la Producto Interno Bruto (PIB).

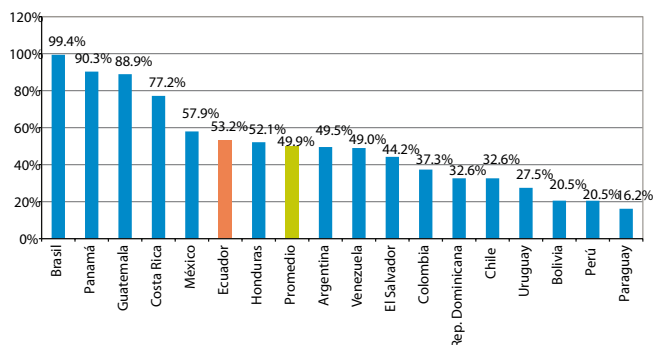
Bancarización.- Corresponde a la medición del uso de instrumentos financieros como medios de pago para realizar transacciones. Se calcula relacionado el número de depositantes respecto a la población total o la población económicamente activa.

Densidad Financiera.- Se refiere al número de puntos de atención financiera existentes por cada cierto número habitantes dentro de un país.

PROFUNDIZACIÓN Y BANCARIZACIÓN

Canales de servicios financieros por cada 100.000 Habitantes - año 2009

En porcentajes



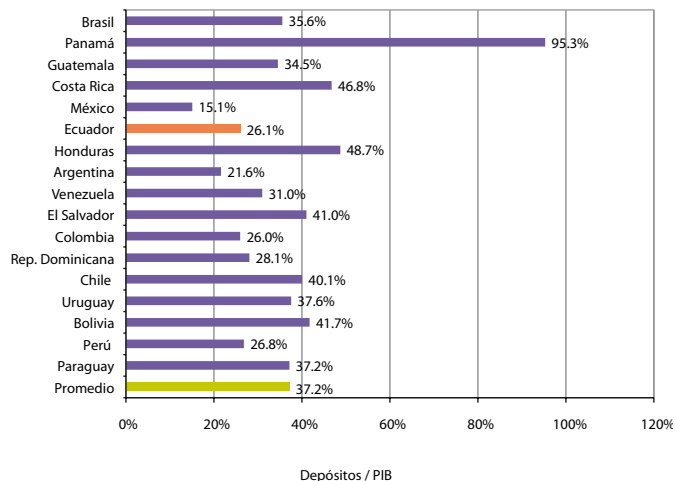
Canales de servicios financieros: Se definen como el establecimiento equipado por una entidad supervisada para realizar operaciones de intermediación financiera y prestar servicios financieros al público en general. Estos incluyen: Sucursales, agencias, matriz, cajeros automáticos, corresponsales no bancarios y P.O.S. (Punto de venta o terminal, mediante la cual se captura la información de la tarjeta de débito o crédito de un consumidor).

* Las cifras corresponden únicamente a Bancos Comerciales, para el Ecuador las cifras obedecen al Sistema Bancario Privado.

Fuente: Índice Básico de Bancarización para América Latina, Dirección de Análisis Económico de la ABV.
Elaboración: Asociación de Bancos Privados del Ecuador.

Profundización financiera - año 2009

En porcentajes



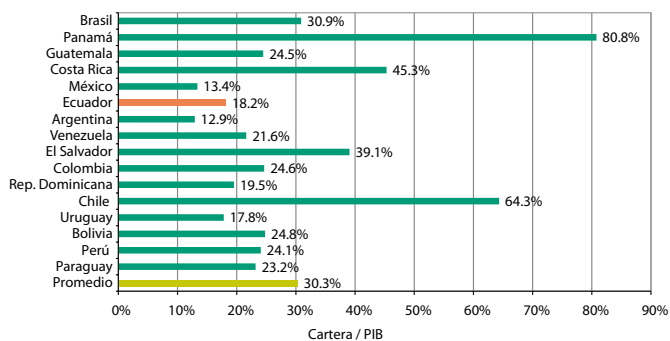
* Las cifras corresponden únicamente a Bancos Comerciales, para el Ecuador las cifras obedecen al Sistema Bancario Privado.

Fuente: Financial Access 2010.

Elaboración: Asociación de Bancos Privados del Ecuador.

Profundización financiera - año 2009

En porcentajes



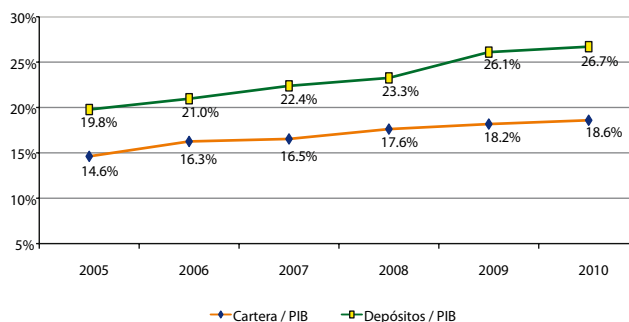
* Las cifras corresponden únicamente a Bancos Comerciales, para el Ecuador las cifras obedecen al Sistema Bancario Privado.

Fuente: Financial Access 2010.

Elaboración: Asociación de Bancos Privados del Ecuador.

Evolución de la profundización financiera del Sistema Bancario Privado del Ecuador (2005 - 2010)

En porcentajes



* Las cifras corresponden al Sistema Bancario Privado del Ecuador.

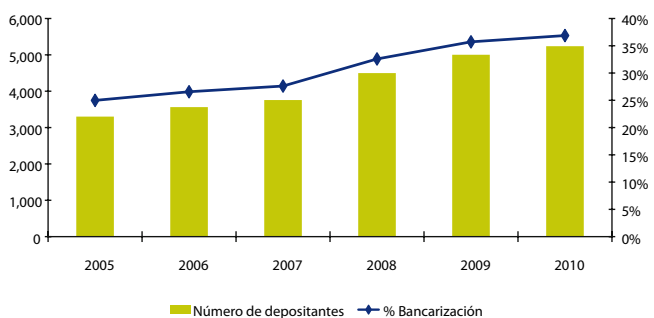
** Las cifras para el año 2010 corresponden a estimaciones realizadas por Financial Access 2010.

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros y Financial Access 2010.

Elaboración: Asociación de Bancos Privados del Ecuador.

Índice de bancarización - Sistema Bancario Privado (2005- 2010)

En miles de personas y porcentajes



* Las cifras corresponden al Sistema Bancario Privado del Ecuador.

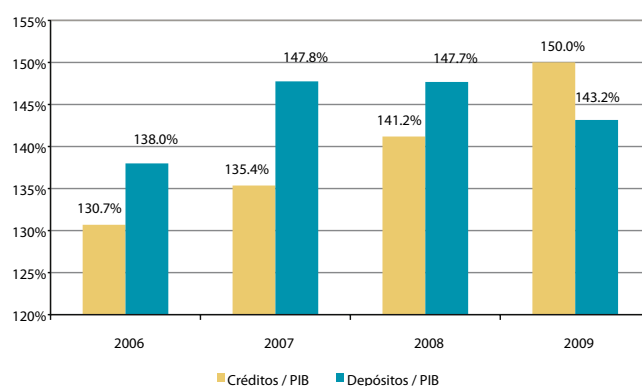
** Para el año 2010 las cifras corresponden al mes de junio.

*** El índice de bancarización corresponden a la relación entre el número de depositantes totales respecto a la población total del Ecuador.

Fuente: INEC y Superintendencia de Bancos y Seguros. Elaboración: Asociación de Bancos Privados del Ecuador.

Índices de profundización financiera - países del G-7 (2006 - 2009)

En porcentajes

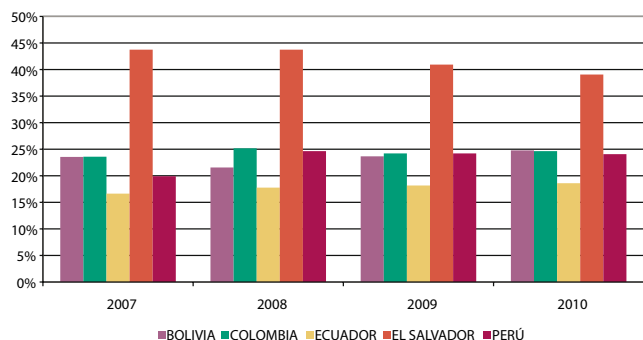


Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI). Elaboración: Asociación de Bancos Privados del Ecuador.

