



**LEY DE COMERCIO
ELECTRÓNICO Y DELITO
INFORMÁTICO
SEMINARIO - TALLER**

cmelendez77@hotmail.com
098201953

Ing. Mg. Carlos Meléndez T.

Objetivo

Analizar y establecer los **principales elementos del comercio electrónico**, las **variantes jurídicas en la Ley de Comercio Electrónico ecuatoriana**.

CONTENIDO

- QUÉ ES COMERCIO ELECTRÓNICO ?
- EL SURGIMIENTO DE LA COMUNIDAD DE NEGOCIOS ELECTRÓNICOS
- TIPOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO
- FIRMAS DIGITALES, DOCUMENTOS DIGITALES.
- DELITOS INFORMATICOS
- LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO
 - DE LOS MENSAJES DE DATOS
 - DE LAS FIRMAS ELECTRÓNICAS CERTIFICADOS DE FIRMA ELECTRÓNICA ENTIDADES DE CERTIFICACIÓN DE INFORMACIÓN, ORGANISMOS DE PROMOCIÓN DE LOS SERVICIOS ELECTRÓNICOS, Y DE REGULACIÓN Y CONTROL DE LAS ENTIDADES DE CERTIFICACIÓN ACREDITADAS
 - DE LAS FIRMAS ELECTRÓNICAS
 - DE LOS CERTIFICADOS DE FIRMA ELECTRÓNICA
- CASOS DE ESTUDIO.

CONTENIDO

- ▣ DE LAS ENTIDADES DE CERTIFICACIÓN DE INFORMACIÓN
- ▣ DE LOS ORGANISMOS DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE LOS SERVICIOS ELECTRÓNICOS, Y DE REGULACIÓN Y CONTROL DE LAS ENTIDADES DE CERTIFICACIÓN ACREDITADAS
- ▣ DE LOS SERVICIOS ELECTRÓNICOS, LA CONTRATACIÓN ELECTRÓNICA Y TELEMÁTICA, LOS DERECHOS DE LOS USUARIOS, E INSTRUMENTOS PÚBLICOS
- ▣ DE LOS SERVICIOS ELECTRÓNICOS
- ▣ DE LA CONTRATACIÓN ELECTRÓNICA Y TELEMÁTICA
- ▣ DE LOS DERECHOS DE LOS USUARIOS O CONSUMIDORES DE SERVICIOS ELECTRÓNICOS
- ▣ DE LOS INSTRUMENTOS PÚBLICOS
- ▣ DE LA PRUEBA Y NOTIFICACIONES ELECTRÓNICAS

CONTENIDO

- ▣ DE LA PRUEBA
- ▣ DE LAS INFRACCIONES INFORMÁTICAS
- ▣ DE LAS INFRACCIONES INFORMÁTICAS
- ▣ REFORMAS AL CÓDIGO PENAL
- ▣ DISPOSICIONES GENERALES
- ▣ DISPOSICIONES TRANSITORIAS
- ▣ DISPOSICIÓN FINAL
- ▣ **CASOS DE ESTUDIO**

INTRODUCCIÓN

- **El uso de sistemas de información y de redes electrónicas, incluida la Internet, ha adquirido importancia para el desarrollo del comercio y la producción, permitiendo la realización y concreción de múltiples negocios de trascendental importancia.**

INTRODUCCIÓN

- Es necesario **impulsar el acceso de la población a los servicios electrónicos** que se generan por y a través de diferentes medios electrónicos; se debe **generalizar la utilización de servicios de redes de información e Internet**, de modo que éstos se conviertan en un medio para el **desarrollo del comercio, la educación y la cultura.**

INTRODUCCIÓN

- Servicio de redes electrónicas, incluida la Internet, **establecen relaciones económicas y de comercio**, en estas se realizan actos y contratos de carácter civil y mercantil que es necesario **normarlos, regularlos y controlarlos**, mediante la expedición de una **ley especializada** sobre la materia.

