

BeRuby.com bonifica al usuario por navegar y comprar 'online'

Cobra un tercio de los ingresos que genera directamente

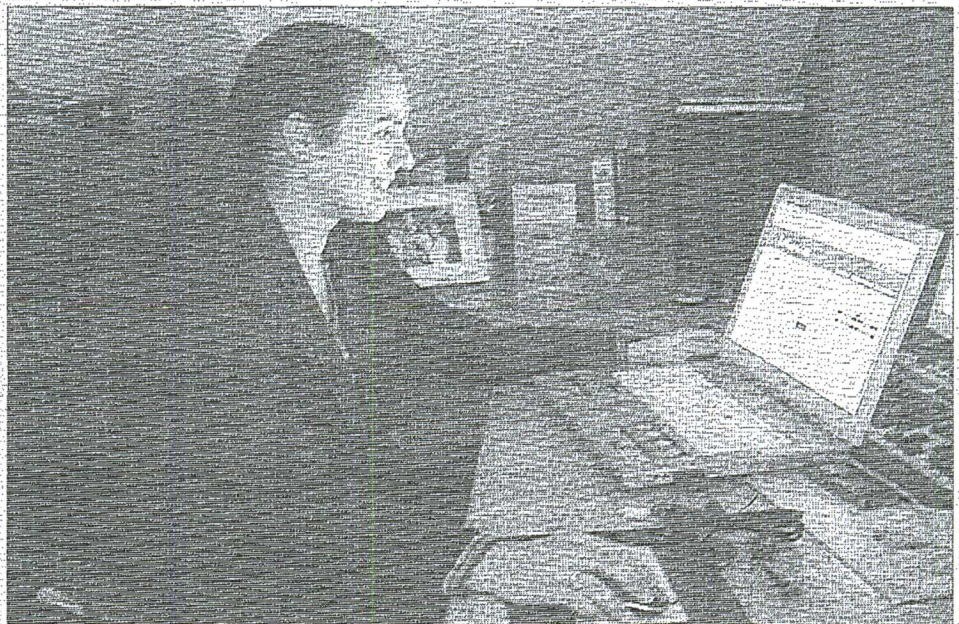
Es la única web española que paga al usuario por navegar. Así se presenta al público un nuevo portal, BeRuby.com, creado en España por cinco emprendedores expertos en el sector de las telecomunicaciones. La iniciativa cuenta con el apoyo financiero del Banco de Inversión GBS Finanzas.

M. JIMÉNEZ Madrid

BeRuby.com apenas lleva en la red unos meses y ya sumó el pasado octubre 30.000 visitas en España. La página, que trata de atraer a los internautas garantizándoles una ganancia por navegar, comprar o registrarse en infinidad de enlaces, también funciona en Reino Unido y próximamente se podrá usar en Francia, Alemania y EE UU, cumpliendo los deseos de proyección internacional de sus impulsores.

Entre esos enlaces se encuentran los pertenecientes a las páginas web de las compañías con las que BeRuby.com tiene acuerdos (aparecen identificados con rubíes). Entre ellas, El Corte Inglés, Ebay, La Casa del Libro, Rumbo, ING Direct, iTunes, Dell, Viajes Marsans, Barceló o Home English.

Su directora general, Nieves Pérez, cuenta cuál es el modelo de negocio. "Los ingresos de BeRuby vienen por tres fuentes distintas: sitios que nos pagan por generar tráfico, como los buscadores Yahoo y Ask, o agencias de viajes que nos pagan simplemente porque nuestros usuarios vayan a sus páginas. Sitios que nos abonan



Nieves Pérez es la cofundadora y directora general del portal español BeRuby.com.

Ganar también a través de los invitados

• **Al usuario se le paga por dos conceptos:** los ingresos que genera directamente (en este caso cobra un tercio de su actividad en internet, por sus compras, registros y visitas) y por los ingresos que genera indirectamente. El usuario recibe una sexta parte de todo lo que generen sus invitados y otra cantidad idéntica por todo lo que realicen los invitados de éstos.

• **Si el usuario tiene diez amigos** invitados y estos invitan

cada uno a cinco, por ejemplo, generará un sexto de lo que hagan 50 personas.

• **El portal ha hecho cuentas y asegura que un cliente medio de internet que realice al año dos viajes, reserve cuatro noches de hotel, compre varios libros y música, y se registre en alguna comunidad generaría 20 euros anuales.** Si su red es de 50 personas y realiza la misma actividad, se estaría hablando de otros 500 euros.

una cantidad por generarles registros; es el caso de comunidades como Meetic, sitios de apuestas como Unibet o web de empleo como Infojobs. Y sitios que nos pagan en función de las ventas que generan, como Zed Lanetro o Viajes Iberia.

BeRuby tiene más de 100 acuerdos con compañías en España, que generan desde unos céntimos por visita hasta comisiones de más del 10% de las ventas o fijos de más de 100 euros. "Es el caso de la educación", añade Pérez, quien advierte que el

usuario cobra en efectivo a través de transferencia bancaria o el sistema de pago online PayPal. "El usuario no está obligado a gastar lo que gana en páginas determinadas", aclara.

La directiva explica que han hecho una primera ronda de financiación, en la que ha participado GBS Finanzas, con la que han conseguido 350.000 euros. "Nos permite cubrir las necesidades financieras hasta bien entrado 2008", continúa Pérez. El objetivo de BeRuby es llegar a los 100.000 usuarios antes de 2009 (y 500.000 en dos años sumando el negocio internacional) y repartir en torno a 60.000 euros mensuales a los usuarios. Pérez explica que con BeRuby, los usuarios disponen de un portal que puede configurar a su gusto con los enlaces que más usa, u ordenados por categoría que hacen más fácil la navegación.