

CONTRATACIÓN POR INTERNET: LA REVOLUCIÓN JURÍDICA DEL SIGLO XXI

HÉCTOR ÑAUPARI BELUPÚ

Abogado.

Master en Derecho Civil y Comercial en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Profesor de Derecho Internacional Público, Introducción al Derecho y

Filosofía del Derecho en la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala.

SUMARIO

- I. Introducción. - II. El comercio electrónico. - III. Contratación por Internet: Apreciación jurídica -
1. Definición; 2. Firma electrónica. - IV. Medio de pago electrónico: Dinero digital -
1. Perfeccionamiento del contrato electrónico; 2. Distinción entre contratación
electrónica e informática. - V. Beneficios de la contratación por Internet. -
VI. Desafíos de la contratación por Internet en América Latina. -
VII. Conclusión.

I. INTRODUCCIÓN

Cuando se hace referencia a la revolución comunicativa, se está hablando de la repercusión en la vida de las personas, de los cambios tecnológicos como la informática – fundamentalmente la comunicación vía módem y a través de Internet, la televisión codificada, la generalización en frecuencia, cobertura y calidad de la transmisión vía satélite, y, últimamente, el auge de la televisión digital satelital o televisión directa.

Hasta hace muy poco, el usuario tenía que devolverse hacia el medio de comunicación, es decir, un teléfono público o una computadora. Hoy las comunicaciones llegan a manos del usuario por medio de un localizador electrónico, un teléfono celular o una PC portátil con módem. Del mismo modo, si bien antes las distancias eran una barrera para las personas, ahora son casi irrelevantes. En menos de una generación la industria de las telecomunicaciones sufrió un cambio violento y profundo como pocos en la historia de la economía. Esta revolución tecnológica ejemplifica vívidamente el proceso de la *destrucción creativa* popularizado por el economista Joseph Schumpeter, en su libro *Capitalismo, Socialismo y Democracia*.¹

Así, inmersos en un proceso donde lo único permanente es el cambio, y en que la continua obsolescencia de activos económicos es el precio del progreso sostenido, el comercio, la cultura, la comunicación y hasta el mundo están trasladándose de lo tangible a lo virtual y de las calles a las pantallas.

Por ejemplo, en el año 2000, de acuerdo a los datos de la empresa *on line Jupiter Communications*, el volumen de comercio a través de Internet fue de US \$121 millones de dólares en Brasil; en México, de US \$25 millones; y en Perú, apenas de US \$5 millones de dólares.²

De otro lado, en el dictamen del comité económico y social sobre la incidencia del comercio electrónico en el mercado europeo, del 25 de abril del 2000, la Comisión Europea ha estimado que el comercio electrónico en Europa pasará de los diecisiete

¹ SCHUMPETER, Joseph A. "Capitalismo, Socialismo y Democracia". New York: 3ª Edición, Harper

² Revista PERFILES DEL SIGLO XXI, número 83, junio de 2000, pag. 9.

mil millones de dólares a finales de 1999 a aproximadamente trescientos sesenta mil millones de dólares en el año 2003.

Todas las manifestaciones hasta aquí reseñadas requieren una respuesta o interpretación por parte del derecho privado. Esto es lo que nos proponemos hacer a continuación.

II. EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Para aproximarnos al tema de la contratación a través de la red informática, es preciso analizar el comercio electrónico. De carácter mundial por su propia naturaleza, el comercio electrónico abarca una amplia gama de actividades, entendidas como cualquier forma de transacción o intercambio de información comercial basada en la transmisión de datos sobre redes de comunicación, como Internet.³ El informe de la Comisión Europea ya citado entiende por comercio electrónico, sobre todo, el comercio de servicios y bienes digitales, pero también no digitales, que se distribuyen en redes, principalmente por Internet.