INTRODUCCIÓN

- Es indispensable que el **Estado Ecuatoriano** **cuenta con herramientas jurídicas** que le permitan el uso de los servicios electrónicos, incluido el comercio electrónico y acceder con mayor facilidad a la cada vez más compleja **red de los negocios internacionales.**

LA TECNOLOGÍA - INTERNET

- En los últimos años el crecimiento de la **tecnología** ha generado **grandes progresos** en todos los **ámbitos**. Las **comunicaciones** fueron las de **mayor desarrollo**, especialmente el desarrollo de **Internet influye en nuestras vidas** y en nuestras **costumbres**, la forma de **buscar información**, de **entretenernos**, de comunicarnos y por supuesto han aparecido **nuevas formas de comprar y vender bienes**.

COMERCIO ELECTRÓNICO

DESARROLLO HISTÓRICO- BREVE.

"comercio electrónico"

□ años 1970

"comercio electrónico" significaba la **facilitación de transacciones comerciales electrónicamente.**

Normalmente utilizando tecnología como la Electronic Data Interchange (EDI,) para enviar electrónicamente documentos como pedidos de compra o facturas.

"comercio electrónico"

- Más tarde pasó a incluir actividades más precisamente denominadas

"Comercio en la red" significaba la compra de bienes y servicios a través de la World Wide Web vía servidores seguros

(HTTPS un protocolo de servidor especial que cifra la realización confidencial de pedidos para la protección de los consumidores y los datos de la organización)

tarjetas de compra electrónica y con servicios de **pago electrónico** como autorizaciones para tarjeta de crédito.

"comercio electrónico"

- En 1995 los países integrantes del G7/G8 crearon la iniciativa

Un Mercado Global para Pymes (en inglés),

con el propósito de **acelerar el uso del comercio electrónico** entre las empresas de todo el mundo. Durante esta iniciativa del G8 se desarrolló el portal español de información y biblioteca virtual en español sobre comercio electrónico **Comercio Electrónico Global**.

- El comercio electrónico en la **actualidad** se ha convertido en el **mayor medio de compra y venta entre grandes empresas**.

COMERCIO ELECTRÓNICO

Definiciones.

Internet

Tipos

DEFINICION

Podemos definir el comercio electrónico como **cualquier forma de transacción comercial** (no sólo comprar y vender) en la que **las partes interactúan electrónicamente** en lugar de por intercambio o contacto físico directo.

DEFINICION

- El **comercio electrónico** (en inglés **Electronic Commerce, E-Commerce, ecommerce** o **EC**) consiste principalmente en la distribución, compra, venta, mercadotecnia y suministro de información complementaria para productos o servicios a través de redes informáticas como Internet u otras.

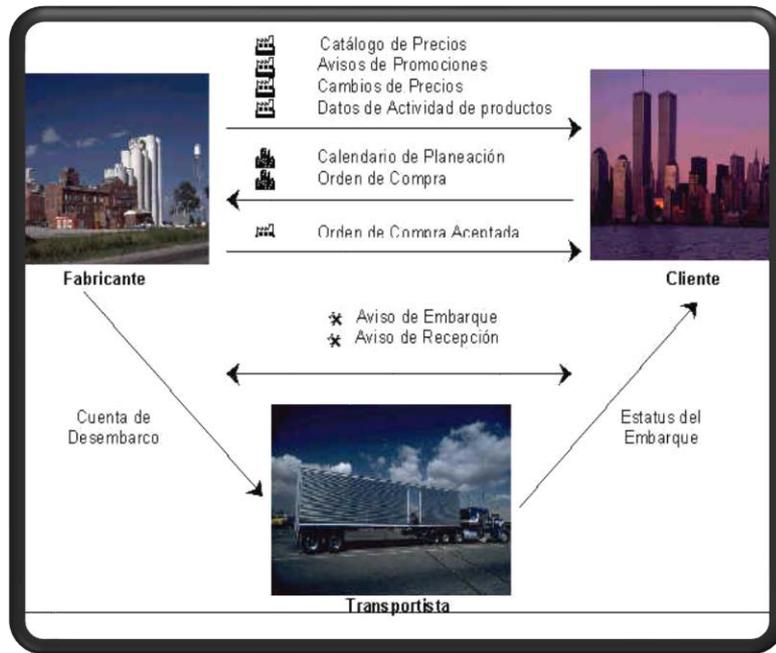
DEFINICION

- La industria de la **tecnología de la información** podría verlo como una **aplicación informática dirigida a realizar transacciones comerciales.**
- El **comercio electrónico** también incluye la **transferencia de información** entre empresas.

