

ECONOMÍA

Un cántabro en la 'corte del cashback'

El reinosano Daniel Mediavilla se trae a España la compra en red con incentivos

MADA MARTÍNEZ / Santander
Lleva apenas cuatro meses de rodaje pero, a juzgar por la aceptación del público español, el proyecto promete dar guerra en el mercado de la compra en red. *Ebonus* no es una empresa al uso, al menos en lo que a España se refiere. *Ebonus* bebe de la idea del comercio electrónico, sí, pero introduce una novedad: el usuario, por el mero hecho de utilizar esta plataforma de transacción, recibe una compensación económica sobre las comisiones generadas. El mínimo, ratifican en *Ebonus*, será del 80%.

Ese es el principal fundamento de las webs *cashback* (literalmente, *dinero de vuelta*), una forma de negocio puntera en países como Inglaterra, que no había aterrizado todavía en España. Hasta septiembre de

'Ebonus', pionera en España, reintegra como mínimo el 80% de las comisiones

Mediavilla ve en el ahorro del 'cashback' un acicate empresarial en medio de la crisis

Es ambicioso: en dos años espera facturar 1,5 millones y sumar 40.000 usuarios

este año, cuando un cántabro se colaba en la corte del *cashback* por la puerta grande. Daniel Mediavilla, reinosano, 38 años, desembarcaba en el mercado español con una idea pionera y un apetitoso nicho económico por cubrir: las previsiones para 2009 apuntan a que el *cashback* moverá 10.000 millones de euros en España. Y subiendo.

Pero, ¿por qué aventurarse en esta empresa en los tiempos que corren? «Porque siempre he sido un usuario habitual» de este tipo de comercio, con el que «he conseguido ahorrar bastante dinero», una premisa atractiva para afrontar la crisis. Y también porque el concien-

do estudio de mercado que acometió junto a sus socios le aportó seguridad y afianzó su inversión inicial de 40.000 euros.

Todos ganan

Al otro lado del teléfono, la voz del joven empresario destila una mezcla de esfuerzo y optimismo. Reside desde hace años en Inglaterra. Allí cursó un máster en la Universidad de Coventry ligado a la industria de la automoción (un campo que, a pesar de la enormidad de *Ebonus*, no abandona) y allí descubrió las posibilidades del *cashback*, multiplicadas, dice, con la crisis.

«Todos se benefician», insiste Mediavilla. La empresa vende su producto; el consumidor, al que *Ebonus* reintegra hasta 90% de las comisiones, puede ahorrar de forma real, y el mercado suma nuevas operaciones, movimiento, consumo.

Actualmente, cerca de 400 empresas (*Mediavilla* no se atreve a precisar si hay alguna entidad cántabra) se han adherido a la web www.ebonus.es. Las áreas de negocio son amplias: seguros varios, motor, hogar, electrónica, moda, cultura o viajes. En este último caso, el descuento ronda el 7,5%.

Pionero y usuario habitual de la red

>Mediavilla explica que, en parte, su inmersión empresarial en el 'cashback' está alimentada por su buena experiencia como usuario del comercio electrónico con incentivos. Este sistema le ha permitido ahorrar «bastante dinero», por lo que, cuando fue consciente de que el potencial público español carecía de esta vía de compra, se lanzó a montar la. El éxito contrastado en otros países jugó a su favor. Es un pionero con conocimiento de causa.

Y las previsiones de crecimiento son ambiciosas, «las hemos estudiado mucho». En 2012, *Mediavilla* y sus socios esperan que entre 600 y 800 empresas estén dadas de alta en *Ebonus* y poder facturar 1,5 millones de euros. A corto plazo, el próximo año, confían en que 10.000 usuarios se mantengan activos en la web, es decir, que se registren y efectúen compras. La idea es llegar

a 40.000 dos años después.

Y hay «garantía total» sobre la privacidad de los datos personales, recuerda *Mediavilla*. A pesar de que nueve de cada diez españoles compraron, al menos una vez, en internet en 2009, el temor a que su perfil de consumidor sea *vox populi* sigue latente. *Ebonus* «ni comparte, ni vende» la información relativa a sus afiliados dispone de un complejo sistema de seguridad. El *spam*, el correo basura, tampoco cabe en la filosofía de trabajo de este campurriano cosmopolita.

Trabajo, audacia y visión

Trabajo, audacia pero, sobre todo, visión estratégica en un mundo globalizado donde los modelos exportables escasean. Esos son los ingredientes de la fórmula empresarial de *Mediavilla* que se muestra «satisfecho» con la acogida nacional del proyecto *Ebonus*.