PROFUNDIZACIÓN Y BANCARIZACIÓN

Evolución de la participación del crédito / PIB de ciertos países de América Latina

En porcentajes



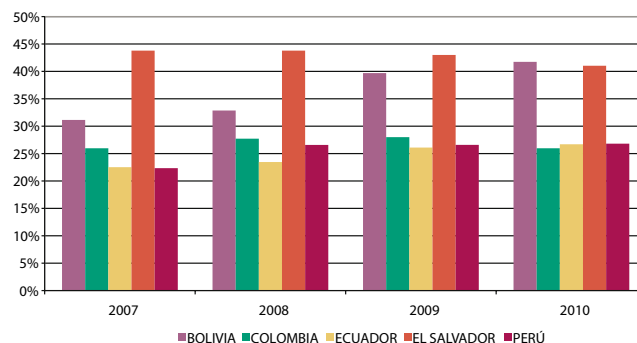
* Las cifras corresponden únicamente a Bancos Comerciales, para el Ecuador las cifras obedecen al Sistema Bancario Privado.

** Las cifras para el año 2010 corresponden a una estimación de Financial Access 2010.

Fuente: Índice Básico de Bancarización para América Latina, Dirección de Análisis Económico de la Asociación Bancaria de Venezuela. **Elaboración:** Asociación de Bancos Privados del Ecuador.

Evolución de la participación de los depósitos / PIB de ciertos países de América Latina

En porcentajes



* Las cifras corresponden únicamente a Bancos Comerciales, para el Ecuador las cifras obedecen al Sistema Bancario Privado.

** Las cifras para el año 2010 corresponden a una estimación de Financial Access 2010.

Fuente: Índice Básico de Bancarización para América Latina, Dirección de Análisis Económico de la Asociación Bancaria de Venezuela. **Elaboración:** Asociación de Bancos Privados del Ecuador.

PARA MEJORAR LA BANCARIZACIÓN DEBEN DESAPARECER LOS TECHOS DE LA TASA DE INTERÉS Y EL CRÉDITO DIRIGIDO

DECLARACIONES RICARDO MARIÑO EX PRESIDENTE DE FELABAN



Director Ejecutivo del Banco ITAU - Brasil

Gobernador Principal de Brasil ante FELABAN.

El sector tiene que mejorar su profundización, su cobertura entre más sectores de la población y sus productos para el financiamiento del comercio exterior que cada vez toma una mayor dinámica, en especial con el Asia. El sector Bancario tiene que segmentar sus productos para financiar y atender a empresas cada vez más exigentes, internacionalizadas e interconectadas con el mundo. Por lo tanto tiene como objetivo crecer con seguridad.

En los próximos años las empresas del sector real de Latinoamérica, serán de mayor tamaño y requerirán financiación en sus mercados domésticos a costos razonables. Para esto los Bancos de la región requerirán mayor patrimonio y mayor crecimiento de sus activos. Esto debe lograrse en un marco de prudencia y generación de rentabilidad.

En términos generales, en la región, deben desaparecer visos del pasado tales como los techos a las tasas de interés, el crédito dirigido y los costos de transacción a los servicios financieros. En ese aspecto, la cultura del pago y la confianza en el sistema debe crecer.

Es necesario que nuestras economías se formalicen mucho más y que la lucha contra la pobreza siga siendo un objetivo de la política económica y social. Para que esto se de, la regulación y supervisión deben dar pasos necesarios para realizar su labor acorde con estos nuevos enfoques y es necesario que el Estado contribuya y participe en modernizar la economía.

ANEXO 8

CONSULTOR DE RIESGOS ASEGURA:

Ecuador no posee suficiente conocimiento sobre el Lavado de Activos

El hecho de que a nivel de Lavado de Activos, el Sector Bancario y Empresarial del Ecuador no posea el conocimiento suficiente para erradicar este riesgo (Lavado de Activos), conlleva a afirmar que éste (el Lavado de Activos), sumado a la Seguridad de la Información, y el Control de Riesgos Operativos, son temas que preocupan al mercado actualmente; versión que la reafirma el consultor de riesgos de Pragma S.A., Daniel Arbeláez.

Agrega, que adquirir conocimiento de la prevención de Lavado de Activos, es un proceso de formación a mediano plazo; requiere, no solo, conocimiento de la manera cómo se presenta el Lavado de Activos, sino el conocimiento de cómo se deben ajustar los procesos

operativos, para disminuir las probabilidades de que dicho riesgo se presente; en fin, cree que con las herramientas actuales no es posible erradicarlo completamente.

El Consultor, que posee una amplia experiencia en el sector



DE IZQUIERDA A DERECHA: Daniel Arbeláez, Experto en Riesgos Operativos; Kleber Gaibor, Gerente General de TFASE, Tecnologías por Fase, representantes en Ecuador.



Las Normas de Basilea II, no son suficientes para erradicar los Riesgos Operativos de las Instituciones Financieras en los países Latinoamericanos, en especial Ecuador; además de los marcos normativos, las organizaciones deben cambiar culturalmente, lo cual no se logra solo con normativas.

DANIEL ARBELÁEZ
Consultor de Riesgos de Pragma S.A.

financiero latinoamericano, dice que para adquirir dicho conocimiento, se necesita entender de primera mano la mecánica del Lavado; conocimiento, que no tiene Ecuador, ya que no posee aún los niveles de impacto que hacen que los empleados, encargados de su mitigación, lo conozcan al detalle.

Pero, ¿qué hace falta para que los sectores afectados por el Lavado de Activos, eliminen en mayor grado este riesgo? Arbeláez responde que fundamentalmente 3 cosas, entre ellas una Mejor Preparación de las personas encargadas de su mitigación; aspecto dentro del cual, aclara, que pese a que hace tiempo existen cursos especializados en múltiples países de Latinoamérica, no siempre los encargados de su prevención han sido entrenados en este tipo de riesgo de manera formal.

Para eliminar el Lavado de Activos, también hacen falta Mejores Procesos Operativos y Metodologías más Formales y Maduras de Análisis y Prevención de Lavado (de Activos); esto, sin dejar atrás la aplicación de Mejores Herramientas Tecnológicas, tanto para la detección automática de las operaciones sospechosas, como para la gestión y medición del nivel de exposición de una organización al Lavado de Activos, continúa.

Señala también, que no tienen estadísticas de cómo afecta en Ecuador el Lavado de Activos, a nivel de la fidelidad de los Clientes; y que su presencia en el País se da gracias a una alianza estratégica y comercial con la empresa local TFASE tecnología por Fases, una firma joven, emprendedora, cuyos fundadores tienen una amplia experiencia en procesos de automatización y manejo de T.I., llevándolos a incluir dentro de su oferta de servicio al producto CERO, una herramienta (software) diseñada acorde a las necesidades de las áreas de Riesgo Operativo.

Lecciones de la Crisis Bancaria

Al cuestionar sobre qué lecciones, a nivel de Riesgo Operativo, nos dejó la famosa Crisis Bancaria que sufrió Ecuador,

Cómo medir el nivel de Riesgo

Ante la pregunta de cuáles son los indicadores ideales para medir el nivel de Riesgos, Daniel Arbeláez responde que hay varios, entre ellos: la Severidad de los Riesgos (Impacto y Probabilidad / Frecuencia Juntos); la Cantidad de Eventos y su Impacto, siempre que se cuente con datos representativos, como historia y cultura de registro de incidentes; el Nivel de Exposición por Proceso; y el Nivel de Calificación de los Controles, para llegar a los valores residuales de los riesgos de manera matemática.

Dentro de esto, añade que para que el cambio de cultura organizacional, funcional y de control, no cause el famoso 'rechazo al cambio' en la empresa, hay que descentralizar la gestión de riesgo, responsabilizando así a cada líder (de proceso) de los riesgos de su proceso; así también, incorporar el proceso de gestión de riesgos, como parte del esquema de identificación y mejora de procesos de la organización.

No hay que olvidar hacer las auditorias basándose en los riesgos, y finalmente, mantener un proceso constante de capacitación de los empleados y clientes, acerca del riesgo y cómo apoyar su mitigación, continúa.

Expresa además, que de su experiencia como Consultor en los distintos Bancos en los que ha trabajado, los casos que vale traer a colación y que se repiten siempre, a nivel de Riesgo, tienen que ver con el desconocimiento de los niveles de impacto adecuados, de temas tecnológicos en organizaciones tecnológicamente maduras; no se queda atrás, el caso de aquellas organizaciones que minimizan el impacto que el fraude interno puede tener en la organización.

Otro de los casos que pudo observar, son los referentes a algunas organizaciones que ignoran los riesgos después de identificarlos y calificarlos; los riesgos son algo que parece vivo, muchas veces cambian, se adaptan y si no se monitorean constantemente, pueden dar sorpresas muy tristes, apunta.



Daniel Arbeláez trae a colación que dentro de este tópico, el fraude interno puede ser un factor de riesgo mucho más representativo de lo que se cree; de ahí, que es crítico realizar análisis serios de riesgos, como parte del proceso de creación y modificación de procesos de las organizaciones.

Añade también que a raíz de que la Superintendencia de Bancos del Ecuador, emitió resoluciones para exigir que las instituciones financieras controlen sus riesgos, ha mejorado esta situación en los Bancos, pues ha creado conciencia general en las organizaciones sobre su nivel de exposición de riesgos; aspecto, que hace que todos los empleados se obliguen a ser conscientes, de cómo su labor dentro de la organización aporta a generar o mitigar riesgos.