DEFINICION

- Basado en **Internet abarca** todo tipo de acceso a **información comercial, intercambio de medios digitales, bienes y servicios, suministro en línea de contenidos, transferencias electrónicas de fondos, comercio electrónico de valores, contratación pública, mercadotecnia, servicios posventa directos al consumidor, certificación de identidades y transacciones, cibertribunales y formas de resolución de conflictos.** En general, todo lo relacionado a Internet, con implicaciones económicas y comerciales.

El Comercio electrónico



- No es un sueño futurista
- Tiene ya su acogida con un amplio espectro de consumidores que crece día a día como una ola gigante, imparable en todo el mundo.
- Es un fenómeno que ha ido globalizándose y seguirá haciéndolo sin límites.

Según el *Wall Street Journal*,



- El total del comercio electrónico en **Latinoamérica asciende a US\$ 1.060 millones de dólares**, y pese a que **más de la mitad** de los internautas son **brasileños**, los más entusiastas frente al comercio electrónico parecen ser los **panameños 58%**, **ecuatorianos 55%** y **venezolanos 53%**. Consideran a la red muy útil para las compras.

Impacto del Comercio electrónico

- El impacto del comercio electrónico consiste en que **se trata de un mecanismo que rompe con todos los esquemas y paradigmas tradicionales de los mercados, creando unos nuevos, redefiniendo las expectativas de los clientes.** Las posibilidades de oferta se abren absolutamente y las **restricciones geográficas y de tiempo se borran.**



Otras concepciones

- **"Cualquier uso que haga una empresa de la tecnología de la información y de las comunicaciones que le ayude a mejorar sus interacciones con clientes o proveedores"**

Fuente: Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).



Otras concepciones

- "Es el **uso de sistemas de comunicación basados en Internet y en no-Internet**, tales como pedidos telefónicos, televisión interactiva y correo electrónico. La definición amplia también incluiría redes electrónicas de uso privado usualmente organizadas por empresas y sus asociados para su propio beneficio. Es importante que el **comprador y el vendedor no se encuentren físicamente durante la transacción**. En cambio se usa algún **mecanismo de comunicación electrónica** para cerrar el trato." Fuente: Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Sección de Preguntas Frecuentes del sitio web del Servicio de Comercio Electrónico



Otras concepciones desde un punto de vista de integración e infraestructura tecnológica

- "El Comercio Electrónico (e-Commerce) es la simple **replicación de un negocio en Internet u otro medio electrónico que permita recoger los pedidos u ofertar los productos y/o servicios desde o hacia clientes o proveedores.** Por ejemplo vender zapatos en la página web de la empresa, recibir los pedidos desde la web, por ejemplo, en forma de e-mail o a una base de datos y hacer los despachos. Muchas veces esta actividad puede generar duplicación de tareas o tareas extras para asentar esas transacciones en los sistemas digitales centrales del negocio."