De esta manera, no sólo se incluirían la compra y la venta electrónica de bienes, información o servicios, sino también el uso de la red para actividades anteriores o posteriores a la venta. Así, tenemos la publicidad, la búsqueda de información sobre productos o proveedores, la negociación sobre condiciones contractuales, atención al cliente, el cumplimiento de trámites administrativos, o colaboraciones con empresas afines, por citar algunas de las posibilidades de tales intercambios.

De acuerdo al *Estudio de Situación del Comercio Electrónico en España*, bajo la denominación de comercio electrónico se incluye tanto al comercio electrónico indirecto (pedido electrónico de bienes tangibles) como el directo (entrega en línea de bienes intangibles).⁴

Lo que concluye este estudio, más allá de replantearse muchas cuestiones del comercio tradicional, el surgimiento de nuevos problemas y la agudización de algunos ya existentes – citaremos entre otros, la validez legal de las transacciones y contratos sin papel, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las dificultades en la comparación de ofertas y en evaluar la fiabilidad del comprador y el vendedor en una relación jurídica electrónica – es que, como el correo electrónico e Internet están cambiando radicalmente la forma de hacer transacciones comerciales, el derecho privado tendría como objetivo principal suprimir la mayor cantidad de obstáculos jurídicos y administrativos que impidan el máximo rendimiento del desarrollo del comercio electrónico.

En dicha dirección – proveer un marco legal “adecuado” al comercio electrónico – parecen ir las experiencias internacionales sobre la materia: tanto la *Ley Modelo sobre Comercio Electrónico*, aprobada en junio de 1996 por la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), como distintas directivas de la Unión Europea. El objetivo principal de la *Ley Modelo* es facilitar el comercio electrónico, ofreciendo un conjunto de reglas internacionalmente aceptables para que puedan ser usadas por los Estados en la sanción de legislación, para superar los

³ Artículo Informativo “La Firma y el Comercio Electrónico: aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información”, Madrid, 7 de diciembre de 1999.

⁴ SECRETARÍA GENERAL DE COMUNICACIONES. “*Estudio de Situación del Comercio Electrónico en España*”, Madrid, 1999.

obstáculos e incertidumbres jurídicos que existan en relación con el uso de los medios de comunicación electrónicos en el comercio internacional.

Asimismo, esta Ley modelo puede aplicarse a todo tipo de información en forma de mensaje de datos utilizada en el contexto de actividades comerciales, y establece que la forma en que se presenta la información no debe constituir un obstáculo para aceptar su validez y eficacia jurídica, así como la formación y validez de los contratos, que serían aplicables sólo si en los acuerdos entre socios comerciales no se dispone otra cosa.³

Centrándonos en el ámbito europeo, la *Iniciativa Europea de Comercio Electrónico*, de abril de 1997, considera necesaria la creación de un marco legal favorable al comercio electrónico, que tome en cuenta la libertad de mercado, la generación de confianza, mediante el reconocimiento mutuo de normas nacionales y códigos adecuados de autorregulación, y la facilitación de las transacciones a lo largo de toda la cadena comercial (establecimiento, promoción, venta, entrega, asistencia).

Debe también promover la autorregulación en cuanto a la prestación de actividades de comercio electrónico, aún en el caso de las actividades más complejas, como las comunicaciones comerciales o los servicios financieros.

Asimismo, esta iniciativa señala que el marco legal del comercio electrónico debe satisfacer los objetivos de interés general de manera efectiva y eficaz: el derecho a la intimidad, la protección del consumidor, y una amplia accesibilidad a las redes.

En la actualidad, la regulación básica del comercio electrónico se contiene, en el ámbito del Derecho comunitario europeo, en la Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, del 8 de junio del 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado, denominada "Directiva sobre el comercio electrónico".

En ella se regulan los aspectos básicos y generales del comercio electrónico en general y de la contratación electrónica en particular. Y sus disposiciones, que sin lugar a dudas han servido para promover y armonizar dicha materia en los distintos Estados miembros, deben de estar incorporadas a los ordenamientos jurídicos de los países comunitarios antes del 17 de enero del 2002.