Pero, a nivel de Latinoamérica, ¿en qué etapa se encuentra Ecuador en términos de Riesgo Operativo, frente a otros países? Está en una etapa inicial, ya que la normativa emitida por la Superintendencia tiene fechas de cumplimiento para el 2009 y el 2010, a diferencia de otros países donde dicha normativa data del 2006, por lo que ha podido ser pulida, y más importante aún, interiorizada por las organizaciones, acota el Consultor de Riesgos.

En cuanto al tema de Basilea II, Arbeláez afirma que dichas Normas no son suficientes para erradicar los Riesgos Operativos de las Instituciones Financieras en los países Latinoamericanos, en especial Ecuador; además de los marcos normativos, las organizaciones deben cambiar culturalmente, lo cual no se

logra solo con normativas, aclara.

Lo anterior, sin descontar que no hay manera de erradicar los Riesgos Operativos; se los puede mitigar, anular algunos o transferir, pero para lograr esto se requiere de un proceso de evaluación, calificación, medición y seguimiento, y control constante, para lograr paliar de manera progresiva los riesgos inherentes a los procesos de una organización.

En otras palabras, la Norma debe adaptarse a la idiosincrasia de una cultura, por lo cual, Basilea debe ser adaptado regionalmente como se lo ha hecho hasta ahora en la normativa Ecuatoriana, dice.

Nivel adecuado de Software

En términos de software, Ecuador tiene el nivel adecuado para aplicar las distintas herramientas diseñadas para medir el nivel de Riesgo Operativo, es decir, tecnológicamente no hay obstáculos; sin embargo, el inconveniente radica en contar con los cambios culturales a la velocidad requerida y en contar con las herramientas adecuadas, asegura el Consultor de Riesgos de Pragma S.A.

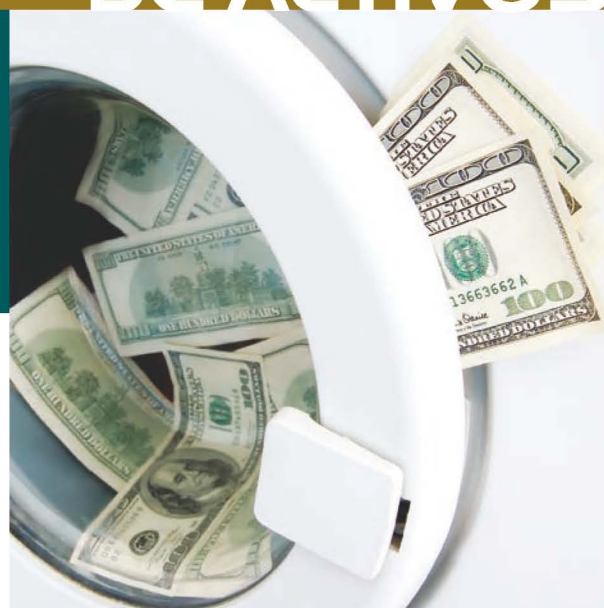
Herramientas, que también deben estar descentralizadas para ayudar a propagar la cultura apropiada, y que cada líder se apropie de sus riesgos; accionar, que ayudaría a reducir el nivel de subjetividad inherente al proceso de administración de riesgos, añade.



ANEXO 9

1-1

ANÁLISIS DE LA NORMATIVA PARA LA PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS



CAF BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA

BVQ
Bolsa de Valores de Quito

RODRÍGUEZ - AZUERO
ABOGADOS

Legislación comparada:
Chile-Colombia-Ecuador
México y Perú.

ANÁLISIS DE LA NORMATIVA PARA LA PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS

Legislación comparada:
Chile-Colombia-Ecuador-
México y Perú.

© Bolsa de Valores de Quito
Av. Amazonas N21-252 y Carrión.
Edif. Londres, piso 8
Tel.: 593 - 2 - 3988 500
informacion@bolsadequito.com
www.bolsadequito.com

AUSPICIADO POR :

- **CAF Banco de Desarrollo de América Latina**
Programa de Modernización del Mercado
de Valores y Creación de la Unidad Académica
de Gobierno Corporativo CAF/BVQ
- **Directora General del Programa:**
Dra. Mónica Villagómez de Anderson,
Presidenta Ejecutiva Bolsa de Valores de Quito

ELABORACIÓN

Rodríguez – Azuero Abogados - Bogotá Colombia
Dirección del documento: Dra. Jeannette Forigua R.
Colaboración: Abg. Juliana Zuluaga P.

Coordinación:

Sylvia Cabrera de Uribe,
Directora de Gobierno Corporativo y Relaciones
Internacionales de la Bolsa de Valores de Quito

Validación Bolsa de Valores de Quito

Dr. Patricio Peña R., Presidente del Directorio
Dra. Mónica Villagómez de Anderson, Presidenta Ejecutiva
Abg. Héctor Almeida, Director del Área Jurídica
Abg. Marta Villagómez, Oficial del Área Jurídica
Ing. Andrea Alvarez, Oficial de Cumplimiento

Diseño y Diagramación: Nadia Hidalgo C.

Soporte: Ing. Fanny Paulina Díaz,
Departamento de Información
de la Bolsa de Valores de Quito

Corrección de estilo: Luis Monteros

ISBN: 978-9978-9921-6-6

Imprenta: Don Bosco / Quito

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia, o cualquier otro, sin permiso previo por escrito de los editores.

ANÁLISIS

**DE LA
NORMATIVA
PARA LA
PREVENCIÓN
DE LAVADO
DE ACTIVOS**

**MARCO
NORMATIVO
COMPARATIVO**

3



A lo largo del presente documento hemos presentado la normatividad vigente sobre el lavado de activos, enriquecimiento ilícito, financiación del terrorismo y personas públicamente expuestas; en este sentido hemos revisado para cada uno de los países objeto de estudio cómo se tipifican cada uno de los diferentes delitos señalados y los mecanismos previstos para

su prevención y gestión de riesgo inherente a cada uno de ellos.

A continuación, y con base en dicho informe realizado, presentamos la siguiente tabla que ilustra el cumplimiento de cada uno de los 5 países de las medidas más relevantes para prevenir el lavado de activos y la financiación del terrorismo por el GAFI y GAFISUD.

Recomendación GAFI / GAFISUD	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú
Alcance del delito penal de lavado de dinero.	Ley penal en blanco. Lista de delitos subyacentes está limitada a una lista taxativa de delitos. Responsabilidad penal para personas jurídicas.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	No contempla responsabilidad penal de la persona jurídica.	No cubre la ocultación de la propiedad de los bienes.	No se encuentran taxativamente enumerados los delitos subyacentes.
Alcance penal del delito de terrorismo.	Incluye como elemento subjetivo la finalidad de los actos.	No tipifica el terrorismo internacional.	Considera la posibilidad de asociación con fines terroristas.	No incluye elementos subjetivos.	No tipifica el terrorismo internacional.
Medidas provisionales y de decomiso.	Contempla el decomiso e incautación de los bienes destinados a la comisión de delitos. No contempla medidas de extinción de dominio.	Dispone la extinción del dominio cuando no se puede justificar la procedencia lícita del bien. Al igual que el decomiso de los bienes.	Contempla el decomiso de los bienes destinados a la comisión de delitos. No contempla medidas de extinción del dominio.	Regula la extinción de dominio mediante una ley especial para esta figura. De igual manera contempla el decomiso e incautación de los bienes.	Consagra el decomiso por omisión o declaración falsa.
Debida diligencia respecto a los clientes.	Poca claridad respecto a la acreditación de las personas jurídicas.	No contempla que cuando no se pueda finalizar con la DDC se deba reportar como operación sospechosa.	Se contempla su obligatoriedad para instituciones financieras.	Clasificación del cliente por perfil de riesgo.	No existe norma específica que exija a las entidades obligadas a identificar el beneficiario final.

Recomendación GAFI / GAFISUD	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú
Debida diligencia respecto a los clientes.	No se encuentra regulado a nivel legal sino mediante circular.		No se detallan los documentos para la debida identificación del cliente ni se exige su realización previa a la vinculación como cliente.	Medidas acordes a las recomendaciones del GAFI para el conocimiento del cliente.	
Personas políticamente expuestas	Normatividad acorde a las recomendaciones del GAFI y GAFISUD. Contempla la figura en normatividad secundaria.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Contempla control en la vinculación y monitoreo, el concepto vincula a familiares. Aplica a las instituciones financieras.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.
Mantenimiento de registros.	Se deben mantener por 5 años.	Documentación de las etapas y elementos del SARLAFT. Conservación por 10 años	Se debe mantener el registro por 10 años. Sólo se encuentran reguladas las entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.	Marco normativo insuficiente. El registro se debe mantener por 10 años.	Sólo aplica para instituciones financieras supervisadas.
Reporte de operaciones a la Unidad.	No se contempla la obligación de reportar una tentativa de operación sospechosa.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	No existe obligación de reportar operaciones que podrían estar vinculadas con el terrorismo.	Se distingue entre operaciones inusuales, relevantes y sospechosas, las cuales deben reportarse.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.