Otras concepciones

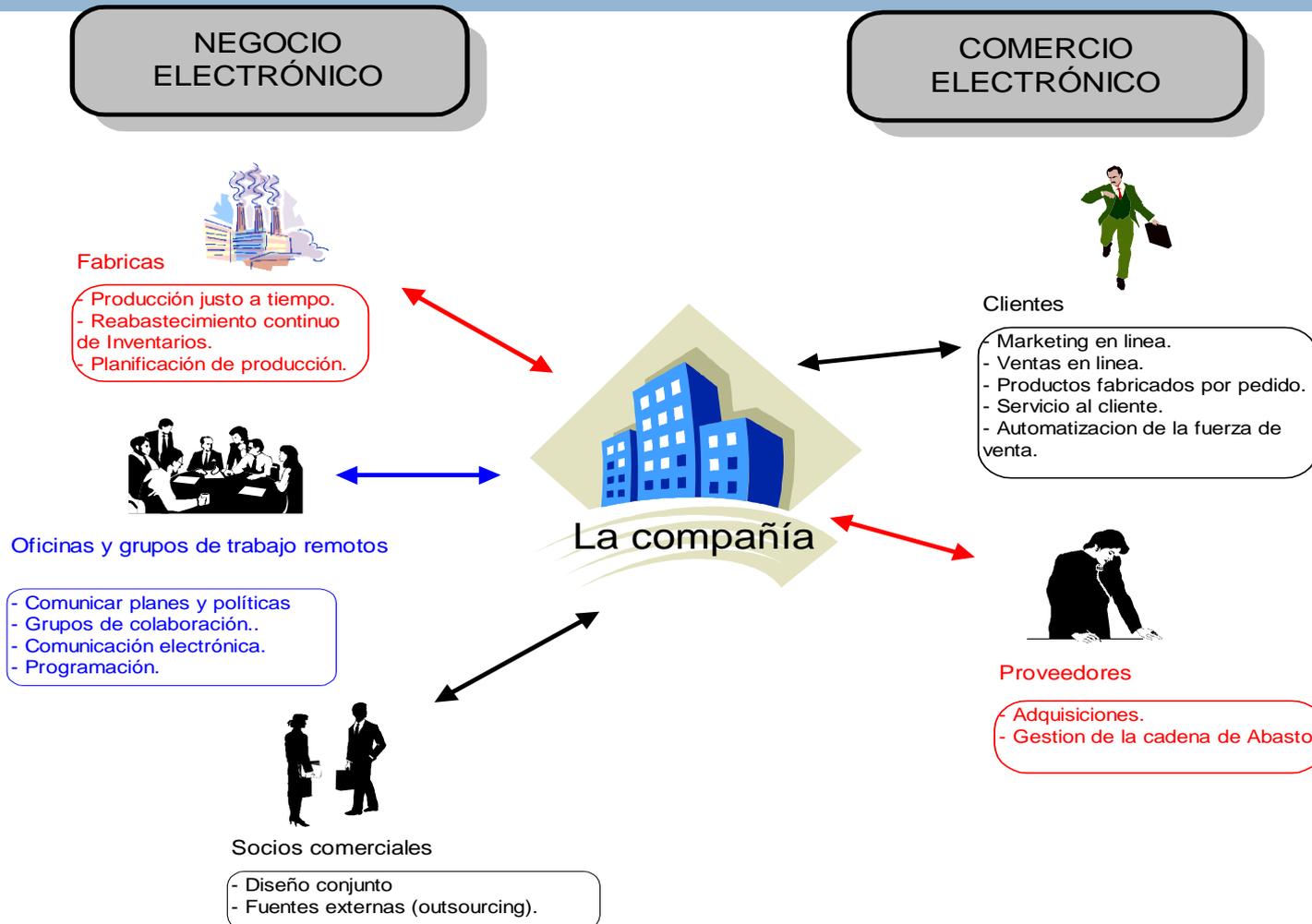
Negocios electrónicos – Comercio electrónico

- "El hacer **Negocios Electrónicos (e-Business)** integra no solo el **e-Commerce** sino también la **operativa interna**, por ende accedamos a nuestra **infraestructura informática**, los **procesos de las ventas electrónicas**, en definitiva toda la **administración de nuestro negocio está conectada a la página web** y las transacciones que en ella se desencadenen. Nuestro sistema organizacional e informático está por ende unificado con el de la web corporativa, **nuestro negocio está realmente en línea (on-line)**. El sitio web pasa a ser un *boca de expendio* más así como lo son los mostradores en las sucursales, en los intermediarios o la propia casa matriz de la empresa. En términos realmente simples podemos decir que **cuando alguien realiza una compra en nuestro sitio web, esa transacción se refleja de manera inmediata en los sistemas informáticos de la empresa, a su vez que dispara los procesos administrativos, financieros y de despacho necesarios.**"



Otras concepciones

Negocios electrónicos – Comercio electrónico



Otras concepciones

Dinero electrónico



- **Se dice que el dinero no es más que información. Por tanto cualquier sistema de intercambio de información es susceptible de utilizarse para intercambiar dinero.** Pero la Internet no se diseñó pensando en transacciones comerciales. Estas se realizaban, y se continúan realizando, a través de redes especiales (lo que los americanos suelen llamar **Banknet**).

