

# Un cántabro introduce el 'cashback' en España

Daniel Mediavilla ha lanzado al mercado nacional eBonus, una web que devuelve dinero al cliente a cambio de sus compras. Hasta la fecha, la acogida ha sido espectacular: en sólo cuatro meses suma cerca de 3.000 usuarios activos y más de 400 empresas adheridas.

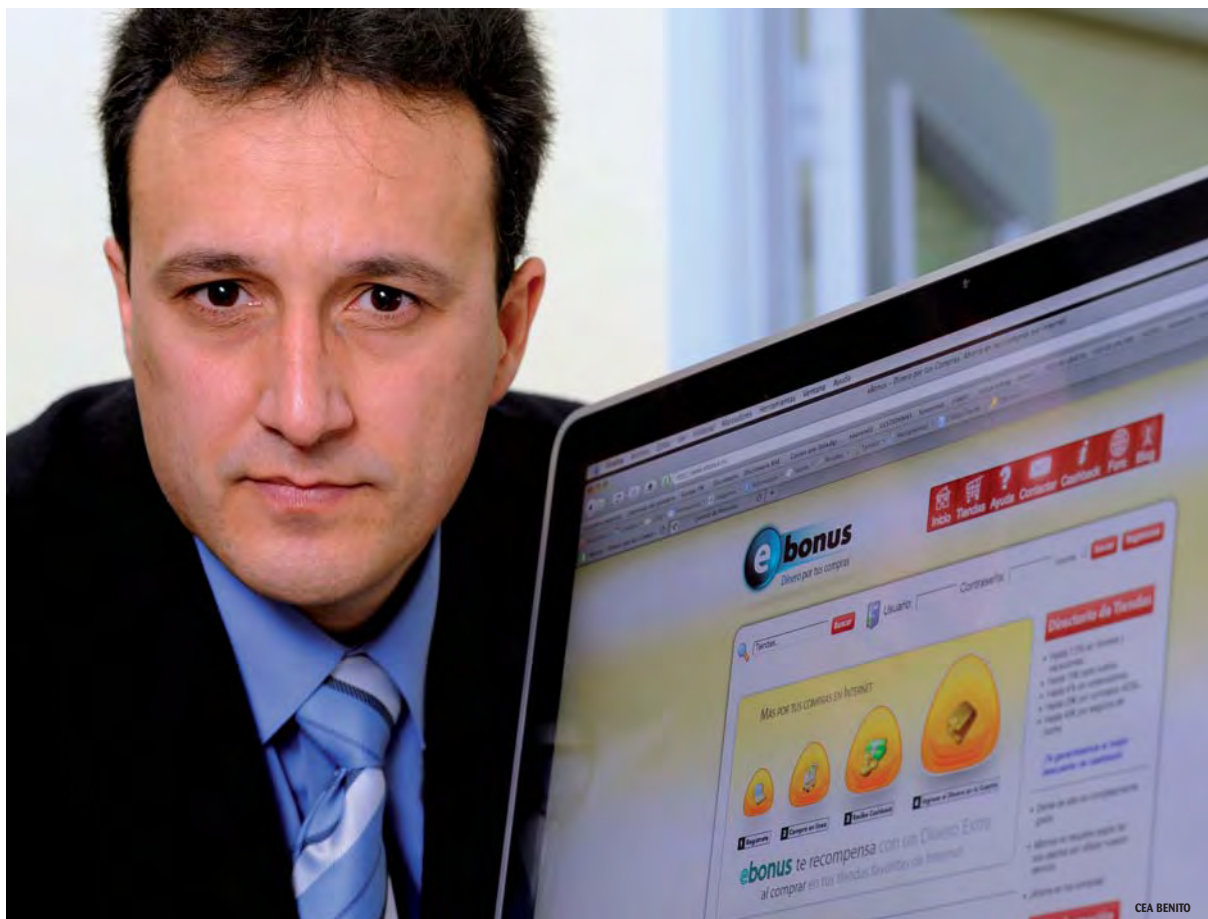
El término *cashback* significa, literalmente, dinero de vuelta. Se trata de un fenómeno muy extendido en Estados Unidos y la Unión Europea, especialmente el Reino Unido, aunque en España apenas se conoce.

De hecho, el primero en importar el concepto a nuestro país ha sido un cántabro, Daniel Mediavilla, nacido en Reinosa hace 38 años, e ingeniero industrial por la Universidad de Cantabria desde 1996. Actualmente, reside en Inglaterra, desde donde compagina su trabajo en Thyssen-Krupp con su nueva ocupación: la gestión y el mantenimiento de eBonus.

