



Cobrar por navegar por Internet

BeRuby.com, el primer portal español donde el usuario recibe dinero por navegar y comprar on-line, ha comenzado a operar en Estados Unidos, Alemania y Francia. De esta manera, el proyecto creado en 2007 por emprendedores españoles consolida su proceso de expansión internacional, que se inició con el Reino Unido a finales del pasado año y, en poco tiempo, logra estar presente en cinco países (España, Reino Unido, Estados Unidos, Alemania y Francia).

26 abril 2008 / Casacochecurro.com Según señala la Directora General de BeRuby.com, Nieves Pérez esta expansión ha sido posible gracias a la ayuda de socios locales, que han implementado el modelo en los diferentes países logrando en cada uno de estos mercados firmar más de 100 acuerdos comerciales. Asimismo, afirma que se espera complementar la presencia de BeRuby.com en Estados Unidos, Alemania y Francia mediante acuerdos locales con compañías de Internet, similares a los que la compañía tiene en España, para ayudar a distribuir el producto.

Con su llegada a Estados Unidos, BeRuby.com se ha convertido en uno de los pocos proyectos de Internet, que ha sido capaz de exportar allí su modelo de negocio. Y es que, tradicionalmente, Estados Unidos siempre ha sido un país exportador y no importador de nuevos negocios en la red. El proceso de expansión internacional continuará a finales de este año 2008, fecha en la que está previsto que BeRuby.com comience a operar también en Holanda, Italia y Portugal.

¿Qué es BeRuby.com?

BeRuby.com es una página que el usuario puede personalizar con los sitios que más usa en Internet (noticias, viajes, buscadores, etc.). El elemento diferenciador de BeRuby.com frente a otras páginas personalizables es que paga al usuario por su actividad en Internet es decir, por realizar búsquedas, registros, visitas o compras en aquellos sitios con los que ha llegado a un acuerdo (señalados con rubíes). Además el usuario recibe dinero no sólo por la actividad que realice directamente sino también se lleva una parte de la comisión generada por los amigos que invite a formar parte de BeRuby. Con este nuevo modelo de negocio, las reglas del juego cambian y el usuario es partícipe de los ingresos que se están generando en Internet. Por ejemplo, si reservas un hotel en Hotels.com, revelas fotos con Foto.com, compras un billete de avión en Terminal A, etc, a través de BeRuby, se genera una comisión de la que el usuario recibe una parte.

Entre las páginas con las que ha llegado a acuerdos comerciales (que son más de 150 en España y más de 200 en el Reino Unido) se encuentran sitios como Yahoo!, Rumbo, Lastminute, Meetic, Unibet, Jamba, Casa del Libro, Inmobiliaria La Vanguardia, Foto.com, eBay, Apple Store, etc.. Gracias a estos acuerdos, las compañías pagan a BeRuby.com las búsquedas, visitas, compras o registros que se realicen desde esta página. Por su parte, BeRuby.com reparte 2/3 partes de estos ingresos, quedándose con el tercio restante. Las compañías que tienen acuerdos con BeRuby.com están señaladas con rubíes (de uno a tres) cuantos más rubíes, mayores son las comisiones que se lleva el usuario.

BeRuby.com fue fundado 2007 por Miguel Ángel Acosta, Nieves Pérez, Samuel Arenas y Agustín Cuenca y cuenta con el respaldo financiero de GBS Finanzas, uno de los bancos de inversión más prestigiosos de España.