Otras concepciones

Banca electrónica

- **Banca Electrónica permite a las empresas a través de una computadora personal tener acceso a la información y transmisión de datos de cada uno de los módulos los 365 días del año.**



Otras concepciones

Banca electrónica

- **Consulta en línea de saldos y movimientos de cuentas de cheques.**
- **Exportación de la información** de saldos y movimientos.
- **Impresión de saldos y movimientos seleccionados.**
- **Información al día** de tasas de interés, cotización de metales y divisas.
- **Consulta y compra/venta** de títulos de fondos de inversión Casa de Bolsa.
- **Instrucciones al Banco:** Aclaraciones, Solicitud de chequeras, Correo Electrónico
- **Administración:** Consulta de la bitácora histórica de operaciones realizadas en cada cuenta por cada usuario
- **Cambio de claves de acceso**

Fuente: "El Pequeño empresario en ALC, las TIC y el Comercio Electrónico" , investigación presentada por el Instituto para la Conectividad en las Américas, perteneciente a la corporación pública del Gobierno de Canadá, el International Development Research Centre - IDRC

Otras concepciones

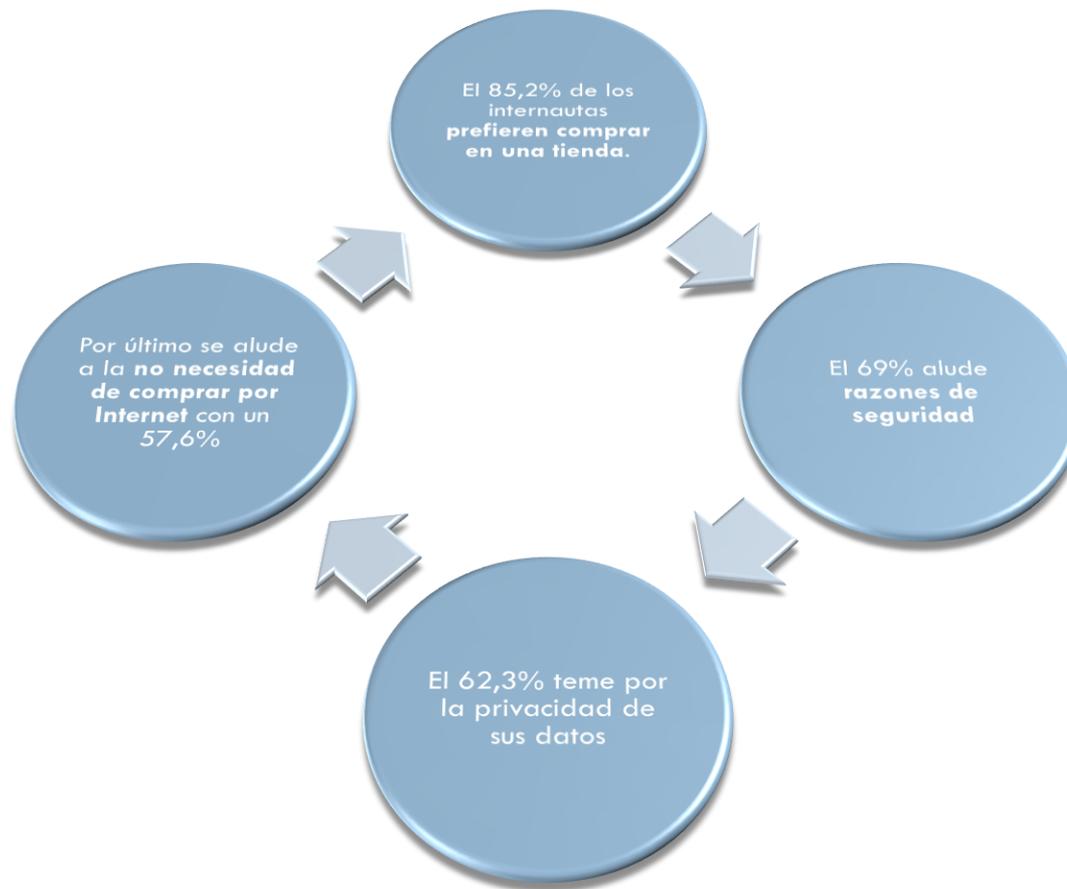
Datos Internacionales EUROPA

- Los **hombres** siguen comprando en **mayor cantidad en la red 12,2%** frente al **8,1% de mujeres** de entre 16 y 74 años. **La edad más habitual es la comprendida entre 25 y 34 años**, aunque los de 16 a 24 y los de 35 a 44 se encuentran también por encima de la media. Las personas con **estudios** suponen un total del **26,9%** de los compradores.
- Por **productos los más comprados** siguen siendo **los viajes y paquetes de vacaciones con un 61%**, seguidos de **entradas para espectáculos con un 36%** y **libros, revistas, periódicos y material de aprendizaje electrónico con un 23%**.

