

NACEXmagazine 24

Nacex | Número 24 | Octubre 2013



Descárgate
NACEXmagazine

Reportaje

El reto de la movilidad sostenible

02

Cliente Nacex

FactoriaDeRegalos.com

entrevista a Aitor y Fernando Cano

04

Agencia Nacex

4701 - Valladolid

06

Vida y Ocio

De pintxos y otros placeres culinarios...

Lujo sobre raíles

Terapia para tu columna: Quiropraxia

10



El reto de la movilidad sostenible

El número estimado de vehículos que hay en el mundo actualmente ronda el billón de unidades. Según una investigación llevada a cabo por Wardsauto, el país que cuenta con más automóviles es Estados Unidos con unos 239.8 millones de unidades. China le sigue, en segundo lugar, con más de 78 millones y Japón viene después, con 73.9 millones de unidades.

Por densidad de población, en Estados Unidos hay un vehículo por cada 1.3 personas; en Italia se registra un vehículo por cada 1.45 personas; y en Francia, Japón y Reino Unido hay un vehículo por cada 1.7 personas. Además, los incrementos más acusados en este sentido se están registrando en países como China, donde la proporción en 2010 era de uno cada 17.2 personas; o en India, donde hay uno por cada 56.3 habitantes.

En España, esta concienciación también ha ido en aumento, por ello se han ido popularizando las ventas de vehículos eléctricos e híbridos, por lo que las administraciones han puesto en marcha planes para motivar las ventas, favoreciendo

especialmente la compra de este tipo de automóviles. Es el caso de las distintas ediciones del llamado plan PIVE. La Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones (Anfac) estima que la llegada del PIVE 3 constituirá un ahorro en emisiones de CO₂ de unas

En España, esta concienciación también ha ido en aumento, por ello se han ido popularizando las ventas de vehículos eléctricos e híbridos

116.000 toneladas al año, ya que supondrá una reducción de los consumos que se calcula en los 30 millones de litros de combustible, con el consiguiente ahorro energético de 39 millones €. Además, el plan PIVE anterior permitió ahorrar más 229.000 toneladas de emisiones de CO₂ en un año. También los consumos en los vehículos consiguieron una reducción de 82 millones de litros al año, lo que se traduce en un ahorro energético de más de 100 millones €.

Pero, a pesar de todas las medidas de estímulo y la buena predisposición social a mejorar en este ámbito, la actual situación de crisis y las aún escasas ventajas a nivel práctico de los vehículos eléctricos, no han propiciado que las ventas en los últimos años de este tipo

de vehículos hayan sido muy significativas. Ni siquiera en el caso de los híbridos se han cumplido las expectativas, en los que habían muchas esperanzas depositadas.

En el último año 2012, se matricularon alrededor de 700.000 vehículos. De esos, sólo 10.077 fueron híbridos y 437 eléctricos. Durante el año anterior, 2011, se matricularon 808.059, de los que 10.342 fueron híbridos y 377 eléctricos.

La preocupación medioambiental va *in crescendo* año a año a nivel global. Y es bien sabido que una de las principales causas es el actual modelo de transporte, basado en el uso de vehículos a motor que funcionan con carburantes fósiles, altamente contaminantes. De ahí que, desde hace años, ya se empezara a investigar en nuevos motores y carburantes más respetuosos con el medio ambiente.



Las ventajas del Gas Natural Vehicular son muchas. Desde el punto de vista medioambiental, tiene una combustión limpia ya que no emite cenizas ni partículas sólidas a la atmósfera

tricos. Y eso que en 2010 el Ministerio de Industria se fijó como objetivo para 2011 vender 20.000 vehículos eléctricos y 50.000 en 2012, reto que tampoco se vió cumplido. A fecha de enero de 2013, en España hay alrededor de unos 1.000 vehículos eléctricos que, en gran parte, pertenecen a las propias empresas automovilísticas, a empresas de alquiler y a organismos públicos.

Pero, a pesar de este panorama, siguen surgiendo posibles alternativas ecológicas que van cogiendo fuerza a través de pruebas piloto que concluyen con resultados muy satisfactorios a todos los niveles. Es el caso del gas natural vehicular (GNV), un combustible automotor, sustituto de la gasolina en motores de combustión interna de encendido por chispa, también sustituye al diesel en aquellos motores de encendido por presión. Debido a su eficiente combustión prolonga la vida del motor, disminuye la frecuencia del cambio de aceite y aumenta la vida útil de lubricantes, bujías, aceites y filtros de aire, etc.