Indiquemos que nuestra posición se inclina por definir al comercio electrónico como toda forma de transacción o intercambio de información comercial basada en la transmisión de datos por redes de telecomunicaciones como Internet. El término transacción debe entenderse en su sentido económico, referido principalmente a la contratación electrónica y la prestación de servicios de la información. Este intercambio de información incluye los aspectos publicitarios, el envío de comunicaciones comerciales (solicitadas y no solicitadas o *Spamming*) y la puesta a disposición, con carácter general o específico, de información a través de medios electrónicos.

En todas estas buenas intenciones, recogidas ya en alguna legislación latinoamericana recientemente aprobada, es preciso tomar en cuenta que debemos evitar que se trate de un "dirigismo contractual" destinado a forzar la intervención del

³ Artículo introductorio "La Firma y el Comercio Electrónico: aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información" Madrid 7 de diciembre de 1999, pág. 3

Estado en este floreciente campo de la actividad económica, impidiendo de esta manera que el comercio electrónico se convierta en una fuente de riqueza y prosperidad para nuestros países. Los abogados debemos moderar nuestra particular propensión a regular todo aquello que parezca, a nuestros ojos, "desordenado", por no encontrarse explícitamente prescrito en una norma o decreto, como el Premio Nobel de Economía Friedrich Hayek demostró en su libro "La Fatal Arrogancia".⁶

La excesiva regulación y el uso indiscriminado de la ley, entrometiéndola en todos los acuerdos e intercambios, económicos y no económicos, desarrollados por los particulares, no ha hecho sino entorpecer, entorpecer y neutralizar los esfuerzos del sector privado por crear riqueza, tanto en el pasado como en el presente.

De allí que, si podemos señalar que el debate en este tema está abierto – acerca de regular o mantener libre el comercio electrónico, dejando su uso y materialización al esfuerzo creativo de las partes y, por supuesto, de sus abogados – nos inclinamos resueltamente a mantener en libertad el comercio y los contratos electrónicos o informáticos, pues éstos, que forman parte de las transformaciones de los contratos privados, tienen su origen – como aquellos – en "la dignidad humana, la concepción filosófica de la voluntad libre, la concepción del derecho como una nota inseparable de la personalidad, la concepción del Estado como algo distinto del Leviatán mitológico, que es el reino de la autonomía de la voluntad privada y de la libertad contractual".⁷

III. CONTRATACIÓN POR INTERNET. APRECIACIÓN JURÍDICA

1. Definición

El contrato electrónico no es sino una clase o modalidad de contrato, en el sentido establecido en los artículos pertinentes del Código Civil, cuya peculiaridad es su perfección de modo electrónico, esto es *on line*, mediante la transmisión de datos a través de redes de telecomunicación.

En ese sentido, podemos definir al "contrato celebrado por vía electrónica" o "contrato electrónico" como todo acuerdo de voluntades para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial celebrado sin la presencia física simultánea de las partes, prestando éstas su consentimiento en origen y en destino por medio de equipos electrónicos de tratamiento y almacenaje de datos, conectados por medio de cable, radio, medios ópticos o cualquier otro medio electromagnético.

Esto quiere decir que las partes se vinculan a través de un soporte informático, que les sirve a su vez para generar el acuerdo, formalizarlo, cumplir con sus respectivas prestaciones, o en su defecto, rescindirlo o resolverlo.

2. Firma electrónica

Dado que es el contrato electrónico es un acuerdo entre dos o más partes sin la presencia física de las mismas, se requiere de un instrumento, también informático – pues es la vía que vincula a los contratantes – que permita identificarlos y otorgar validez jurídica al contrato. En este caso, se trata de la firma electrónica.