QUIENES COMPRAN	EDAD MAS HABITUAL DE COMPRA	PERSONAS CON ESTUDIOS	PRODUCTOS MAS COMPRADOS
HOMBRES 12.2%	25 - 34	26.9 %	VIAJES, PAQUETES DE VACACIONES 61%
MUJERES 8.1%			ENTRADAS PARA ESPECTACULOS 36%
			LIBROS. REVISTAS 23%

Otras concepciones

Datos Internacionales EUROPA – Razones para no comprar en la red



CLASIFICACIÓN DE COMERCIO ELECTRÓNICO

a) Según bienes o servicios que se comercializan:

Comercio electrónico indirecto: consiste en adquirir bienes tangibles que necesitan luego ser enviados físicamente usando canales tradicionales de distribución. Ejemplo: libros, mercancía, etc.

Comercio electrónico directo: en este caso, el pedido, el pago y el envío de los bienes son intangibles, o sea, se producen vía on-line. Ejemplo: software, música, etc.

CLASIFICACIÓN DE COMERCIO ELECTRÓNICO

b) Según las partes que hacen la transacción:

Empresa-Empresa: Business to Business (B2B) Por ejemplo: yo le entrego la contabilidad a otra empresa.

Empresa-Consumidor: Business to Consumer (B2C) Ejemplo: bazuca.com, indumentaria, discos

Gobierno-Ciudadano: Ejemplo: SRI.

Gobierno-Empresa: en los países como Estados Unidos, las transacciones y disposiciones entre éstos se hacen vía Internet.

Consumidor-Consumidor: Peer to Peer (P2P). Ejemplo: Napster:

CLASIFICACIÓN DE COMERCIO ELECTRÓNICO

b) Según las partes que hacen la transacción:

- **Empresa-Empresa: Business to Business (B2B)** Son los negocios de Comercio realizados entre Empresas. Contratos EDI (entre empresas, contratando modelos económicos, contratos Asp). Por ejemplo: yo le entrego la contabilidad a otra empresa, una empresa realiza pedidos de materia prima a sus proveedores por Internet.
- **Empresa-Consumidor: Business to Consumer (B2C)** se refiere a una empresa que vende sus productos o servicios a través de Internet. Es el Comercio entre las Empresas y los Consumidores Finales. Se trata de la Venta Directa a través de Internet., es más regulado (compra-venta, arriendo de servicios.) Ejemplo: bazuca.com, indumentaria, discos.. En esta modalidad se pretende beneficiar al consumidor.
- **Gobierno-Ciudadano:** más que negocios propiamente dicho se refiere a trámites o impuestos por Internet. Declaración de impuestos Ejemplo: SRI.
- **Gobierno-Empresa:** en los países como Estados Unidos, las transacciones y disposiciones entre éstos se hacen vía Internet.
- **Consumidor-Consumidor: Peer to Peer (P2P)** Es el sistema de red en el que los archivos se reparten en diferentes computadoras, los usuarios accedan a éste de uno a otro en vez de por un servidor central. Se da por medio de e-mail o Internet. Ejemplo: Napster: dos servidores se comunican y hacen intercambio de música, esto se conoce como subastas por Internet, donde el consumidor ofrece a otro, sin mediar con una empresa, bienes y servicios. Se efectivizan más rápidamente las transacciones. Su aplicación hoy en día está al alcance de pequeñas y medianas empresas, ya que puede utilizarse la infraestructura informática existente. Su aplicación requiere cambios de cultura organizacional.

En resumen..