Recomendación GAFI / GAFISUD	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú
Protección reporte de buena fe – Prohibición de divulgar ROS.	Acceso restringido de la UAF a la información protegida por reserva bancaria, se requiere autorización de la Corte de apelaciones de Santiago.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Permite el acceso de la UAF a la información necesaria, a pesar de la reserva bancaria. Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	No hay facilidad para el acceso de la UIF a la información protegida por reserva bancaria.
Recursos, integridad y capacitación.	Prevé la obligatoriedad de programas de capacitación mínimo anuales.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Contempla como función de la UIF organizar programas de capacitación.	Contempla como función de la UIF organizar programas de capacitación.	Prevé la obligatoriedad de programas de capacitación mínimo anuales.
Sanciones eficaces.	La UAF está facultada para imponer sanciones administrativas.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Se prevé sanciones administrativas por parte de la Superintendencia de Bancos.	Sanciones penales y administrativas para los funcionarios de entidades que actúen con dolo.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.
Controles internos, cumplimiento y auditoría.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	La normatividad no abarca capacitación respecto a las políticas internas y a todos los riesgos asociados.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.
Atención especial a países de alto riesgo.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.	No se exige que las instituciones financieras presten especial atención a las relaciones comerciales y operaciones con personas, de países que no aplican las recomendaciones del GAFI o no las aplican en forma suficiente.	El marco normativo podría ser más claro.	Cumple a cabalidad las recomendaciones de GAFI y GAFISUD.

Recomendación GAFI / GAFISUD	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú
Crear UIF receptora de ROS.	UAF creada mediante la Ley 19.913 de 2003.	UIAF creada mediante la Ley 526 de 1999.	UAF creada mediante la Ley 12 de 2005.	UIF creada mediante Decreto DOF 07/ 05/04	UIF creada mediante la ley 27.693 de 2002
Ratificación y ejecución de los instrumentos financieros.	El 2 de mayo de 2001, suscribió el Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo, y lo ratificó el 10 de noviembre de 2001.	El 27 de mayo de 2003, mediante la ley 808 se aprobó el Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo.	El 03 Julio de 2003, mediante RO No. 695, se ratificó el Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo.	El Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo fue ratificado, mediante DOF 28/02/2003, el	El Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del terrorismo fue ratificado mediante ley 2279 del 27 de noviembre de 2001.
Tipificación delito de financiamiento del terrorismo.	Tipificado en el Art. 8 de la Ley 18.314 de 1984, modificada por última vez en 2003.	Se encuentra tipificado dentro del delito de lavado de activos.	Se encuentra tipificado dentro del delito de lavado de activos.	Se encuentra tipificado dentro del delito de lavado de activos.	No se encuentran tipificado el delito.

**INSTRUCTIVO DE REPORTES
PARA PREVENCIÓN Y
DETECCIÓN LAVADO ACTIVOS**

4



ANEXO 9

1-2



Financial Action Task Force Groupe d'action financière

An introduction to the FATF and its work

What is the FATF ?

What are the FATF Recommendations ?

**What are the benefits of implementing
the FATF Recommendations ?**

What is the Financial Action Task Force ?

- An inter-governmental policy making body, comprised of over 30 countries, that has a ministerial mandate to establish international standards for combating money laundering and terrorist financing.
- Over 180 jurisdictions have joined the FATF or an FATF-style regional body, and committed at the ministerial level to implementing the FATF standards and having their anti-money laundering (AML)/counter-terrorist financing (CFT) systems assessed.

What does the FATF do?

- Sets international standards to combat money laundering and terrorist financing.
- Assesses and monitors compliance with the FATF standards.
- Conducts typologies studies of money laundering and terrorist financing methods, trends and techniques.
- Responds to new and emerging threats, such as proliferation financing.

What are the FATF Recommendations?

The internationally endorsed global standards for implementing effective AML/CFT measures. They increase the transparency of the financial system (making it easier to detect criminal activity) and give countries the capacity to successfully take action against money launderers and terrorist financiers.



See www.fatf-gafi.org for the FATF Recommendations

What must a country do to implement the FATF Recommendations effectively ?

- ✓ **Successfully investigate and prosecute money laundering and terrorist financing.**

Criminalise money laundering and terrorist financing. Properly train law enforcement and prosecutorial authorities, and equip them with sufficient powers and resources.
- ✓ **Deprive criminals of their criminal proceeds and the resources needed to finance their illicit activities.**

Implement effective mechanisms to freeze, seize and confiscate criminal assets.
- ✓ **Require financial institutions and other businesses and professions to implement effective measures to detect and prevent money laundering and terrorist financing.**

Ensure that the required range of persons and entities in both the financial and non-financial sectors implement the AML/CFT preventative measures listed below.

 - **Customer due diligence:** Prevent criminals from operating anonymously or under false identities by accurately identifying customers and knowing enough about their business to be able to differentiate between legitimate business and criminal activity.
 - **Record keeping:** Keep accurate customer identification and transaction records that can be promptly accessed by the **authorities** and enable customer transactions to be traced.
 - **Suspicious transaction reporting:** Monitor customer relationships and promptly report any suspicious transactions to the **financial** intelligence unit for analysis and possible dissemination to law enforcement authorities.
- ✓ **Ensure that financial institutions and other businesses and professions comply with AML/CFT requirements.**

Implement monitoring and supervision mechanisms, including powers to sanction financial institutions and other businesses and professions that do not comply with AML/CFT requirements.
- ✓ **Enhance the transparency of legal persons and arrangements.**

Prevent legal persons and arrangements from being abused by criminals by ensuring that the appropriate authorities have timely access to accurate and current information concerning the ownership and control of legal persons and arrangements.
- ✓ **Implement mechanisms to facilitate cooperation and co-ordination of AML/CFT efforts at the international and domestic level.**

Ensure that there are no safe havens for criminals by implementing mechanisms for effective co-operation with countries in a timely manner when investigating and prosecuting money laundering and terrorist financing.

Effective co-operation and co-ordination should also take place amongst domestic authorities (including law enforcement, prosecutorial and supervisory authorities, the financial intelligence unit and policy makers).

What are the benefits of implementing the FATF Recommendations?

- ✓ **Securing a more transparent and stable financial system that is more attractive to foreign investors.**

Corrupt and opaque financial systems are inherently unstable. Excessive money laundering can cause increased volatility of international capital flows and exchange rates, market disparities, and distortions of investment and trade flows.
- ✓ **Ensure that financial institutions are not vulnerable to infiltration or abuse by organised crime groups.**

Financial institutions that are exploited in this manner are exposed to reputational risk, financial instability, diminished public confidence, threats to safety and soundness, and direct losses.
- ✓ **Build the capacity to fight terrorism and trace terrorist money.**

Terrorists need money to finance attacks. Tracing this money is one of the few preventive tools that governments have against terrorism.
- ✓ **Meet binding international obligations, and avoid the risk of sanctions or other action by the international community.**

The international community—through numerous international treaties, United Nations Security Council Resolutions and best practices—has endorsed the FATF Recommendations at the highest political level.
- ✓ **Avoid becoming a haven for criminals.**

Countries with weak AML/CFT systems are attractive to criminals because they provide an environment in which criminals can enjoy the profits of their crimes and finance their illicit activities with little fear of facing punishment.

More information:

Contact the FATF

FATF Secretariat

2, rue André Pascal

75775 Paris Cedex 16, France

Tel: + 33 (1) 45 24 90 90

Fax: +33 (1) 44 30 61 37

contact@fatf-gafi.org

Visit our website: www.fatf-gafi.org

Key publications, available on our website:

- FATF 40 Recommendations
- FATF IX Special Recommendations
- Methodology for Assessing Compliance with the FATF 40 Recommendations and the FATF 9 Special Recommendations

also available:

- Mutual Evaluation reports and follow-up reports
- Risk Based Approach Guidance reports for public authorities and the private sector
- Typologies reports, new methods and trends for money laundering
- Guidance documents for the implementation of the FATF Recommendations and UN Security Council Resolutions.

© 2010 FATF/OECD

All rights reserved. No reproduction or translation of this publication may be made without prior written permission.



www.fatf-gafi.org
© 2010 FATF/OECD



ANEXO 10



AÑO 107
N° 38972
SEGUNDA EDICIÓN

EL COMERCIO

0,50 DÓLARES
3 CUADERNOS
30 PÁGINAS

DIARIO INDEPENDIENTE • FUNDADO EN 1906



Quien no quiera donar sus órganos debe registrarse

Patricio Terán/ELCOMERCIO

SOCIEDAD | 18 | Desde el domingo 4, ecuatorianos y residentes en el país son potenciales donantes cadavéricos, a menos que acudan al Registro Civil a pedir lo contrario. Del 4 al 7% de personas que mueren en hospitales pueden ser donantes.

