

Cómo funciona el spam de Viagra

¿Narcotraficantes virtuales o genios de la mercadotecnia?

Artículo original en inglés:

<http://www.modernlifeisrubbish.co.uk/article/how-viagra-spam-works>

22 July, 2006 — [Stuart Brown](#)

Traducción 14-04-2007: Lucio Marcel Cruz Bustinza

Adaptación y publicación: Lic. Cristian Borghello - Director de www.segu-info.com.ar

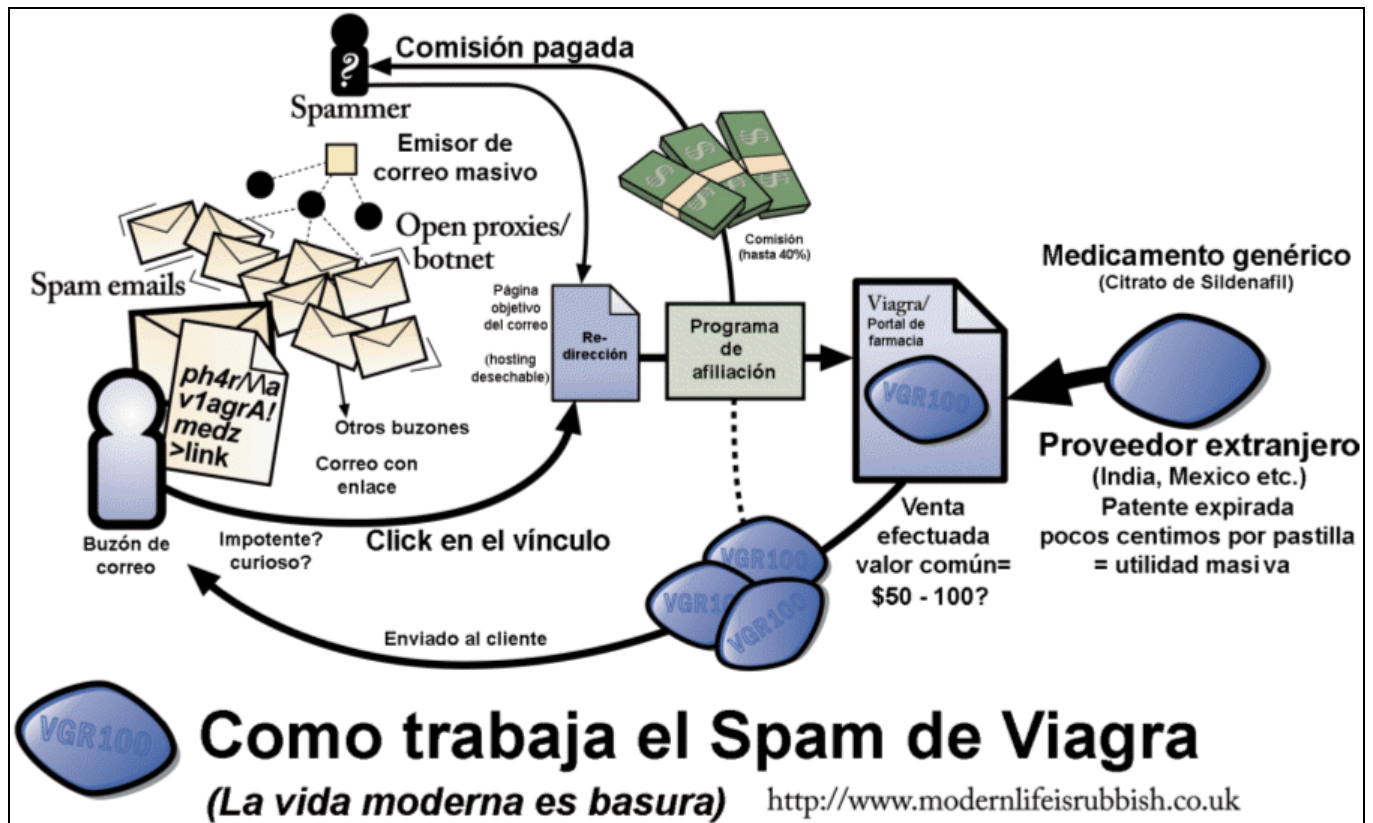
No hay escapatoria al spam en estos días. Incluso con los mejores [filtros Bayesianos](#) las listas negras y otras técnicas de filtrado, la mayoría de nosotros todavía somos atormentados con un torrente interminable de invitaciones para toda clase de productos y servicios raros y maravillosos.