MODALIDAD	CONCEPTO
B2C "Business to Consumer"	Venta de productos finales a un consumidor [Tiendas virtuales como Amazon.com]
B2B "Business to Business"	Comercio entre empresas, cliente-proveedor. [Mercados para empresas como Opciona.com]
C2C "Consumer to Consumer"	Subastas en las que usuarios particulares venden productos [Subastas como Ebay.com]
C2B "Consumer to Business"	Consumidores particulares se agrupan para tener más fuerza y hacer pedidos a empresas [Cooperativas como letsbuyit.com]
G2B/C/G "Government to Business/Consumer o Government"	Relaciones con las administraciones públicas y los ciudadanos, empresas u otras administraciones. Gobierno electrónico o e-goverment, también A2B, A2C, A2A. [Impuestos vía Internet como Aeat.es]
P2P "Peer to Peer"	De amigo a amigo [como el intercambio de música P2P o los préstamos personales Prosper (Prosper.com)]
B2E, "Business to Employee"	Comunicación entre empresa y trabajador. [e-recruitment, teletrabajo...]

FACTORES CLAVES DEL ÉXITO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

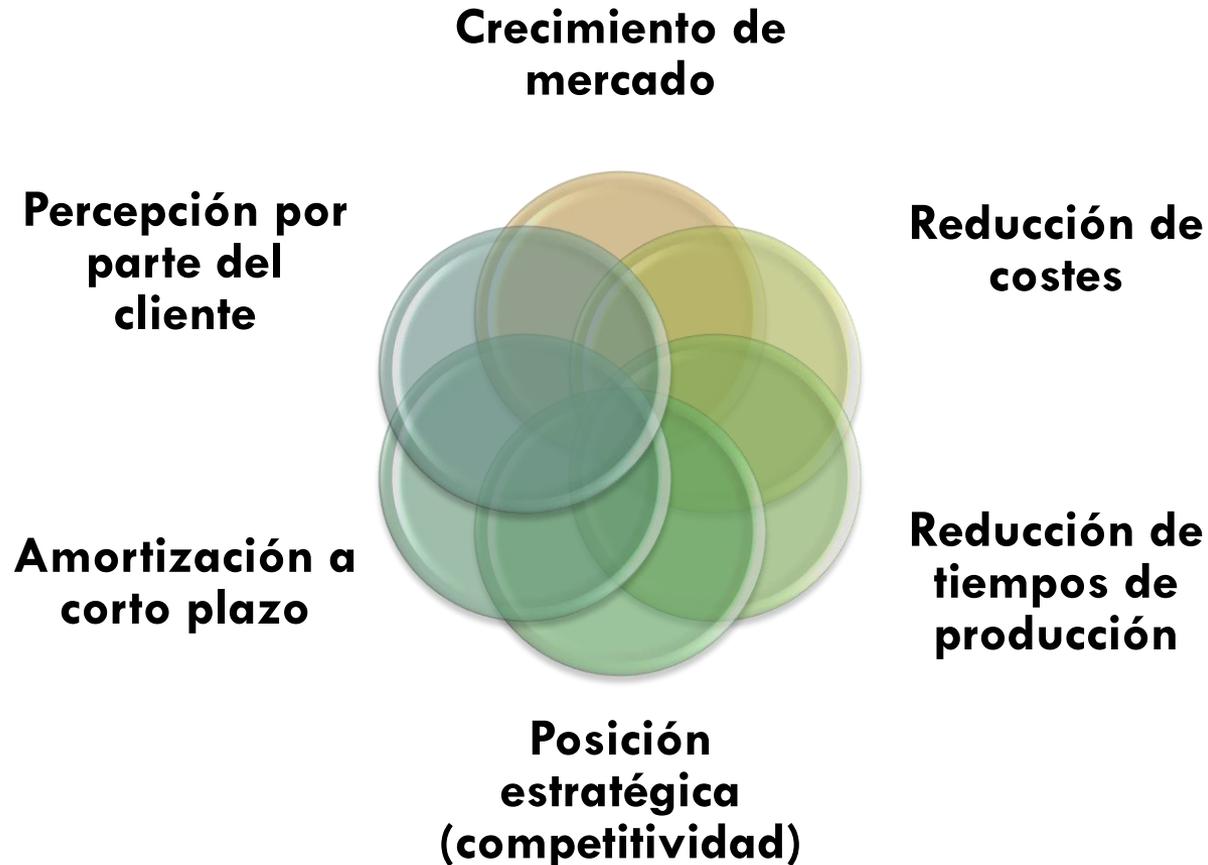
- ❑ Valor al cliente. (línea de producto que atraiga).
- ❑ Servicio y ejecución (compra amigable, interactiva)
- ❑ Página web atractiva
- ❑ Incentivo para los consumidores (para comprar y retornar).
- ❑ Atención personalizada
- ❑ Sentido de comunidad(registro chats, foros)
- ❑ Confianza y seguridad.
- ❑ Visión de 360 grados de la relación con el consumidor