El motín desnudó la crisis del sistema carcelario

EMERGENCIA | 3 | Los prisioneros demandan cambios en las prisiones. La ministra de Justicia, Johana Pesántez, asegura que los internos son manipulados por organizaciones de DD.HH. Familiares de los presos denuncian que anteanoche fueron víctimas de exceso policial.

El motín del miércoles en el penal García Moreno de Quito dejó 32 heridos. Los prisioneros demandan una mejor calidad de vida y revisión de las rebajas de penas. Un informe de la Veeduría Ciudadana al Sistema Penitenciario, elaborado con apoyo de la Secretaría de Pueblos, dice que la infraestructura de los centros penitenciarios es obsoleta y que hay hacinamiento, pese a las declaraciones de emergencia carcelaria.>>

2,2 millones de ecuatorianos cubren sus gastos con tarjetas

NEGOCIOS | 6 | El número de tarjetas de crédito se cuadruplicó en la última década. El año pasado, los consumos de todos los tarjetahabientes del país sumaron USD 7 207 millones.

El año pasado fue récord para las emisoras de tarjetas de crédito, por los altos niveles de consumo. Sus estrategias apuntan a captar clientes con ingresos anuales cada vez menores, a través de nuevos productos. Desde el 2002, sus utilidades crecieron 13 veces. En el 2011 fueron de USD 22 millones.>>

Manejo turbio de recursos en empresa municipal

QUITO | 13 | Una auditoría del Cabildo señaló un perjuicio de USD 1,6 millones en el manejo de contratos de la Empresa de Desarrollo Urbano, entre el 2006 y el 2009

Ex autoridades de la Empresa concretaron contratos sin la entrega de garantías, según un informe del Departamento de Auditoría Interna del Municipio, corroborado por la Contraloría del Estado. También se dejaron de cobrar arriendos de locales municipales, donde los ex empleados recibieron alimentos, bebidas...>>



Mario Faustos/ELCOMERCIO

En el cantón Vinces. Lourdes Alvarado y sus mellizas de 10 de meses prefieren estar cerca de su casa.

Babahoyo en emergencia y en Vinces las familias en albergues

ECUADOR | 15-16 | Las lluvias causan más daños en Los Ríos; ayer Babahoyo fue declarada en emergencia y en Vinces, las personas que no quieren dejar sus viviendas anegadas están albergadas en carpas.



ENTREVISTA
Freddy Rivera:
Inteligencia no debe ser política. 2

En Buenos Aires viajar en tren es una odisea

ARGENTINA | 9 | La reciente tragedia ferroviaria, que causó 51 muertes, es una consecuencia más de la mala calidad del servicio. Lea una crónica del corresponsal.

El oficialismo frena el debate de 'narcovalija'

ASAMBLEA | 4 | Los diputados de AP negaron el planteamiento de la oposición para que el Pleno se pronuncie sobre el tema. La Fiscalía solicitó el expediente a Italia.

Inmobiliaria es investigada por posible lavado

SEGURIDAD | 2 | La Unidad de Lavado de Activos (ULA) allanó ayer las oficinas de una inmobiliaria en Los Chillos. Se investiga un posible lavado de activos.

Opinión

Editorial
La CIDH y el Ecuador
Más allá de las medidas cautelares y la petición de suspensión de la sentencia contra El Universo, la Comisión no debe abandonar el caso.

Abelardo Pachano
No está tan mal como lo pintan

Índice

Seguridad	2-3
Política	4-5
Negocios	6-8
Mundo	9
Opinión	10-11
Información general	12
Quito	13-14
Ecuador	15-17
Sociedad	18-19
Cultura	20
Deportes	21-23
Espectáculos	24-26
Pasatiempo	27
Clasificados	28-30

4. LOS OFICIOS



Por solo 3 USD + CUPÓN familia



Novedades del Volt en Gadgets

COM Las innovaciones tecnológicas en la industria automotriz avanzan a pasos agigantados. El Chevrolet Volt es un nuevo vehículo de GM que viene con avances energéticos impresionantes. En el segmento Gadgets, la versión digital de EL COMERCIO trae un interesante "review" al tablero de este automóvil híbrido. Gadgets es un producto multimedia de www.elcomercio.com en el que se hace revista de temas de tecnología y ciencia. Lo conduce Estéfano Ávila.>>

Primer contrato de minería a gran escala se firmará el lunes

MINERÍA

La firma china Ecuacorriente suscribirá el documento con el Estado para la explotación de Mirador. El Régimen espera recibir USD 4 458 millones del proyecto.

Redacción Negocios
negocios@elcomercio.com

Luego de más de un año de negociaciones, el Estado llegó a un acuerdo definitivo con la minera china Ecuacorriente (Ecsa), por lo que el próximo lunes, en la tarde, firmará el contrato de explotación del proyecto de cobre Mirador.

Con el acuerdo se inicia la minería a gran escala en el Ecuador, indicó ayer el ministro de Recursos No Renovables, Wilson Pástor, quien hizo el anuncio y dio detalles sobre el contrato.

El proyecto Mirador está ubicado en la frontera de las provincias Morona Santiago y Zamora Chinchipe y cuenta con más de 5 000 millones de libras de cobre en reservas recuperables.

A valor actual, este número representa USD 19 650 millones, ya que el precio del cobre ayer se cotizó en USD 3,93.

El proyecto está en fase de exploración desde hace 10 años. Inicialmente, Ecuacorriente tenía capital canadiense, pero en junio del 2010 fue adquirida por CRCC-Tongguan de China.

Durante su operación, la firma minera ha invertido USD 80 millones en la zona de Mirador y a partir del lunes iniciará las facilidades para la construcción de la mina a cielo abierto previo.

Principales indicadores de la minera

Ecuacorriente es un proyecto que está en fase de exploración desde hace diez años en el país. Durante su operación la firma ha invertido USD 80 millones en Mirador.

Nombre del proyecto	Mirador
Ubicación	Morona S.
Compañía	Ecuacorriente
Origen	China
Mineral	Cobre
Inversión inicial estimada*	USD 8 740 millones
Inicio de la producción	2013
Reservas recuperables	5 000 millones de libras
Año finalización del proyecto	2037
* Durante los 25 años del contrato	

Fuente: Ministerio de Recursos No Renovables; EL COMERCIO

Pástor dio a conocer que en los próximos cinco años la empresa invertirá USD 1 400 millones en el proyecto Mirador, que generará una rentabilidad para el Estado no menor a USD 4 458 millones en los próximos 25 años que durará el contrato de explotación.

Estos dividendos vendrán de cuatro impuestos determinados en el acuerdo para el Fisco.

El primero corresponde a las regalías. De acuerdo con el artículo 92 de la Ley de Minería, la regalía se define como un porcentaje de las ventas o exportaciones de los minerales que explotan la compañías concesionarias.

Según la normativa, este impuesto no puede ser menor al 5%, y en el contrato a firmarse con Ecuacorriente oscilará entre el 6 y el 8% dependiendo del precio internacional del cobre.

Si este último es igual o menor a

USD 4 por libra, las regalías serán del 6%. Si el precio se ubica entre USD 4 y 5,5, las regalías serán del 7%. Y si el precio del cobre supera los USD 5,5 el porcentaje de regalías subirá al 8%.

Un segundo impuesto determinado en el contrato es el 12% del IVA, seguido del Impuesto a la Renta del 22% como tercer tributo. Y, finalmente, el impuesto a las ganancias extraordinarias por los altos precios de minerales.

Es decir, si la libra de cobre sube por sobre USD 4, el 70% del excedente permanecerá en el Estado, indicó Wilson Pástor.

Adicionalmente, Ecuacorriente pagará por concepto de regalías anticipadas USD 100 millones tras la firma del contrato en tres cuotas.

Los primeros USD 40 millones se pagarán dentro de los 120 días posteriores a la firma del contrato.

El contrato de Kinross

El ministro de Recursos No Renovables, Wilson Pástor, indicó que aún se encuentra en fase de negociación el contrato con la compañía canadiense Kinross para la explotación del proyecto aurífero Fruta del Norte (FDN).

El funcionario dio a conocer que el acuerdo preliminar suscrito con Kinross en diciembre pasado no prosperó y que esta semana llegó una nueva propuesta de la canadiense respecto a las condiciones.

La nueva propuesta entregada por Kinross será analizada en las próximas semanas. Adicionalmente, se espera tener éxito en la negociación.

Una segunda cuota se pagará a la entrega de la licencia ambiental para la fase de explotación y un tercer pago, cuando entre en funcionamiento la generadora que dotará de energía al proyecto.

La inversión internacional sabe las reglas de juego de Ecuador con este contrato", indicó Pástor.

El presidente de la Cámara de Minería del Ecuador, Santiago Yépez, recibió el anuncio de manera positiva e indicó que se acerca un futuro prominente para la minería industrial del país.