⁶ HAYEK, Friedrich A. Von. "La Fatal Arrogancia". Madrid: Unión Editorial, 1992.
⁷ RISOLIA, Marco Aurelio. "Soberanía y Crisis del Contrato en nuestra Aplicación civil". Buenos Aires: Abeledo – Perrot, 1945, pag. 169

¿Qué debemos entender por firma electrónica? Es aquél conjunto de datos, como códigos o claves criptográficas privadas, en forma electrónica, que se asocian inequívocamente a un documento electrónico, que permite identificar a su autor. La firma electrónica se encuentra incorporada a tarjetas inteligentes, similares a las de crédito, que incorporan un chip que contiene información de su titular, la entidad que la ha emitido y el conjunto de bits que contiene la clave. Estas tarjetas son de uso personal e intransferible por estar protegidas con un código secreto que sólo su titular conoce.

Debemos hacer hincapié en que el derecho debe otorgar validez jurídica a los documentos electrónicos emitidos durante la realización del contrato (como los contratos preparatorios, por ejemplo). Aquí debemos señalar que, como en cualquier otro tipo de contrato, el requisito esencial de validez para el mismo se encuentra en la voluntad de las partes: el modo en que ésta se exprese, o en este caso, su soporte, sea por medios electrónicos, informáticos o telemáticos obtiene su validez de la soberanía de la voluntad. De allí que las garantías para certificar la autenticidad del soporte en que se sustenta el documento deberían quedar a criterio de la voluntad de las partes y de lo estipulado en el Código Civil.

En España, por ejemplo, para salvar el problema de la seguridad jurídica de la contratación mercantil electrónica – es decir, la celebración de contratos mercantiles vía correo electrónico – las partes recurren a un corredor de comercio o fedatario público mercantil, cuya función es dar seguridad jurídica a la contratación mercantil. Para proceder a realizar estos contratos, las partes firman un contrato de aceptación ante sus respectivos corredores de comercio, quienes les otorgan una clave electrónica secreta – en reemplazo de la firma electrónica. El corredor se encarga de reproducir y enviar al contratante todos los contratos que reciban, y obtenida la aceptación de éste, a confirmarla ante la parte correspondiente.

Dada la intervención de los fedatarios públicos, por ejemplo en un contrato de préstamo bancario con garantía hipotecaria, aunque no podamos hablar de un contrato electrónico, ya que no se ha perfeccionado exclusivamente *on line* y se sustancia sobre una materia excluida expresamente de la modalidad de contratación electrónica, sí que estamos ante una contratación que ha utilizado en muchas partes de su tramitación el envío, a través de redes como Internet, de documentos electrónicos (incluso con el carácter de público), con el ahorro en costes y tiempo que ello supone.

Se constata pues la existencia de una contratación electrónica en sentido estricto, cuando el contrato queda concluido y perfeccionado a través de la red y una contratación electrónica en sentido amplio, que es aquella en la que si bien el contrato no se perfecciona *on line*, ya sea por razón de la materia o por la necesidad de completar formalidades *off line*, en la que algunos de sus trámites conducentes a su conclusión o perfección se realiza *on line*; combinándose pues actuaciones *on line* y *off line*. En ambos casos, insistimos, el régimen jurídico aplicable debe ser el de las reglas generales de la contratación.

IV. MEDIO DE PAGO ELECTRÓNICO: DINERO DIGITAL

Hablemos ahora del medio de pago en el contrato electrónico. Así como las partes en el contrato a través de Internet tienen una entidad virtual, representada por sus firmas electrónicas, el medio de pago de las prestaciones de los contratos electrónicos también adquiere connotaciones informáticas o virtuales. Es por ello

que muchos especialistas están empezando a llamar a estos medios de pago o intercambio dinero digital, o *e-money*.

En su libro *El futuro del dinero en la era de la información*, el economista norteamericano James A. Dorn ha señalado que el aumento de las transacciones a través de Internet está haciendo digital el dinero, permitiendo inclusive que éste salga de la esfera monopólica de la emisión estatal, dado que es cada vez más difícil a los Estados, en cualquier lugar del mundo, vigilar el dinero y las transacciones realizadas con él.⁶

En segundo lugar, señala Dorn, la puesta en marcha de monedas electrónicas privadas, plenamente respaldadas y ajenas a la caprichosa política monetaria de los Estados, forma parte del proceso de evolución del dinero como medio de intercambio: recordemos que la historia del dinero es la sustitución de formas más concretas por otras más abstractas. En ese sentido, el uso del dinero electrónico no es fundamentalmente distinto de la sustitución de papel por tarjetas, o del dinero circulante por cheques.