FACTORES CLAVES DEL ÉXITO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

- Poseer la experiencia total del consumidor.
- Optimizando los procesos de negocio
- Ayudar a los consumidores a hacer el trabajo de consumir.
- Construir un modelo de negocios sólido.
- Crear una cadena de valor
- Operar en o cerca del límite de la tecnología
- Construir una organización con suficiente agilidad y sistemas de alerta.

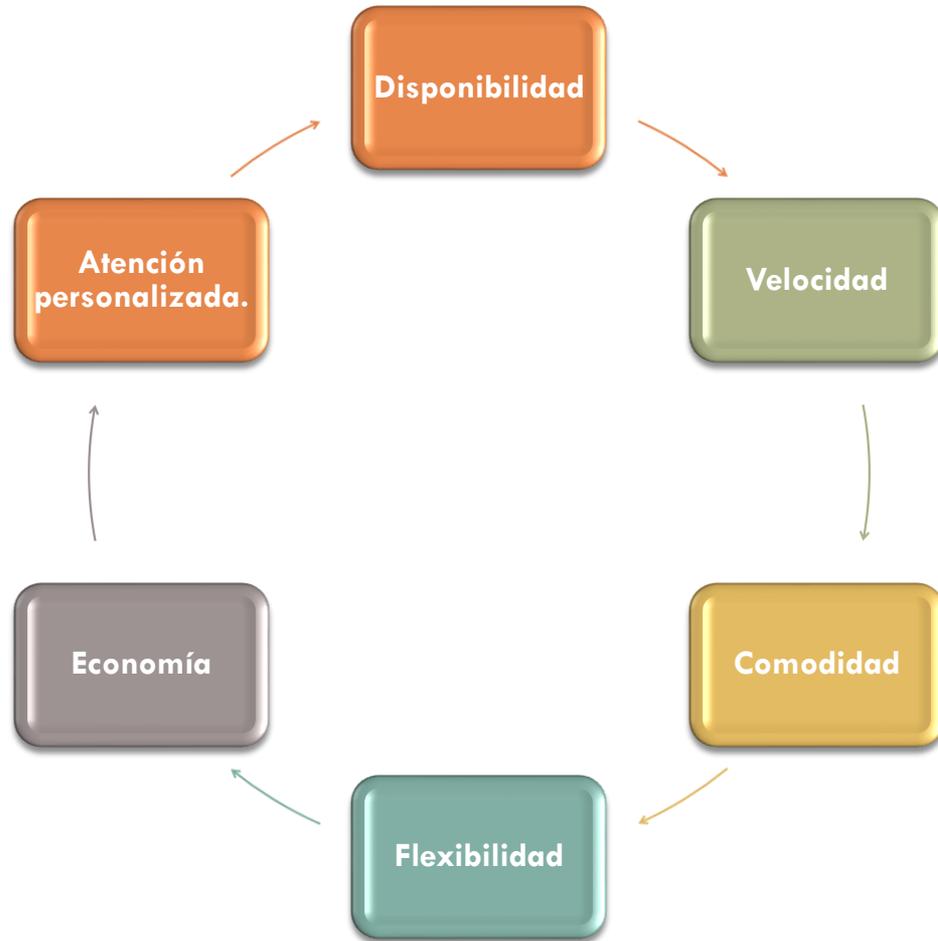
BENEFICIOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

para la Empresa



BENEFICIOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

para el Cliente



COMPONENTES ESENCIALES





Taller grupal

Comercio electrónico estudio de casos.