

Comprar materiales dentales por Internet. *E-commerce*

Al sistema de compra y venta que se realiza por Internet se le denomina *e-commerce* o comercio electrónico. Existen básicamente dos tipos de empresas que funcionan por Internet, las que exclusivamente trabajan desde ese medio y las que lo utilizan como otra alternativa de venta a las convencionales. Las empresas que inicialmente se han creado para funcionar como negocio electrónico, y que por tanto no requieren de la infraestructura y del personal de una empresa convencional, ofrecen a sus clientes unas condiciones más ventajosas debido en parte a la reducción de los costes. Un claro ejemplo de ese caso es la Banca por Internet. Otro ejemplo de comercio electrónico, y que además es el que genera mayor cantidad de operaciones en Internet, es el de venta de billetes de avión, el cual ofrece importantes ventajas al poder agilizar la tramitación de los mismos, con una reducción considerable de los precios. En cambio, las empresas que funcionan de forma convencional y que en cierta medida incrementan sus servicios ofreciendo a sus clientes la posibilidad de acceder a su empresa por esta vía, generalmente no ofrecen ventajas frente a su sistema habitual de trabajo. Por ejemplo, encargar la compra de comida puede resultar más cara si se realiza por Internet que si la hiciésemos por teléfono.

La solidez del comercio electrónico comienza a ser tal, que permite efectuar compras de productos diversos en casi cualquier empresa norteamericana, las cuales, en condiciones normales, no enviarían sus productos fuera del país. Ahora mediante el servicio que han comenzado a ofrecer Terra (Comprar en USA) y otros portales de Internet, estas compras son posibles. Ya que muchas empresas norteamericanas sólo envían sus productos a EE.UU., y Canadá generalmente, Terra y otros portales, te facilitan una dirección dentro de Estados Unidos, a la cual la empresa vendedora envía tu compra y desde la que este portal que actúa como puente, te la envía a tu país.

Las ventajas del comercio electrónico son, entre otras, la facilidad de comprar sin tener que desplazarte y un mercado ilimitado, con ofertas exclusivas y artículos raros o algunas veces, agotados en comercios reales. Entre los inconvenientes está la imposibilidad de tocar el producto y un tiempo de entrega que lógicamente es mayor que en la compra convencional.

El principal temor a la hora de realizar compras por Internet es la seguridad en el momento de realizar el pago mediante tarjeta, que es la forma más frecuente. Este tipo de pago puede ser muy seguro siempre y cuando la página de la empresa en cuestión en la que dejamos nuestros datos, sea un "sitio seguro", lo que quiere decir que nos garantiza que está utilizando las formas de encriptación adoptadas como estándar mundial, el SSL (Secure

Socket Layer), para este tipo de procedimientos. El SSL básicamente permite encriptar, codificar la información que es colocada en el formulario (datos confidenciales, como el número de tarjeta de crédito, por ejemplo), y a esta información sólo tiene acceso la persona autorizada en la compañía de destino. Para confirmar que un sitio es seguro debe aparecer un candado cerrado en el margen inferior izquierdo de la página, el cual debe permanecer cerrado en el momento de hacer la compra. Otra forma de saber si la página es segura es confirmar que la dirección de la página comienza con <https://m> y las siglas SSL (*Secure Sockets Layer*). Es importante que al inscribirte en estos sitios utilices claves difíciles de adivinar, hay que intentar evitar las fechas de nacimientos, o el número de teléfono y se deben cambiar con cierta frecuencia. Nunca debe enviarse información de pago vía correo electrónico, ya que esa información no está protegida.

En nuestra profesión no hace tanto tiempo que hemos asumido la compra por catálogo y realmente no existe gran diferencia con la compra por Internet, sobre todo porque con la mayoría de las empresas se pueden utilizar los mismos sistemas de pago para ambas opciones.



Las principales empresas de venta de productos dentales por catálogo tienen tiendas en Internet, sin embargo al entrar en las páginas resulta evidente que dichas empresas no están dando al medio la importancia que se le da en otros países, no hay detalles sobre los productos, la fotografía en algunas de las páginas son penosas y no aprovechan la interactividad que puede ofrecer la Web.

Sin embargo si queremos iniciarnos en lo que será el sistema de compras del futuro las direcciones más importantes de empresas con productos dentales son las siguientes:

Dentimail <http://www.dentimail.com>

DVD <http://www.dvd-dental.com/index.html>

Proclinic <http://www.proclinic.es/>

Henry Schein <http://www.henryschein.es/Prin2.html>