

CRECEN LOS CLUBES DE DESCUENTOS Y DE NEGOCIOS EN LA WEB

## Ahorros de hasta el 70% en las compras realizadas por internet

La compra de productos por Internet permite ahorros de hasta 70% para los consumidores, tanto en los sitios de ventas como a través de los clubes de descuentos y de compra.

El ejemplo más claro está en lo que denominan la "nueva canasta escolar", que incluye una variedad de dispositivos electrónicos e informáticos que utilizan los alumnos y estudiantes.

Un relevamiento realizado por MercoLibre.com entre los precios propuestos por sus vendedores y precios de locales físicos arrojó ahorros para el consumidor que van de 40 a 70%.

Por caso, un pen drive que le sirve a los alumnos para trasladar archivos desde la escuela al hogar o al ciber tiene un costo en la tienda

tradicional de 49,90 pesos, mientras que en Internet se encuentran propuestas desde 15 pesos, lo que significa un ahorro de 70%.

Una mochila para notebook llega a ahorros de 46%; un mouse pad, 50%; y una memoria -que en los locales físicos cuesta 60 pesos- se consigue en la web a 29,90 pesos.

Lo mismo ocurre con dispositivos más complejos desde cámaras digitales hasta una computadora de escritorio.

Los clubes de compras y de descuento comenzaron a tallar en el mundo de las ventas en línea el año pasado con marcas ya reconocidas como Geeble y Groupon.

A las opciones se sumó Grupalia, que a cinco meses

de su operación en el país cuenta con 250.000 usuarios y se ubica en el segundo puesto del ranking, según la empresa.

Desde la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), que reúne a las empresas que operan a través de la web, aseguran que están dadas las condiciones para mantener un ritmo de crecimiento en cantidad de ventas en línea.

La recomendación en general para los vendedores es que elaboren estrategias para "mejorar la experiencia del usuario", ya que una experiencia negativa como el envío de un producto que no era el solicitado o la demora en la logística, hacen que el usuario pierda la confianza en el sistema y no vuelva a hacer compras en línea. ■

## Las compras por internet permiten ahorros de hasta 70%

Buenos Aires (Télam)

Esos beneficios se dan tanto en los sitios de ventas como a través de los clubes de descuentos y compra. El ejemplo más claro está en lo que denominan la "nueva canasta escolar", que incluye una variedad de dispositivos electrónicos e informáticos que utilizan los alumnos.

Un relevamiento realizado por MercoLibre.com entre los precios propuestos por sus vendedores y precios de locales físicos arrojó ahorros para el consumidor que van de 40 a 70%.

Por caso, un pendrive que le sirve a los alumnos para trasladar archivos desde la escuela al hogar o al ciber tiene un costo en la tienda tradicional de 49,90

pesos, mientras que en internet se encuentran propuestas desde 15 pesos, lo que significa un ahorro de 70%.

Una mochila para notebook llega a ahorros de 46%; un mouse pad, 50%; y una memoria -que en los locales físicos cuesta 60 pesos- se consigue en la web a 29,90 pesos.

Lo mismo ocurre con dispositivos más complejos desde cámaras digitales hasta una computadora de escritorio.

Los clubes de compras y de descuento comenzaron a tallar en el mundo de las ventas en línea el año pasado con marcas ya reconocidas como Geoble y Groupon.

A las opciones se sumó Grupalia, que a cinco meses de su operación en el país cuenta con 250.000 usuarios y se ubica en el segundo puesto del ranking, según la empresa.

Desde la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), que reúne a las empresas que operan a través de la web, aseguran que están dadas las condiciones para mantener un ritmo de crecimiento en cantidad de ventas en línea.

La recomendación en general para los vendedores es que elaboren estrategias para "mejorar la experiencia del usuario", ya que una experiencia negativa como el envío de un producto que no era el solicitado o la demora en la logística, hacen que el usuario pierda la confianza en el sistema y no vuelva a hacer compras en línea.

Hasta ahora, más de 60% de las operaciones en línea que se realizan en el país terminan con un pago en efectivo, sin embargo las modalidades de pago a través de empresas específicas (pago fácil o rapipago), las tarjetas de fidelización de las cadenas, el sistema de pagos a través de portales, y las bancarias vienen ganando terreno en el comercio electrónico, según los expertos.

CON EXPECTATIVAS AL DESARROLLO DE LA REGION

## El Intendente de Las Heras busca inversiones chinas

El intendente de Las Heras, Teodoro Camino, se reunió en Puerto Deseado con el gobernador Daniel Peralta, para ahondar en las gestiones realizadas por el mandatario provincial en su viaje a China, donde mantuvo reuniones con empresarios asiáticos para atraer inversiones hacia Santa Cruz.

REDACCION | TiempoSur  
redaccion@tiemposur.com.ar

Con la expectativa de que las inversiones apuestan al desarrollo de la región, el jefe comunal señaló, “el Gobernador

nos ha comentado que cada una de las localidades de la provincia tienen la posibilidad de presentar un proyecto de desarrollo para luego firmar un acuerdo interprovincial entre una provincia china y Santa Cruz”.

De esta manera, cada municipio podrá presentar un proyecto de desarrollo que pueda financiarse con capitales extranjeros.

**Fondos** - Entre los temas tratados en el encuentro de los mandatarios comunales de la zona norte de la provincia, estuvo el de la fibra óptica para la región, calificado como un gran proyecto, del que para su concreción ya se consiguieron los fondos, por lo que queda resolver la parte administrativa.

En referencia a la puesta en marcha del ferrocarril, Camino señaló que falta que el ramal tenga la totalidad de las vías.



Teodoro Camino, mandatario municipal de Las Heras.

Por último comentó, “fue una jornada de mucho trabajo, fundamentalmente sobre las ex-

pectativas y proyecciones de industrializar definitivamente a la localidad con inversiones ex-

tranjeras una vez que se cubran las necesidades de infraestructura básica”. ■

## Microsoft pagará a Nokia mil millones de dólares por un acuerdo

La alianza entre Nokia y Microsoft se ha fijado para más de cinco años, en los que la compañía finlandesa recibirá más de mil millones de dólares de la estadounidense para el desarrollo y marketing de smartphones.

Nueva York. - La alianza entre Nokia y Microsoft se ha fijado para más de cinco años, en los que la compañía finlandesa recibirá más de mil millones de dólares de la estadounidense para el desarrollo y marketing de smartphones con el sistema operativo Windows Phone, informa la revista "Bloomberg Businessweek".

El director ejecutivo de Nokia, Stephen Elop, anunció en febrero la unión y habló de "cifras millonarias" que llegarían de Microsoft. "Businessweek" señala sin embargo que el acuerdo aún no ha sido firmado.

Nokia abandonará su propio sistema operativo, Symbian, que no ha tenido éxito, a favor del de Microsoft, y le pagará por ello en concepto de licencias.

Microsoft también pagará a la finlandesa por el uso de otras patentes. Según la revista, los mil millones (unos 718 millones de euros) formaron parte de los incentivos que usó la firma estadounidense para convencer a Nokia de optar por ellos y no por Android, el sistema operativo rival de Google.

Elop trabajó anteriormente en Microsoft y tuvo que subrayar tras el acuerdo que no es "un Caballo de Troya" del gigante estadounidense. Windows Phone 7, lanzado hace unos meses, sólo cuenta por ahora con un escaso porcentaje de mercado, pero Nokia cree que con su uso puede diferenciarse de la competencia que utiliza Android, presente en muchos teléfonos.- dpa