Por lo pronto, este ingeniero industrial (Universidad de Cantabria) no tiene miedo de la competencia surgida al abrigo de la empresa de la que es fundador. «No cobramos cuota anual», admite como diferencial. Pero no sólo eso. «El usuario es el centro del negocio», apostilla.



Daniel Mediavilla, reinosano de 38 años, lidera el mercado del 'cashback' en España. / EL MUNDO

Los mandamientos del comercio electrónico

El 'cashback' es, o al menos lo parece, una ciencia exacta, cuyo laberinto de operaciones informáticas quedan ocultas para el consumidor. Así, el 'modus operandi' se presenta sencillo.

'Ebonus', no obstante, explica el suyo. El usuario en cuestión accede a la web de la empresa fundada por Daniel Mediavilla,

selecciona la empresa en cuestión y realiza la compra que tenga en mente. Un seguro para su coche, por ejemplo.

El descuento no es inmediato, sino que una vez la empresa beneficiaria conoce la transacción realizada, reintegra a 'Ebonus' la comisión pactada y la web hace lo propio, más tarde,

con el usuario, a través del sistema que éste elija. Además, el consumidor acumula puntos en función de la operación acometida.

«No se vende ningún servicio o producto», recuerda la directiva de 'Ebonus', sino que pone en contacto dos puntos condenados a encontrarse y «se ayuda al usuario a

obtener un descuento en su decisión de compra».

Todo parece rodar por sí solo y al módico precio, más bien retención, de seis euros anuales del total del 'cashback' acumulado por el usuario tras sus compras on-line. «Si el usuario no utiliza los servicios (sólo se da de alta en la página) 'Ebonus' no percibe cantidad algu-

na», recuerda la empresa.

El 'cashback' parece condenado a la expansión. En 2009, lo hará un 56% respecto al anterior ejercicio. El 68% de los internautas españoles ha comprado en red por lo menos en tres ocasiones este año, apuntan en 'Ebonus' citando el III Estudio Comercio Electrónico en España, superando en el 60% de los casos los 100 euros de compra. Un mercado apetitoso.

Los cántabros destinan el 36% del sueldo a la hipoteca

Santander

Es un gasto fijo para los miles de cántabros y consume, en principio, más de un tercio de su salario. Así, los residentes en la región deben destinar algo más del 36% de su salario para hacer frente a la cuota mensual de la hipoteca, un gravamen por el que pagan una media de 604 euros, treinta menos que el resto de españoles. También la cantidad total solicitada es menor que la media nacional. Los datos están incluidos en una Estadística Registral Inmobiliaria correspondiente al tercer trimestre del año 2009.

En el panorama nacional, la media de la cuota hipotecaria que afrontan los ciudadanos es de 637 euros mensuales y esto supone el 35,16% del salario percibido, tal como constataría la relación de datos elaborada por el Colegio de Registradores y recogida ayer por Europa Press.

Hay más datos al respecto. Así, todos los cántabros que firmaron sus hipotecas inmobiliarias en el tercer trimestre del presente año pidieron a su entidad bancaria una media de 114.744 euros de crédito, unos 4.000 euros menos que la media nacional, cuya cantidad ascendió a 118.822 euros.

Casi todos, en concreto más del 98% de los residentes en la región, se decantaron por los tipos de interés variable, principalmente por indicadores como el Euríbor, que es el tipo de referencia para el 88,53% de las hipotecas firmadas en Cantabria entre los meses de julio y septiembre de este año. Atendiendo al Euríbor registrado en el mes de abril, que cerró el mes en la cota más baja de sus diez años de historia (concretamente en el 1,771%) recortará en 3.104 euros al año las hipotecas de los cántabros, que pagarán casi 259 euros menos cada mes, y esto según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Siguiendo con el estudio del Colegio Nacional de Registradores, el tipo de interés final que están pagando es del 3,92%, prácticamente como en el resto del país, donde el interés medio del préstamo hipotecario del tercer trimestre se situó en el 3,96%.

Duración de la hipoteca

Por lo que respecta a la duración de la hipoteca, los cántabros están casi a la par que el resto de los españoles, aunque por levemente encima.

De esta manera, en la región se necesitará una media de 297 meses (casi 25 años) para devolver el préstamo, mientras la media estatal es de 290 meses (algo más de 24 años), un tercio aproximado de la esperanza de media de vida en el país.