Dijo que es el momento para aunar esfuerzos entre el Gobierno y las empresas para sacar adelante a los proyectos de acuerdo con las consideraciones de cada proyecto minero.

Para este año, el Régimen tiene previsto firmar además los contratos de Fruta del Norte (Kinross) y Río Blanco (IMC).

Grecia recibe el segundo aporte de USD 173 000 millones

CRISIS

Los ministros de Finanzas de la Eurozona decidieron entregar el dinero y salvar al país de la bancarrota. Pero la crisis sigue.

Bruselas, AFP

El Gobierno griego cumplió con todas las condiciones impuestas para obtener el segundo plan de rescate financiero destinado a evitar la bancarrota del país, indicó ayer el presidente del Eurogrupo, Jean-Claude Juncker.

La entrega de fondos del crédito de USD 173 000 millones

acordado por la Eurozona aguarda el resultado de la quita de la deuda, la próxima semana, por los acreedores privados, que se espera alcance los USD 143 000 millones.

A esto deben sumarse unos USD 47 000 millones que quedan del primer paquete del crédito concedido al país heleno en mayo del 2010, lo que supone un esfuerzo financiero de más de USD 359 000 millones.

Los ministros de Finanzas definieron ayer el programa de ayuda durante una reunión en Bruselas (Bélgica), que precedió la cumbre de mandatarios.

359 000 MILLONES

es el monto que recibe hasta ahora Grecia como rescate para cumplir con sus pagos

"Grecia tomó todas las medidas que le pedimos, las cosas avanzan bien", declaró el jefe del Eurogrupo. No obstante, la decisión para otorgar efectivamente el rescate será tomada más adelante. El funcionario dijo que "el éxito de una operación de canje de deuda con elevada participación (del sector privado) y un informe final positivo del paquete total de medidas previas adoptadas por Grecia son condiciones necesarias para la entrega de los fondos".

Los términos de la oferta a los tenedores privados de deuda griega han sido negociados durante meses con los bancos y otros inversores.

Los aseguradores en Londres garantizaron antes de las negociaciones con los ministros

de Finanzas que la quita de cerca de tres cuartos del valor de los actuales títulos de deuda griegos no desentendará los seguros contra el impago.

Los ministros aceptaron las reformas legislativas realizadas por Gre-

cia por lo que autorizaron al Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEFF) para empezar los preparativos de su contribución a la operación de la reestructuración de la deuda. Esto pasa por la emisión de títulos del FEFF que serán concedidos a los acreedores privados a cambio de los títulos de deuda griega.



Francois Lenoir/Reuters

Los ministros europeos aceptaron el rescate. Los funcionarios decidieron que Grecia sea salvada por segunda vez de su crisis.

La moda apunta a pagar con el celular

BANCA

En el marco del congreso de telefonía móvil de Barcelona (España) se planteó la necesidad de realizar pagos con este aparato

Barcelona, AFP

El Congreso Mundial de la telefonía móvil, que se desarrolló esta semana en Barcelona (España), fue la ocasión para que los fabricantes de celulares anuncien la salida al mercado de numerosos terminales compatibles NFC y para los fabricantes de tarjetas Gemalto, Inside Secure o STMicroelectronics de presentar sus propuestas en este terreno.

No obstante, según muchos analistas, la función de pago con teléfonos NFC podría verse eclipsada por otras más útiles para el consumidor: tarjetas de transporte público, insignias de identificación o tarjetas de fidelización.

"El NFC no despegará nunca, porque creo mucho más en las soluciones de pago a través de las redes sociales: Facebook Credit o PayPal", dijo Gilles Blanc, direc-



Luis Gene/AFP

Congreso de telefonía móvil llegó a su fin. Entre el 27 de febrero y el 1 de marzo se desarrolló el evento, que reunió a varios fabricantes.

tor del grupo Benchmark.

Para PayPal, el especialista del pago en Internet, con 106 millones de usuarios activos, el pago con móvil ya es una realidad que alcanzó los 4 000 millones de transacciones durante el año pasado y se prevé que llegué a 7 000 millones en el 2012.

"Es importante seguir a nues-

tros usuarios a los lugares donde realizan compras", explicó el vicepresidente de PayPal Mobile, David Marcus. "Abordamos ahora los comercios convencionales, ya que ofrecemos soluciones para cualquier método de pago".

Los representantes de las tarjetas de crédito Visa y Mastercard creen en el NFC y sus teléfonos so-

ficados y las soluciones de pago por móvil con teléfonos más sencillos y mejor adaptados a los países en vías de desarrollo.

"El móvil es una herramienta que nos permite hacer cosas diferentes en mercados diferentes", explicó Hannes van Rensburg, responsable de la filial de pago por móvil de Visa para los países emergentes.

Orange Money, filial del operador de telefonía francés Orange, llegó a un acuerdo con Visa para ofrecer a sus clientes en siete países de África y Oriente Medio, la mayoría de los cuales nunca tuvo una cuenta bancaria, cuentas móviles prepagadas con las que puedan comprar artículos.

También Mastercard sigue una política de asociación con entidades bancarias u operadores para ofrecer pago con móvil. En colaboración con el operador Turkcell, en Turquía, lanzará al mercado un monedero electrónico utilizado por 13 bancos locales.

"Lo importante no es la tecnología que se utiliza, sino la propuesta de servicio que se hace al consumidor", explicó el responsable de Santander Card, Javier Herranz, un socio de Mastercard.

Cifra récord de desempleo en los países de la Eurozona

LABORAL

La cifra de desempleo alcanzó el 10,7% en enero de este año. En un solo mes, cerca de 185 000 personas se quedaron sin trabajo.

Bruselas, AFP

El desempleo de la Eurozona alcanzó en enero de este año un récord histórico: 10,7%. Esto implica el crecimiento de un punto porcentual en relación con la cifra registrada en el mismo mes del 2011.

La situación en la región es tan crítica, de acuerdo con Eurostat, oficina que presentó las cifras, que, entre diciembre del 2011 y enero del 2012, 185 000 personas se quedaron sin trabajo. España encabeza la lista de

países con mayor tasa de desempleo al registrar un 23,3% de su población activa. Esta cifra representa dos décimas más que en diciembre, lo que es un récord en los países industrializados.

A España le sigue Grecia, Irlanda y Portugal. Estos cuatro países forman junto a Italia los llamados "PIGS" europeos, un acrónimo utilizado para definir a las economías más amenazadas y fragilizadas por la crisis.

Tres de estos países debieron ser rescatados por un crédito de la Unión Europea (UE). Todos ellos debieron imponer medidas de austeridad exigidas por las autoridades del bloque.

Justamente, los aumentos más elevados interanuales se registraron en Grecia, que pasó de 14,1% a 19,9% entre noviembre del 2010 y noviembre 2011 y España de 20,6% a 23,3%. Mientras los más bajos fueron registra-

dos en Austria (4,0%), Holanda (5,0%) y Luxemburgo (5,1%).

El Gobierno español de Mariano Rajoy adoptó el 11 de febrero una reforma para flexibilizar el mercado laboral, incluyendo la reducción de indemnizaciones de despido y medidas para estimular el empleo de los jóvenes, pero que generó duras críticas por parte de los sindicatos.

Tras una reforma presupuestaria que apunta al déficit cero en el 2020 y la del sector bancario para eliminar los activos inmobiliarios "malos", el mercado del trabajo es el tercer frente encarado por el Gobierno conservador español, que ganó las elecciones a los socialistas en noviembre pasado con mayoría absoluta.

Pero esta reforma generó protestas de miles de manifestantes tanto en Madrid como en Barcelona, al igual que en otras ciudades españolas, hace pocos días.

NEOAUTO

ABRE LAS PUERTAS DEL MÁS MODERNO CONCESIONARIO HYUNDAI EN EL SUR DE QUITO.

HORARIO EXTENDIDO EN TODOS LOS CONCESIONARIOS / SÁBADO 3 / de 10h00 a 16h00

www.neoauto.com.ec

• CRÉDITO DIRECTO • REPUESTOS • TALLERES • GARANTÍA

NEOAUTO

Quito: Sur: Av. Pedro Vicente Maldonado No. 523-A y Taura. Tel.: 3974900 / Matriz: Tel.: 3974-900 / Shyris: Tel.: 2921-854 / Almagro: Tel.: 2566-573 / Condado: Tel.: 3802-295 / Cumbayá: Tel.: 2041-019 / Portugal: Tel.: 2465-857 / Av. 10 de Agosto: Tel.: 3485-287 / Ambato: Panamericana Norte Km. 8 Tel.: 2990-703 Santo Domingo: Tel.: 3711-305.

HYUNDAI
NEW THINKING.
NEW POSSIBILITIES.