De otro lado, el economista Lawrence H. White, de la Universidad de Georgia, ha afirmado que *“cuando las redes comerciales on line y los sitios de Internet comiencen a ofrecer una amplia gama de servicios bancarios, con un coste de transferencia de fondos muy bajo o nulo, se producirá un fuerte éxodo de operaciones bancarias que pasarán de ser efectuadas bajo severos controles hacia la neutralidad impositiva y la ausencia de regulaciones que permite la red”*.⁷

Ahora bien, el actual sistema monetario no desaparecerá de la noche a la mañana. Debido al hábito y a los efectos del sistema de papel – moneda, transcurrirá bastante tiempo antes de que la población se acostumbre a la nueva tecnología y acepte el dinero digital, materializado en forma de tarjetas inteligentes o bien mediante cuentas en Internet, como nuevo sistema de intercambio.

Las principales características del *e-money* son su utilización anónima y su capacidad de producir interés, ventajas que en la era de la información motivan a las personas a utilizarlo como medio de intercambio. Aún cuando los primeros ejemplos de dinero digital tienen como referencia monetaria al dólar, están desarrollando mayores beneficios: que el papel – moneda, reduciendo los altísimos costos de su producción, distribución y seguridad: empresas como *First Virtual*, *Digicash*, *Millicent* y *Mondex* ofrecen su dinero digital, garantizando la independencia en su uso, una alta seguridad y confidencialidad, una eficaz divisibilidad – desde un centavo de dólar – y la certeza a sus usuarios de saber quién recibe los fondos.

De este modo, crímenes asociados con el uso del papel moneda, como la extorsión y el cohecho, no serán tan difíciles de probar como en la actualidad, cuando los pagos se realizan por medio de cheques.

1. Perfeccionamiento del contrato electrónico

Como lo característico y definitorio de la contratación electrónica es, en primer lugar, que se trata de un contrato a distancia; y, en segundo lugar, que tanto el consentimiento en origen y en destino – esto es, tanto la oferta como la aceptación –

⁶ DORN, James A. *REVISTA PERFILES DEL SIGLO XXI*, número 80, invierno del 2000, págs 39.

⁷ *IBID.*, Pág. 40.

deben de producirse *on line*, por medio de equipos electrónicos de tratamiento y almacenamiento de datos conectados por cualquier medio electromagnético, el perfeccionamiento del contrato ocurre sin necesidad de la realización de trámites *off line* o fuera de línea para la conclusión del mismo.

Cuestión distinta es que las prestaciones del contrato electrónico o del contrato concluido por medios electrónicos se cumplan o ejecuten fuera de línea, como la entrega de bienes muebles o inmuebles contratados *on line*. Esta contratación se puede realizar exclusivamente *on line*, pero requiere de una estructura logística *off line* para la entrega posterior del bien contratado, que se deriva de la obligación vía electrónica pero que se produce necesariamente *off line* o *esencia*: esto se ha convenido en denominar "comercio electrónico indirecto".

2. Distinción entre contratación electrónica e informática

Terminaré este punto haciendo una distinción entre contratación electrónica y contratación informática que, aunque aparentemente evidente, en ocasiones ha llevado a una cierta confusión, sobre todo al identificar la contratación electrónica con contratación informática o contratos informáticos.

Cierto es que la contratación electrónica se realiza habitualmente, aunque no necesariamente, a través de ordenadores y programas de ordenador, pero ni los bienes informáticos ni los programas de ordenador son el objeto del contrato, sino uno de los medios que posibilita la contratación electrónica. Por ello, resulta más acertado, en mi opinión, reservar la expresión de contratación informática para designar a la contratación que tiene por objeto bienes informáticos o programas de ordenador como la compraventa, el *leasing*, o el *renting* de equipos informáticos, las licencias de uso del software, cesión de derechos de autor, *escrow*, *outsourcing* informático, entre otros.