Se trata de una página web que Mediavilla lanzó al mercado español el pasado mes de septiembre, inspirado por su experiencia personal en sitios del Reino Unido que funcionaban mediante el sistema del *cashback*. **"Conocí el concepto en Inglaterra. Allí, en apenas tres años, las webs basadas en él han experi-**

**mentado un desarrollo que las ha llevado a facturar el 5% del total de las ventas *on line* que tienen lugar en el Reino Unido, que son ocho veces superiores a las que se realizan en España –afirma Mediavilla–. Inicialmente, comencé a hacer uso de este tipo de páginas para adquisiciones personales, llegando a pagar por un seguro de coche un tercio menos de lo que**

**me hubiese costado a través de un corredor. A continuación, me planteé la posibilidad de llevar el fenómeno a España, y el primer sorprendido fui yo al comprobar que no existía nada similar. Eso, unido al momento económico que vivimos, y al continuo desarrollo que viene experimentado el comercio electrónico en nuestro país me animó a abrir una web basada en**



Daniel Mediavilla, responsable y fundador de eBonus.

el *cashback* a nivel nacional. Así es como nació eBonus”.

### El concepto

En el modelo tradicional, cuando una persona realiza una compra en una web a la que ha accedido desde un enlace incluido en otra página, la primera compensa a la segunda con una parte del importe de la venta realizada. El *cashback* se da cuando la web que percibe ese porcentaje devuelve al comprador una parte del mismo. De esta forma, ganan todos los actores que intervienen en la operación: por un lado, el comprador, que se ha hecho con el producto deseado ahorrando parte de su coste; por el otro, la empresa, que ha cerrado una venta; y, finalmente, la web que contiene el enlace, que ha ingresado un porcentaje del importe de la operación.

Hagamos una compra en eBonus para entenderlo más fácilmente. Imaginemos que un usuario quiere adquirir un producto de PC City. Si accede a su

web pinchando en el enlace existente en eBonus, y realiza la compra, la empresa informática compensará a eBo-

parte del dinero invertido. La cuantía a recibir, la cual le será ingresada al usuario en su cuenta bancaria, variará

### *El comercio electrónico español movió en 2009 cerca de 10.000 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 56% con respecto a 2008*

nus con un porcentaje de, por ejemplo, el 20% del importe de la venta realizada. Finalmente, eBonus será la que ingrese al comprador, a posteriori, parte de ese importe, en este caso un 15%, quedando para la página gestionada por Mediavilla, el 5% restante.

Pero, para lograr descuentos como estos, es necesario que la persona que pretenda utilizar eBonus como herramienta de compra se registre como usuario de la página. A partir de ese momento, la web, a través de un sofisticado sistema de rastreo, sabrá si el usuario ha adquirido los productos pinchando sobre los enlaces existentes en eBonus, y si, por ello, puede recuperar

en función del producto en cuestión y de la empresa a la que se compre. Por ejemplo, en neumáticos o vuelos en avión es posible ahorrar 8 euros, pero en seguros de coche el usuario puede recuperar hasta 40 euros de su inversión.

### Buena acogida

Se trata, por tanto, de un sistema totalmente novedoso en España. Sin embargo, y a pesar de que Mediavilla lanzó su web hace escasos meses, concretamente en septiembre, ya cuenta con competencia en el mercado nacional, algo que no parece preocuparle.

**EOLICAN**

[www.eolican.es](http://www.eolican.es)

**6** Proyectos I+D+i

**6** ACTUACIONES INDUSTRIALES

**Empleo con Energía para Cantabria**

**bio**bas **engasa** energía de Galicia. s.a. **JEALSA RIANXEIRA**

**e bonus**  
Dinero por tus compras

Inicio Tiendas Ayuda Contactar Cashback Foro Blog

Tiendas... Buscar Usuario: Contraseña: Guardar Enviar Registrarme

**Categorías**  
Bebés y Premamá  
De Compras  
Deportes  
Electrónica  
Finanzas  
Hogar  
Informática  
Internet y Telefonía  
Motor  
Ocio  
Oficina  
Regalos  
Ropa y Moda  
Salud y Belleza  
Viajes