ANEXO 11

INFORME DE LA UCSG SEÑALA:

El Endeudamiento de los Tarjetahabientes se incrementó en más del 20%

Ante el déficit de ingresos familiares que mantiene un hogar ecuatoriano, el uso de las Tarjetas de Crédito se ha generalizado actualmente en nuestro país; de ahí, que ha cobrado gran importancia como medio de pago y surge como una solución frente a estas circunstancias. Comportamiento que corroboran las cifras, ya que según el Informe de Coyuntura Económica de la Facultad de Economía de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG), el volumen de financiamiento de las Tarjetas de Crédito, desde enero hasta octubre del 2011, ascendió a US\$5,982 millones.

Monto, que demuestra que el Endeudamiento de los Tarjeta-

De enero a octubre del 2011, el volumen de financiamiento de las Tarjetas de Crédito en el mercado ecuatoriano ascendió a US\$5,982 millones; monto, que demuestra que el Endeudamiento de los Tarjetahabientes se incrementó en 20.6%, si se lo compara con el mismo período del 2010.

Informe de Coyuntura Económica, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la UCSG.

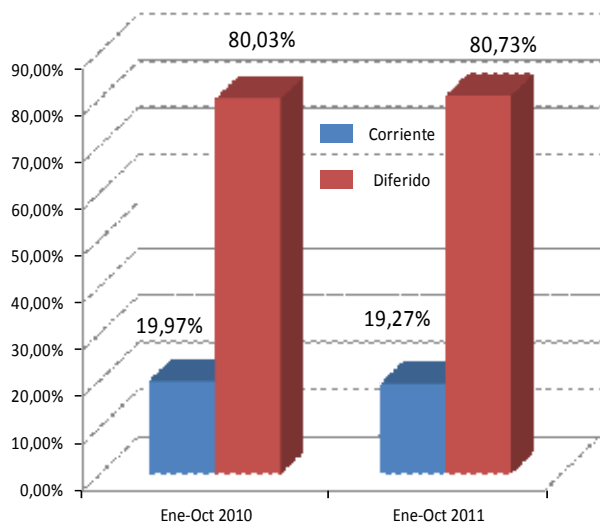


habientes se incrementó en 20.6%, si se lo compara con el mismo período del 2010; aumento de la capacidad adquisitiva, que debería ir acompañado del manejo responsable de las finanzas personales, recomienda el Centro de Investigación Tecnológica y Científica (Citec) de la Facultad de Economía de la UCSG.

Lo anterior, más aún si la utilización y dependencia de las tarjetas de crédito, como medio de pago, juega un papel protagónico en el comportamiento de consumo de la población ecuatoriana; instrumento financiero (tarjetas de crédito) que actualmente mantiene



Endeudamiento por Tipo de Crédito



Fuente y Elaboración: Informe de Coyuntura Económica de la UCSG

un rendimiento máximo de 16,30%, que es el interés permitido por el Banco Central del Ecuador para Créditos de Consumo, añade.

De acuerdo con las cifras de la Superintendencia de Bancos y Seguros, la cantidad de Tarjetas de Crédito durante el 2011, hasta octubre, fue de 22.13 millones; número que refleja un incremento del 12.7% en relación al mismo periodo del año inmediato anterior (2010); variación que presenta un crecimiento sostenido, ya que su tendencia ratifica que el año pasado, hasta el décimo mes, supera en promedio el 10% mensual.

Número de Tarjetas emitidas de enero a octubre del 2011, donde es Visa quien encabeza la lista con 8.6 millones de Tarjetas, seguida de Mastercard con 5.04 millones; Cuota Fácil-Unibanco con 2.9 millones; American Express con 2.7 millones; Diners con 1.99 millones; no se quedan atrás, Credito Si-Banco Territorial, con 0.8 millones de Tarjetas, y Rose-Banco Internacional, con 0.01 millones.

Dentro de esto, el Informe de Coyuntura señala que en los últimos tres años, Visa es la Tarjeta que mantiene la principal participación en el mercado (de Tarjetas de Crédito); tendencia que también se observa a nivel mensual ya que en octubre del 2011, Visa contaba con 927.639 tarjetas emitidas a nivel nacional, lo cual representa una participación del 39.6% en el mercado de Tarjetas de Crédito ecuatoriano; número de usuarios que se incrementó en promedio mensual de 1.5%, desde enero del 2009.

En segunda posición, con una emisión de 552.249 tarjetas durante octubre del año anterior, se ubica Mastercard que tiene una proporción de 23.6% dentro del Mercado (de tarjetas de crédito); Tarjeta que desde inicios del 2009 se ha incrementado en promedio 1.4% mensual, agrega.

En cuanto a las tarjetas de crédito Cuota Fácil y American Express, éstas se sitúan en tercero y cuarto

lugar, respectivamente; posición que responde a que la cantidad de usuarios que utilizan American Express, desde enero del 2009, ha crecido en 1.12% mensual, mientras que Cuota Fácil registra un incremento promedio desde inicios del 2009, de 0.01%.

Diners, es innegablemente la tarjeta de crédito que ha perdido participación dentro del mercado, en lo que se refiere a la emisión de nuevas tarjetas; esto, ya que desde enero del 2009 la cantidad de usuarios ha decrecido a una tasa promedio de 0.35%, para finalmente en octubre del 2011, contar con 204.557 tarjetas emitidas a nivel nacional.

El mayor Endeudamiento lo financia Diners

A la hora de diferenciar el Nivel de Endeudamiento, según tarjeta de crédito, se observa que la mayor proporción de endeudamiento en octubre del 2011 es financiado con Diners (36.5%), esto, a pesar de ser una tarjeta de crédito con una cantidad inferior de usuarios dentro del Mercado, recalca el Informe de Coyuntura Económica.

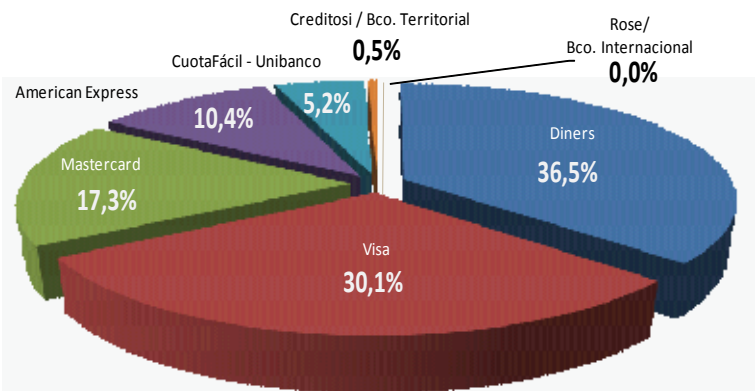
Le siguen en importancia los Titulares de la tarjeta de crédito Visa, que cuenta con la mayor cantidad de usuarios, ya que mantienen un nivel de endeudamiento que sobrepasa el 30% del Crédito. Mastercard y American Express, no se quedan atrás puesto que en conjunto financian más del 25% de las compras realizadas con este medio de pago.

El Citec revela también que el 65.4% de las Tarjetas de Crédito, registradas en octubre del 2011, son Internacionales y reflejan un crecimiento de 23% con respecto a octubre del 2010. En lo que se refiere a las Tarjetas Nacionales, éstas se han incrementado en 3.6% en términos anuales y representan actualmente el 34.6% del total de Tarjetas emitidas.

A nivel de región, añade que las dos provincias que poseen el mayor número de habitantes en el País, es decir, Guayas y Pichincha, concentran el 78.2% del total de usuarios de tarjetas de crédito. En el

Nivel de Endeudamiento diferenciado por Tarjeta de Crédito

Octubre 2011



Fuente y Elaboración: Informe de Coyuntura Económica de la UCSG



caso de Pichincha, la cantidad de Tarjetas emitidas entre enero y octubre del 2011 fue de 10'290.071, lo que representa el 46.5% del total nacional y refleja un crecimiento anual de 13.17%.

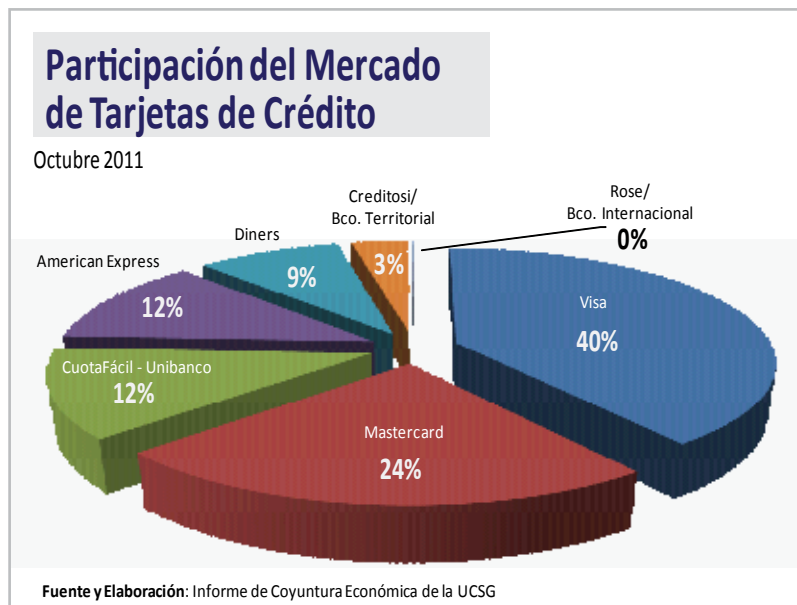
En Guayas, por su parte, de enero a octubre del 2011 se emitieron 7'005.878 tarjetas de crédito, correspondientes al 31.7% del total nacional; Provincia en la que el número de Tarjetas se incrementó en 8.43%, frente a su similar período en el 2010. En las dos Provincias en mención, la tarjeta Visa es la que mantiene mayor participación, recalca el Informe de Coyuntura.

