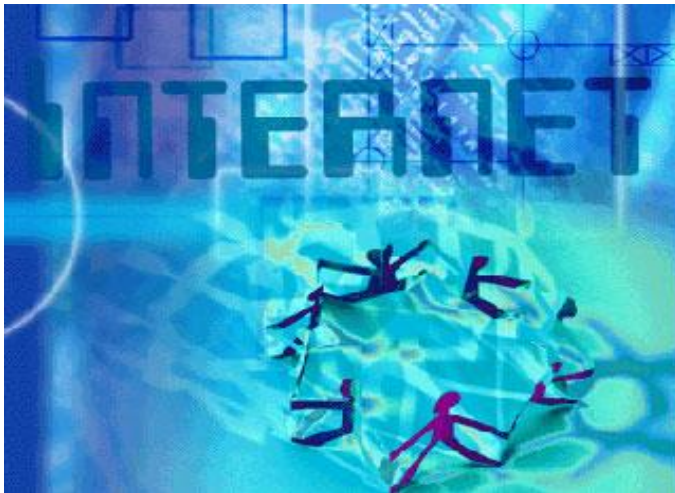


7 Pasos Que Debe Conocer Antes De Pertenecer Al Mundo Del Internet

“El mundo ya no es el mismo a partir del Internet ...”



1. CUÁLES SON LAS VENTAJAS. El Internet una herramienta poderosa para los negocios ofrece una serie de ventajas en una variedad de campos de qué hacer humano, de ellos tenemos: otorga un valor añadido a los servicios que ofrece o productos que vende en cuanto posibilidades de acceso a nivel mundial y en un corto tiempo, permite mantener un contacto permanente con otros socios, clientes o interesados en su negocio, permite un acceso ilimitado a documentos, negocios, ofertas o demandas del mercado a nivel mundial, estar al día con las noticias económicas, entre muchas otras.

2. CUÁLES SON LOS RIESGOS. No todos los negocios resultan fructíferos en Internet, se debe conocer el mecanismo de acción de este medio de comunicación para tener un buen manejo del mismo, además se tienen como riesgos los derivados del fraude o dolo con los que puedan actuar los otros comerciantes, es decir, no todas las ofertas resultan válidas o ciertas, muchas empresas se enriquecen vendiendo productos de mala calidad o en algunos casos inclusive recibiendo dinero sin dar nada a cambio. El Comercio electrónico no es tan seguro como se piensa, por ello para evitar riesgos será prudente mantener una correcta comunicación entre las partes contratantes, la elección de una ley que rija el contrato, investigar todas las afirmaciones con respecto a ganancias, exigir ver las afirmaciones de la compañía por escrito, pedir un documento de revelación de datos informativos, entre otras.

3. CÓMO NEGOCIAR EN INTERNET. No existen reglas que determinen cómo llevar adelante un negocio en Internet, algunos dicen que, ofrecer un producto o servicio adecuado y requerido, disponer de un sitio Web de fácil acceso, atraer al tráfico de cibernautas al sitio Web, pueden servir de elementos para entrar a negociar en este medio. Lo que sí importa en una negociación es tener en cuenta que las ofertas que se efectúen deben cumplir parámetros legales como ser claras, precisas y estar dirigidas a su adquisición, por otro lado, los contratos que se propongan deberán contener todas aquellas cláusulas que aseguren el pago del precio por los servicios que se otorguen así como cláusulas referidas a la solución de controversias, legislación aplicable y Tribunal Competente.

4. PUEDEN SURGIR PROBLEMAS LEGALES. Los posibles problemas legales que surjan por ingresar al comercio por este medio son: apropiación de nombres de dominio, plagios o copias indebidas de información, violación del derecho a la intimidad, violación a la protección

de datos, incumplimientos de contratos, quejas por deficiente servicio, delitos informáticos. Cada uno de ellos implica responsabilidad sea civil o penal para el infractor así como la posibilidad para el perjudicado de reclamar el pago de los daños y perjuicios.

5. EL COMERCIO ELECTRÓNICO. El comercio electrónico hace referencia a la compra-venta de productos y servicios a través de Internet, se muestra como el medio de mayor uso en las relaciones comerciales a nivel mundial, donde convergen desde empresas multinacionales hasta las denominadas pequeñas empresas, sus ventajas están centradas en la reducción de costos operativos, aumento de la productividad, relaciones más dinámicas con socios y clientes, precios más competitivos, respuestas rápidas a las necesidades de los consumidores, mejora en el tráfico de clientes, mejor posicionamiento de mercado con una mayor presencia como empresa y como marca, entre otras. Pero tal como lo mencionamos en la negociación, los cuidados de ingresar al comercio electrónico parten de lograr una seguridad jurídica y económica en el negocio a realizarse.

6. PROBLEMAS CON LA PUBLICIDAD POR INTERNET. Las empresas se preocupan por lograr establecerse en el mundo virtual, ello porque es el mercado de mayor acceso por los clientes a todo nivel, por ello el mejor medio de mostrarse como empresa o mostrar el nombre de sus productos o de sus servicios se logra a través de una correcta política publicitaria, donde se respeten por un lado reglas de la competencia leal en mercado, es decir que la publicidad no sea errónea o tendiente a crear confusión en el público consumidor o que busque perjudicar a la competencia, ello para evitar el pago de posibles daños y perjuicios, así mismo la publicidad se encuentra protegida en cuanto refleja la imagen corporativa de la empresa de modo tal que, cualquier copia ilegal o indebida ameritará el pago de daños y perjuicios a favor del titular.

7. INTERNET Y PROPIEDAD INTELECTUAL. Las empresas que intervienen a través de Internet se preocupan por dos temas esenciales en propiedad intelectual, el no sufrir copias y el no copiar.

El Derecho de Autor protege a casi todas las obras del intelecto humano, con la presunción de ser de propiedad de quien las crea, requiriendo tan solo que sean nuevas y originales, pero muchas veces el Internet pone a disposición de todo el público consumidor estas obras, ya sea en forma de libros, programas, artículos, páginas Web, música, imágenes, etc., y el fácil acceso deriva en la copia fácil y rápida. Aunque el Autor mantiene su titularidad, le es muy difícil protegerla y mucho más obtener una reparación por los plagiadores, porque para ello necesitará de una compleja actividad en busca de pruebas y de las personas o sitios que han facilitado el acceso a su obra.

Por otro lado, las empresas buscan no copiar a los competidores para evitarse problemas de plagios, un tema relevante en este caso, fuera del tema de plagios de marcas, patentes, es el de los nombre de dominio, donde algunos

comerciantes eligen como nombre de dominio alguno que contenga palabras de una marca conocida, ello por la fácil memorización o identificación, y con ello perjudican a esa marca porque no podrá tener ese dominio, para ello existe una normativa especial que busca una solución a través de un proceso arbitral que busca conceder el nombre de dominio al legítimo titular del negocio o de la marca.

