

El cashback se consolida como negocio de éxito en España, con un crecimiento del 35%

- **La devolución al usuario de las comisiones generadas por sus compras en Internet anima las ventas de las empresas y supone un ahorro para el consumidor**
- **beruby, empresa líder en el sector, concita en su portal más de 500 tiendas y más de 600.000 usuarios registrados**
- **La compañía española, presente en 14 países, ha repartido cerca de 2,5 millones de euros en comisiones entre los compradores por Internet**
- **El sistema está muy extendido en Estados Unidos, Francia y sobre todo en el Reino Unido,**

Madrid, 10 de abril de 2013.- El descenso del poder adquisitivo y el importante incremento que se augura en el comercio electrónico en nuestro país en los próximos años serán un excelente caldo de cultivo para el desarrollo de las webs de cashback, una gran plataforma comercial donde las tiendas devuelven al usuario dinero por sus compras en Internet.

Según Nieves Pérez, directora general de beruby, la plataforma de cashback líder en España, la facturación del sector crece en nuestro país a un ritmo medio anual del 35%. La aceptación de este modelo de negocio es cada vez mayor, si bien estamos lejos del éxito conseguido en Estados Unidos, Francia y Reino Unidos, donde el 20% de los internautas utiliza el cashback en sus compras.

“Ya contamos con más de 600.000 usuarios registrados en España y más de dos millones, si contabilizamos el número de usuarios en los otros 13 países donde ya estamos presentes. Además, en la actualidad, más de 500 tiendas que ofrecen comisiones a sus clientes nacionales a través de nuestra plataforma”.

Todos ganan

El cashback de beruby es similar a un gran centro comercial en Internet donde hay más de medio millar de tiendas de reconocido prestigio que han firmado acuerdos con la compañía. Entre ellas se encuentran El Corte Inglés, Iberia, FNAC, Telepizza, Apple, Nike, Decathlon, Groupon, eDreams, Rumbo, etc. Si el usuario -que entra totalmente gratis en la web- realiza una compra en alguna de esas tiendas, la firma vendedora entrega una comisión que beruby revierte al 100% en el comprador. Ese dinero generado por el consumidor se trasfiere posteriormente a su cuenta bancaria o PayPal.

Su funcionamiento es muy sencillo. Por ejemplo, un portal de reservas de hotel paga a beruby un 10% por cada reserva que se realice a través de su página. Si un usuario reserva una noche de hotel por 100 euros a través de beruby, el portal abona a beruby 10 euros y beruby lo revierte íntegramente al usuario.

“El negocio es rentable para todos. Las tiendas incrementan sustancialmente sus ventas al integrarse en una web con clientes potenciales que acostumbran a adquirir productos y servicios en Internet, con la peculiaridad de que la comisión que normalmente abonan al intermediario o al buscador, en nuestro caso se la entregamos íntegramente al usuario. beruby genera ingresos como soporte publicitario y por dar visibilidad extra a las empresas adheridas y los usuarios ahorran en sus compras, obteniendo unos descuentos que no podrían conseguir de ninguna otra forma”, afirma Nieves Pérez. “Sólo en los últimos tres años, los usuarios de nuestra web han recibido cerca de 2,5 millones de euros de las tiendas en las que han comprado, 825.000 en el último año”.

Más información:

Siglo 21 Comunicación

Maribel Rodrigo / Charo Garrido

mrodrigo@siglo21comunicacion.com / chgarrido@siglo21comunicacion.com

Tel.: 696 813 600 / 639 152 141

Datos de contacto:

Maribel Rodrigo

Nota de prensa publicada en: [28760](#)

Categorías: [Telecomunicaciones](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>