Prefieren el Pago Diferido

Otra característica importante que analiza el Informe de Coyuntura Económica de la Facultad de Economía, de la UCSG, es el tipo de crédito utilizado en pagos con tarjetas de crédito; opción que demuestra que existe una marcada preferencia, entre los Titulares de Tarjetas, por el Pago Diferido del consumo.

Así, poco más del 80% del endeudamiento financiado con tarjeta de crédito, de enero a octubre del 2011, corresponde a pagos diferidos; proporción que se repite al analizar el mismo período en el 2010; los Pagos Corrientes, por su parte, representan el 19.27% del total de endeudamiento, en los primeros 10 meses del año anterior.

Finalmente, el Citec espera que para los dos últimos meses la propensión marginal de consumo se incremente, esto, debido a la tendencia creciente que muestra el Gasto de los usuarios, que



utilizan principalmente tarjetas de crédito como forma de pago; donde existió también un factor, que indudablemente favoreció el incremento del uso de tarjetas de crédito: el repunte de compras de la pasada temporada navideña.

Lo anterior, debido a que los Emisores de tarjetas de crédito facilitaron el acceso a éstas (las tarjetas), lo que simultáneamente conllevó al incremento del consumo, el cual, el Centro de Investigaciones recomienda debe ir en concordancia con la capacidad de ingresos familiares, a fin de evitar el sobreendeudamiento.



ANEXO 12



1er CONGRESO
INTERNACIONAL
**PROTECCIÓN
Y EDUCACIÓN
DEL USUARIO
FINANCIERO**

MEMORIA



Superintendencia de
Bancos y Seguros
del Ecuador





INTRODUCCIÓN

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador con el propósito de que los ciudadanos accedan a la información y educación sobre sus derechos y obligaciones se encuentra en proceso de desarrollo e implementación a nivel nacional del Programa de Educación Financiera que busca educar y proporcionar a los usuarios, las herramientas necesarias para que conozcan el funcionamiento del sistema financiero, los productos y servicios ofertados, el rol de la Superintendencia de Bancos y Seguros, el Código de Derechos y Obligaciones del Usuario Financiero, Planificación Financiera Familiar y Ahorro, entre otros, lo cual contribuye a la toma de decisiones acertadas en el ámbito financiero.

Cabe mencionar que con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo BID, la Unidad de Atención al Cliente de la Superintendencia de Bancos y Seguros lideró dos grandes proyectos con miras a optimizar el grado de *Protección al Usuario Financiero*; trabajo reflejado en la obtención de productos importantes como el Código de Derechos del Usuario Financiero, en vigencia desde agosto de 2010, el Manual de Políticas, Procesos y Procedimientos de Atención al Cliente, el Manual de Supervisión Especializada para las Unidades de Atención al Cliente de las entidades, la Automatización de los Procesos de Reclamos y Consultas, así como el Sistema de Información Open Ticket Request System, que permite la generación automatizada de estadísticas e indicadores de gestión, la propuesta de creación del Portal del Usuario Financiero en la página Web de la SBS y el Diseño y Contenido del Aula Virtual.

Del mismo modo, en el año 2010 se llevó a cabo el lanzamiento del Programa de Educación Financiera en las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca y Portoviejo y en el 2011 se dio un nuevo impulso a la ejecución de la Campaña de Educación Financiera y justamente, una de las acciones trascendentales de dicho programa es la realización del **Primer Congreso Internacional de Protección y Educación del Usuario Financiero** que se celebró en Quito Ecuador el 23 y 24 de noviembre de 2011.



2 PROTECCIÓN AL USUARIO FINANCIERO POR PARTE DE LA FISCALÍA GENERAL DEL ESTADO



*Ing. Jorge Sanlucas
Director de Tecnología de Información
Fiscalía General del Estado - Ecuador*

ECUADOR

INTRODUCCIÓN

La Fiscalía General del Estado es el ente que se encarga de la investigación de los delitos y de llevar ante las cortes las pruebas necesarias para que se sigan los juicios correspondientes, dentro de las denuncias de los delitos penales y en particular, materia de este evento, de los delitos financieros.

NORMAS QUE PROTEGEN A LOS USUARIOS

- Constitución de la República
- Ley General de Instituciones del Sistema Financiero
- Ley de Comercio Electrónico
- Ley de Defensa del consumidor

PROTECCIÓN AL USUARIO FINANCIERO

Las medidas de protección deben venir básicamente de 3 ejes:

1. Sistema Financiero
2. Entidades de Control y Judiciales
3. Usuarios en General.

PROTECCIÓN QUE LA FISCALÍA PUEDE PROPORCIONAR AL USUARIO FINANCIERO

La protección en sí que la Fiscalía General del Estado puede dar, dentro de su ámbito de acción, es la de llevar la mejor de las investigaciones, presentar todos y cada uno de los casos de delitos financieros a las cortes y de esta manera sacar de las calles la delincuencia que muchas veces, no tiene rostro ni bandera, ya que por el avance de las tecnologías se pueden cometer delitos desde una ubicación lejana y al no poder operar fuera de nuestras fronteras caemos en la impunidad.



¿CONTRA QUE NOS DEBEMOS PROTEGER?

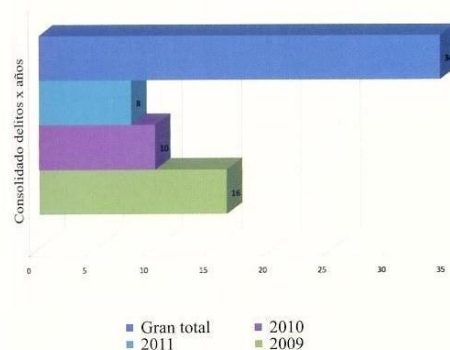
El término “delitos financieros” se refiere a cualquier delito no violento que da lugar a una pérdida financiera. Estos delitos, por lo tanto, comprenden una amplia gama de actividades ilegales, incluidos el fraude, la evasión tributaria y el blanqueo de dinero.

La categoría de “delincuencia económica” es difícil de definir y su conceptualización exacta sigue siendo un reto. La tarea se ha ido complicando a raíz de los adelantos en las tecnologías, que ofrecen nuevas oportunidades para la ejecución de tales delitos.

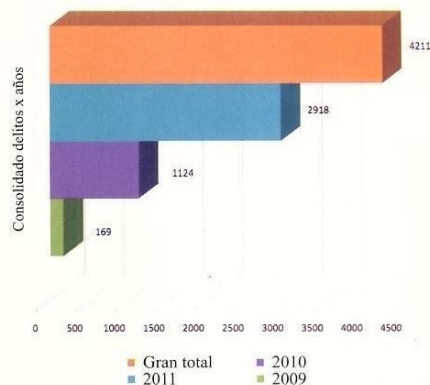
DELITO INFORMÁTICO

Es toda acción consciente y voluntaria que provoca perjuicio a la persona natural o jurídica que conlleve un beneficio material para su autor o para un tercero, aún cuando no perjudique de forma directa o inmediata a la víctima, y en cuya comisión se emplean sistemas informáticos o telemáticos programados en sistemas electrónicos.

ESTADÍSTICAS DE DELITOS INFORMÁTICOS



ESTADÍSTICAS DE DELITOS FINANCIEROS



ACCIONES Y MEDIDAS DE LA FISCALÍA SOBRE LOS DELITOS FINANCIEROS EN EL SECTOR BANCARIO Y COMERCIAL

Ante la necesidad de proteger a los usuarios frente a la nueva criminalidad informática, que aprovecha las vulnerabilidades de los sistemas y el desconocimiento generalizado de la mayoría de los usuarios de la cultura digital, ha tomado las siguientes medidas y acciones:

- La Fiscalía General Del Estado creó mediante Acuerdo 104-FGE-2008 el Departamento de Investigación y Análisis Forense.
- A inicios del mes de diciembre del 2010 se inició el proceso para adquirir por parte de la Fiscalía General del Estado el hardware y software forense para el Laboratorio Informático de la institución.
- Se ha capacitado al personal en materia de delitos informáticos e informática forense.
- Se elaboró un Manual para el manejo de evidencias digitales y entornos informáticos de la Fiscalía General del Estado.