V. BENEFICIOS DE LA CONTRATACIÓN POR INTERNET

Reflexionemos ahora sobre los beneficios de la contratación por Internet. El primer gran beneficio de la contratación por Internet es la anulación de las distancias entre las partes. Gracias a los contratos electrónicos las partes ni siquiera tienen que conocerse; es más, pueden proceder de culturas diametralmente opuestas.

Los contratos electrónicos han reducido las distancias a prácticamente nada, y está convirtiendo las cuotas y las leyes de inmigración en una legislación irrelevante y obsoleta. Dado que cualquier producto o servicio puede ser duplicado más temprano que tarde, las empresas tienen que invertir más en capacitación, como única manera de mantener su ventaja competitiva. Así, por ejemplo, un programa diseñado en la India viaja a través de Internet a una firma en Chicago y su diseñador no necesita ninguna visa para trabajar para la empresa estadounidense que lo contrató.

Un beneficio importante de la contratación por Internet es el de la revolución en el empleo. En nuestro ejemplo anterior, observamos que es posible que en un alejado caserío todo el mundo esté empleado aunque no haya ninguna empresa a varios kilómetros de distancia. Esto quiere decir que, en la sociedad informática de hoy, el patrón de la división del trabajo característico de la sociedad industrializada es sustituido por puestos de trabajo integrales.

Esto está revolucionando las relaciones humanas en las empresas.

Potencialmente, todos los que se desempeñen en una empresa serán empresarios: personal directivo, trabajadores y empleados. Existirá un elevado grado de autonomía individual, lo que permitirá que el trabajo vuelva a ser responsable, vital y atractivo. Para la gran mayoría, significará reconciliar el trabajo con el sentido de la vida sin necesidad de evadirse buscando diferentes formas para utilizar el tiempo libre, que con frecuencia inducen al error y a la desorientación.¹⁰

Un tercer beneficio de la contratación por internet es el relacionado a los servicios. Un creciente número de productos sólo serán competitivos si se los ofrece como paquete integral de servicios. También aumentarán las exigencias en materia de calidad que se plantearán a los servicios, y una mayor competencia social en la comunicación. Esto permitirá una mayor competitividad en nuestras economías.

Además de sus enormes beneficios en el campo de la contratación, gracias a Internet, ya no será viable la censura. Esto ocurrió, por ejemplo, cuando el diario "La Tercera" de Chile y la Asociación de Periodistas Digitales de ese país colocaron en sus respectivos sitios el *Libro Negro de la Justicia Chilena*, de Alejandra Matus, cuyos tres mil ejemplares fueron retirados de circulación por las autoridades chilenas, debido a que en ese libro se narraban con nombre y apellidos situaciones de negligencia, corrupción y abuso por miembros del sistema de justicia de ese país, nombrando incluso a jueces en funciones.

El libro, a través de internet, fue leído por ochenta y cinco mil personas; treinta veces más personas de las que su autora y las autoridades chilenas anticiparon.¹¹ De allí que, además de prosperidad, Internet permitirá una democratización de la información – y por tanto, del ejercicio de las libertades fundamentales de opinión y expresión – sin precedentes en la historia de la humanidad.

VI. DESAFÍOS DE LA CONTRATACIÓN POR INTERNET EN AMERICA LATINA

Aún cuando recién se está iniciando su desarrollo en nuestro continente, debemos alertar de dos inminentes peligros que acechan al progreso de la contratación a través de Internet en nuestro país: su excesiva regulación, y el establecimiento de un impuesto al correo electrónico.

Si hay una cosa que debemos tener en claro, es que pretender regular minuciosamente la contratación a través de Internet es imposible. Primero, porque dado que la red informática es global, tendría que adoptarse y hacerse cumplir internacionalmente, lo que requeriría a su vez de agentes de justicia internacionales. Segundo, porque se requiere alcanzar un consenso internacional sobre la libertad contractual y sus límites, los plazos y los modos contractuales, entre otros temas contractuales, asunto también imposible de cumplir en términos prácticos.

