

6,4

1. Para un juego de Zinga, en el que se venden bienes virtuales como tractores para cosechar o ropa para las mascotas virtuales, ¿Cuál será el o los medio(s) de Pago(s) más adecuado(s)?

- I. Tarjeta de Crédito
- II. Transferencia por cheque
- III. Pago en metálico
- IV. Medios de valor disponible
- V. Medios de cargos acumulativos

- ☐ Sólo I
- ☐ Sólo III
- ☒ I y IV
- ☐ I, III y IV
- ☐ Todas



Correcta C

Este es un modelo que corresponde a un micro-pago online. Por lo tanto los medios de pago deben permitir transacciones online, dentro de esta categoría están las tarjetas de crédito y los Medios de valor disponible.

2. Si estamos interesados en ofrecer un servicio de venta en Internet que permita pagos en línea, orientado a un público diverso, ¿Cuál debiera ser la estrategia?

- ☐ Utilizar sólo pago con tarjetas de crédito
- ☒ **Entregar la mayor cantidad de medios de pago posibles**
- ☐ Escoger sólo alguna opción como PayPal, o DineroMail
- ☐ Identificar cual es el medio de pago con mayor fraude
- ☐ Todas las anteriores



Correcta: B

La estrategia siempre debe ser sumar la mayor cantidad de medios de pago, ya que genera más confianza al consumidor, independiente que escojan siempre los mismos. Sumado a un proceso rápido de compra, aumenta la probabilidad de cerrar una transacción de venta.

3. “Buscan trasladar el riesgo a los otros actores y aumentar sus comisiones”, estamos hablando de:

- ☐ Comerciantes
- ☐ Consumidores
- ☒ **Entidades Financieras**
- ☐ Entidades reguladoras



☐ Todas

Correcta C

Las entidades financieras buscan llevar el riesgo de la transacción hacia el consumidor y el comercio, además de buscar formas de aumentar sus ganancias por comisiones e intereses.

4. ¿Qué factor es determinante para la aceptación de nuevos medios de pagos online v/s los tradicionales?

- ☐ La evolución de la tecnología
- ☐ La cultura de los consumidores
- ☐ La reducción del riesgo de los medios de pago
- ☐ La confianza en las entidades financieras
- ☒ **Todas**



Correcta E

Para que un medio alcance una masa crítica de usuarios y comerciantes, es necesario lograr la confianza de éstos, reduciendo los riesgos y mejorando la tecnología utilizada.

5. ¿Cuál de los siguientes factores NO ayuda a garantizar la seguridad de un pago electrónico?

- ☐ El comprador y su banco conocen la información de pago del comprador
- ☒ **El vendedor y el comprador conocen la información de pago del comprador**
- ☐ No almacenar información de autenticación en ninguna de las partes involucradas
- ☐ Entidades bancarias aseguran la confianza y la seguridad en la transacción
- ☐ Ninguna



Correcta B

Si la cuenta del comprador es conocida por el vendedor, existe una posible falla de seguridad, dado que el comprador a priori no sabe si su información puede ser compartida o violada. Esto sucede en casos en que Hackers roban información de cuentas almacenadas en los servidores de los comercios. Un ejemplo es el reciente caso del robo de cuentas de PlayStation Network, y otros casos similares.

6. Con respecto al fraude electrónico, ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es correcta?

- ☐ El Phishing y el Pharming son los únicos tipos de fraude electrónico
- ☒ **El fraude afecta la confianza, por lo tanto afecta negativamente el e-commerce**
- ☐ El fraude electrónico no es relevante en Chile, ni en el mundo
- ☐ No es necesario realizar ninguna verificación al momento de recibir un pago
- ☐ Hay que confiar en cualquier email que nos llegue preguntando datos personales



Correcta B

El fraude es uno de los principales enemigos del comercio electrónico tanto en Chile como en el mundo, porque afecta la confianza en los medios de comunicación, conexión y autenticación entre diferentes actores. Por lo tanto es necesario estar alerta a su existencia, que se da en numerosas formas, y a medida que el e-commerce avanza, el fraude se vuelve más sofisticado.

7. Según el caso de PayPal ¿Cuál es la principal ventaja de este sistema de pago?

- ☐ La posibilidad de pagar en medios online con tarjetas de crédito
- ☐ Comprar en tiendas electrónicas del extranjero
- ☒ **No es necesario entregar información financiera al vendedor o comprador**
- ☐ Es un sistema que permite realizar transferencia de dinero de persona a persona
- ☐ Ninguna de las anteriores



Correcta C

La principal virtud de PayPal es la posibilidad de realizar transacciones de dinero sin necesidad de compartir información financiera con el vendedor o el comprador, logrando así la posibilidad de realizar transacciones financieras de forma segura, rápida, sencilla y eficaz.

8. ¿Cuáles son las ventajas que ofrece PayPal a las empresas en general?

- I. Posibilidad de aceptar pagos con tarjetas de créditos
- II. Vender a escala internacional
- III. Aceptar diferentes divisas
- IV. Facilidad para implementar el sistema de pago

- ☐ I y II
- ☐ I, II y III
- ☐ III y IV
- ☒ **I, II, III y IV**



Correcta D

PayPal ofrece múltiples beneficios a las empresas, ya que ayuda a reducir los costos de implementación de un sistema de pagos y hacer de su negocio un negocio global.

9. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones sobre PayPal es falsa?

- ☒ **PayPal actúa directamente sobre la cuenta corriente del receptor**
- ☐ PayPal actúa como un banco
- ☐ Cualquier problema con PayPal deberá resolverse en EEUU, ya que es una empresa de ese país
- ☐ Si la tarjeta es robada y se cumplen ciertas condiciones, el dinero puede ser recuperado
- ☐ Ninguna de las anteriores



Correcta B

PayPal no es un banco, sino una empresa privada que presta servicios financieros, y no es respaldada por ninguna institución ni sistema bancario.

10. ¿Por qué herramientas de pago móvil como Square poseen tanto potencial en países en vías de desarrollo como Chile?

- ☐ Debido a la gran cantidad de aparatos móviles o smartphones
- ☐ Debido a las barreras de entrada en la adopción de sistemas como Transbank
- ☐ Debido al aumento y disponibilidad de computadores de bajo costo
- ☐ Aumento y adopción cultural de medios de pago electrónico
- ☒ **Todas las anteriores**



Correcta E

En los países en vías de desarrollo, la adopción de la tecnología es cada vez más grande, es por esto que para la gran cantidad de pequeños negocios aumentar las posibilidades de pago para sus clientes y a bajo costo es una ventaja competitiva.