Una de las formas más comunes es la que anuncian productos farmacológicos -y quizás la más conocida es para la variedad "Salud masculina"- el famoso [citrato de Sildenafil](#), más comúnmente conocido como **Viagra**. ¿Pero cómo es que los spammers hacen dinero con esto?

En los EE.UU., el Viagra solamente está disponible con receta médica, y vale alrededor de U\$S10 por pastilla. Pfizer todavía controla la producción y la distribución de Viagra en los EE.UU. así que en esencia puede controlar el precio, maximizar la ganancia y recuperar el costo del desarrollo.

Sin embargo, en ciertos países (por ejemplo, India y México), la patente sobre el Citrato de Sildenafil ha expirado -lo que significa que puede ser fabricado en estos países a precios realmente muy bajos. Los Portales web de farmacias han surgido para actuar como un canal de distribución, probablemente operando fuera de USA, y cobrando en la región a U\$S2 por pastilla -casi la quinta parte de lo que paga un consumidor en USA-, siendo esta forma de distribución popular y muy rentable.

Con estas ganancias hay una gran competencia; por lo tanto los Portales Farmacia, "sin impuestos", han recurrido a una de las formas más populares de la mercadotecnia de productos en Internet -la afiliación. Con márgenes enormes de ganancias a los que recurrir, las compañías farmacéuticas pueden brindar fácilmente márgenes de comisión de alrededor del 40% a sus afiliados, siendo una propuesta muy tentadora para algunas personas.



La naturaleza de esta afiliación es perfectamente adecuada para envío de correo no solicitado -los afiliados están legalmente separados de la farmacia en línea así que no hay manera de responsabilizar a la farmacia misma por el masivo correo ilegal- la responsabilidad recae en el misterioso spammer, escondido probablemente, detrás de una falsa identidad y servidores proxy. Obviamente, esto es ideal para la farmacia, y brinda a los spammers una oportunidad ideal para lograr una ganancia rápida.

Los porcentajes de visita por campaña de correo electrónico son difíciles de conocer con exactitud, depende en gran parte de la campaña, el éxito en eludir filtros de correo electrónico, y el formato mismo de este correo electrónico. Sin embargo, en términos generales es muy bajo -los informes indican una cifra típica de cerca del 0.02 %. Suponiendo que el spammer envía 1 millón de e-mails en un día (un número muy probable teniendo en cuenta la facilidad con que se envían los correos) esto significa que el spammer puede esperar ver 200 visitas hacia la tienda de la farmacia en línea.

Los porcentajes de conversión son probablemente más altos -yo diría que el 1% sea una cifra típica, pero otra vez, esto puede variar entre campañas. Con esta cifra, entonces, el spammer puede esperar ver un puñado de órdenes por millón de e-mails. Los valores típicos son de orden muy alto sin embargo la caída del precio ayuda elevar probablemente a U\$S 100 la compra más baja. Si asumimos U\$S100 como la transacción promedio, una comisión de 40% quiere decir que el spammer recibirá U\$S 80 por cada millón de e-mails enviados - no es una utilidad nada mala, después de todo.

Por supuesto, hay algunos costos involucrados (líneas de DSL, computadoras, listas de e-mails, etc) pero considerando que un spammer puede enviar un millón de e-mails por día,

ganará U\$29.200 por año (U\$2.400 mensuales) una buena cantidad, considerando el mínimo esfuerzo implicado.

Y si aumentamos las cifras, digamos que el spammer tiene la capacidad de enviar 5 millones de correos por día y la capacidad de conseguir la misma proporción de utilidades, entonces los ingresos anuales potenciales son U\$146.000 (U\$12.165 mensual), una cantidad grandiosa para cualquiera.

Por supuesto, la competencia aquí es enorme (y solamente existe un número limitado de enfermos de disfunción eréctil) así que estas cifras tienen que tocar fondo en algún lugar. Mientras los filtros antispam van mejorando, las utilidades van cayendo, y los spammer tienen que esforzarse mas para alcanzar esas metas.

No estoy seguro de las cifras proporcionadas en este artículo ya que hay demasiados factores para pronosticar con exactitud los porcentajes de conversión. Pero con toda seguridad, mi buzón de entrada de correo electrónico dará fe de esto, debe existir por allí, más de unos pocos individuos haciendo de esta "difícil" forma virtual de narcotráfico, una forma de vivir. Y todo lo que esto implica es algunos e-mails.