**Todas las tiendas (424)**

Más Visitados A-Z Porcentaje Cantidad Más Recientes

Anterior 1 2 3 4 5 6 7 ... 17 siguiente

- PIXmania.com** - hasta 6%  
PIXmania.com es la tienda online más grande de Europa. Pixmania puede presumir de 25 millones de visitas al mes, 5 millo...
- dressforless** - hasta 8%  
dress-for-less.es es el outlet en línea número 1 en Europa. Ofrecemos ropa de primeras marcas para mujeres, hombres y ni...
- El Corte Inglés** - hasta 6%  
El Corte Inglés es el líder de comercio electrónico español con 3,91 millones de visitantes únicos mensuales (Datos Niel...
- PC CITY** - hasta 15%  
PC City es el minorista de PC más destacado en España y actualmente cuenta con 31 centros repartidos por todo el país. P...
- Ooofertón** - hasta 3%  
Ooofertón es un nuevo concepto de venta online inspirado en un sistema americano que se diferencia del resto de las tien...
- FNAC** - hasta 6%  
Fnac es la primera distribuidora en Europa de productos tecnológicos y

**Sugerencias**

- Pinus online** cashback del 2,75% + 1% de descuento para compras superiores a 100€ con el código: NEUMATIC Hasta el 31/03 2010
- Cross** Rebajas -50% + 10% de descuento con el código CROCSZAN10
- Nike Store** envíos y devoluciones gratis. Introduce el código FREE al pasar por caja.
- Budgetplaces** 15% de descuento en el cargo de prepago online. Promocod: VAL2010 Hasta el 14 de Febrero
- Price Minister** rebajas -70% + códigos de descuento. Hasta el 15 de Marzo.
- ExtraFilm** aumenta su oferta de cashback al 20% para clientes ya registrados + descuentos en códigos promocionales.
- PIXmania** hasta el 50% en las MegaRebajas. Hasta el 7 de Marzo.
- GameDuell** sube su oferta de cashback a 15€.
- Chulachic** ha aumentado su oferta de cashback al 9%.
- Hostelbookers** lanza sus rebajas de Enero. Descuentos de hasta el 90%. Promoción válida hasta el 31 de Marzo de 2010.
- Sei Mellé** aumenta su oferta de cashback al 8%.

Muchas de las firmas adheridas a eBonus son conocidas a nivel mundial.

“Nosotros hemos sido pioneros en importar el concepto, lo que ya nos da cierta ventaja sobre otras webs similares. Del mismo modo, el haber vivido en primera persona la eclosión del fenómeno en el Reino Unido me ha permitido entender qué es lo que fun-

ciona y lo que los usuarios esperan de una web de este estilo. Además, nosotros hemos optado por un modelo en el que reembolsamos a los usuarios el 80, el 90 e, incluso, el 100% de lo que obtenemos, mientras que otros han optado por otorgar el 50% para el

comprador, y el resto para su web”, afirma Mediavilla.

La fórmula de eBonus para hacer rentable este negocio, ofreciendo semejante margen, es retener los primeros 6 euros que el usuario debería percibir a lo largo de todo un año. Es decir, en el momento que el cliente recupere, en una o varias operaciones, más de seis euros en un año, estará ganando dinero. Evidentemente, tal y como afirma Mediavilla, para que eBonus se convierta en una fuente de beneficios, es necesario que logre una masa crítica de usuarios activos muy amplia. Y de momento, va camino de conseguirlo.

En apenas cuatro meses de funcionamiento, la web cuenta con cerca de 3.000 usuarios. Asimismo, suma más de 400 empresas afiliadas, muchas de las cuales son reconocidas a nivel nacional e internacional –Carrefour, El Corte Inglés, Edreams, etc.–. Y, por si fuera poco, según el propio emprendedor cántabro, rara es la semana en la que no le llegan nuevas solicitudes.

Con semejantes cifras, los objetivos que Mediavilla se había marcado inicialmente, a corto y medio plazo, se están cumpliendo sobradamente. La intención de eBonus es llegar a los 40.000 usuarios y a las 700 empresas adheridas en 2012, algo que, de continuar con el ritmo seguido hasta la fecha, se superará con creces.

**BUSCA ECONOMISTAS**

www.economistascantabria.com

**economistas**  
Colegio de Cantabria

En la agencia de Colocación del Colegio de Economistas seguro que hay un profesional que cumplirá sus expectativas en muchas áreas:

**FINANCIERA FISCAL CONTROL INTERNO CONTABILIDAD**  
**MARKETING LABORAL COSTES**

Pasaje de Peña, 2. 3ª izda. 39008 SANTANDER  
Es un servicio gratuito  
¡Llámenos! 942 222 603  
colegiocantabria@economistas.org

**¡RABÉLATE!**

Sintoniza la radio musical de Cantabria,  
**Radio Rabel - 98.9 FM**

**24 horas de música, información y otras cosucas desde Santander**