De otro lado, ya se ha especulado en algunos organismos internacionales sobre la posibilidad de gravar con un impuesto especial el correo electrónico, instrumento indispensable para la contratación a través de Internet.¹²

En efecto, en su reciente *Informe sobre el Desarrollo Humano de 1999*, el

¹⁰ Artículo *El Futuro del Empleo*, de Fritz Fischer, director del Instituto Liberal de la Fundación Friedrich Naumann.

¹¹ Esto fue señalado por la periodista guatemalteca Carol Ríos de Rodríguez, en su artículo internacional *Internet, Censura y Propiedad Intelectual* de noviembre de 1999.

¹² El académico canadiense SHAFER Brent alerta sobre este tema en su artículo: "Impuesto sobre el correo electrónico", aparecido en la revista *PERFILES LIBERALES*, número 75, octubre de 1999.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) propone el establecimiento de un impuesto sobre el correo electrónico para ayudar a que las naciones pobres compren computadoras. Así, anuncian este impuesto – que sería de un centavo de dólar por cada cien mensajes enviados – como la manera de los países en desarrollo entren en la red y puedan comerciar en ella.

Debemos alertar esta medida como restrictiva al comercio electrónico, ya que el PNUD confunde causa y efecto al creer que el mundo en desarrollo es pobre porque no tiene acceso a Internet. La verdad es lo opuesto. Les falta Internet porque sus economías sufren de infraestructura adecuada, mano de obra mal calificada, malos gobiernos y políticas económicas recesivas. Regalar computadoras no hará nada en países que no cuentan con las bases económicas necesarias para aprovechar el potencial de Internet. Y no le agreguemos el daño que un impuesto al comercio electrónico acarrearía. Expliquemos esto brevemente.

La mayoría de los mensajes electrónicos surgen de sitios de trabajo y a menudo se trata de una actividad que poco tiene que ver con el trabajo. Si aumentarían los costos del correo electrónico, se comenzará a restringir su uso. Pero el peor problema sería el efecto devastador que tendría el impuesto sugerido por el PNUD, y otras recomendaciones parecidas en el comercio emergente de Internet. Las regulaciones y los impuestos a Internet, además de la burocracia necesaria para administrarlos, le harían tanto daño al comercio electrónico como logran hacerle al comercio normal.

Recientes investigaciones de la Universidad de Chicago concluyen que, si los actuales impuestos de ventas se aplicaran a Internet, el número de compradores por esa vía se reduciría en un 25%. Los defensores de un impuesto para Internet argumentan que sería un coste muy pequeño comparado con el crecimiento de los países desarrollados.

Pero no hay razón para pensar que ese dinero proveniente de impuestos al correo electrónico vaya a ser más efectivo que la ayuda económica anterior que da el PNUD. Consideramos al respecto que, si por ventura, se busca crear este nuevo impuesto en nuestros países, se estaría implementando un nuevo esquema para redistribuir la riqueza según las instrucciones de la burocracia.

VII. CONCLUSIÓN

Internet le está abriendo el horizonte a millones y millones de personas alrededor del mundo y esta conversación global pone a la gente a pensar ¿por qué seguimos siendo pobres mientras otros prosperan? ¿por qué no puedo tener yo lo que ellos tienen?

En el pasado, las élites siempre podían leer acerca de la democracia y la prosperidad disfrutada por los países con estados de derechos sólidos y economías de mercado constituidas. Pero cuando todos tienen acceso a la información – y en nuestro tema, a la contratación – el peso de la prueba recae en aquellos que, desde el gobierno, insisten en seguirles planificando sus vidas y negándoles sus libertades fundamentales. La revolución jurídica del siglo XXI ha empezado, entonces. No perdamos, por la prepotencia o inacción de nuestros gobiernos, el verdadero tren de la historia.