Según endesaonline.es, hay dos tipos de gas vehicular:

Por un lado, está el gas natural comprimido (GNC), un gas natural almacenado a altas presiones, normalmente entre 200 y 250 Bar. Gracias a sus ventajas medioambientales se suele usar en ciudades que presentan altos índices de po-

lución, sobretodo en autobuses, vehículos comerciales y taxis. Los vehículos de fábrica adaptados para consumir GNC suelen aceptar el sistema dual, es decir, GNC y gasóleo indistintamente.

Por otro lado, está el gas natural licuado (GNL), que es gas natural procesado para ser transportado en forma líquida. Muy adecuado para camiones por su gran autonomía.

Las ventajas del Gas Natural Vehicular son muchas. Desde el punto de vista medioambiental, tiene una combustión limpia ya que no emite cenizas ni partículas sólidas a la atmósfera. Además, genera una emisión muy reducida de óxidos de nitrógeno NOX, monóxido de carbono (CO), dióxido de carbono (CO₂) e hidrocarburos reactivos y virtualmente no genera dióxido de azufre (SO₂). De modo que contribuye a la lucha contra el efecto invernadero y la lluvia ácida.

Desde el punto de vista de ahorro económico, la ventaja es sustanciosa, ya que el gas natural cuesta de media un 50% menos que la gasolina. Además, también supone un ahorro en el mantenimiento del vehículo porque incrementa la vida útil de algunos componentes como las bujías, el carburador, lubricantes, entre otros.

A nivel de seguridad, resulta un sistema muy efectivo, ya que están pensados

para que no haya posibilidad de pérdidas o derrames por evaporación gracias a que los sistemas se encuentran sellados. En caso de que hubiese una pérdida en el sistema de combustible, el gas natural simplemente se disiparía en la atmósfera al ser más ligero que el aire.

Empresas como las del transporte público de personas, ya han apostado por el sistema. En la ciudad de Barcelona, por ejemplo, ya están completando un programa de reconversión de 70 autobuses diesel en híbridos. Además, han adquirido 26 vehículos híbridos nuevos, lo que sitúa la flota híbrida del transporte urbano de Barcelona como la tercera de Europa tras las de Londres y Manchester, según TMB.

En España, actualmente hay unas 26 ciudades que ya cuentan con estaciones de servicio de GNV. Se trata de Madrid, Barcelona, Burgos, Salamanca, Sevilla y Valencia, un parque muy inferior aún al de muchos países, utilizadas sobretodo por autobuses urbanos, camiones y flotas profesionales.

Parece ser que las alternativas a los carburantes fósiles son cada vez más numerosas y efectivas, gracias a la investigación y a la concienciación de la sociedad, y las marcas de coches lo están empezando a tener muy en cuenta. Incluso, una de las marcas más importantes de automóviles: Volkswagen, ha presentado recientemente en el Salón Internacional del Automóvil de Frankfurt la versión eléctrica de su coche estandarte: el e-Golf. Ejemplos tan representativos como pueden empezar a marcar una tendencia ya imparable, que consiga calar poco a poco en las preferencias de los compradores.





Entrevista a Aitor y Fernando Cano, propietarios de FactoriadeRegalios.com

1-Expliquenos un poco la historia de FactoriadeRegalios.com

Nosotros somos dos hermanos que siempre hemos querido ir de la mano en el ámbito empresarial. Nuestra historia comenzó en la trastienda de una tienda física de barrio. Algo que surgió como una idea, entre otras muchas, fue tomando cuerpo con el paso de las semanas, hasta que al cabo de unos meses decidimos apostar definitivamente por ello. Nos dedicamos a estudiar exhaustivamente todo tipo de mercados hasta que concluimos con la idea de los regalos originales.

Con el paso del tiempo, te vas dando cuenta de la complejidad que puede llegar a tener una web. El tema de encontrar a alguien que te programe una web es uno de tantos, porque luego tienes que dar con la empresa que pueda colocarte el primero en la lista de Google. Por eso no es tan fácil ni tan barato, hablando en términos económicos y temporales, llegar a tener una tienda online con expectativas de futuro. Al emprendedor que opina que a él no le va a costar tanto, le recomen-

damos que olvide su proyecto e intente otro camino.

2.-La filosofía de la marca es que sus productos cumplan meticulosamente los siguientes valores: ser EXCLUSIVO, PRÁCTICO, ORIGINAL y ECONÓMICO. ¿Qué proceso siguen para escoger esos artículos y cumplir con las exigencias?

Nosotros siempre decimos que nuestro mercado de compra es el mundo. No puedes limitarte sólo al ámbito nacional porque acabas teniendo lo que tienen todos. Si quieres destacarte, es nuestra obligación dedicar horas y horas de estudio de cualquier tipo de mercado. Esto no es fácil porque hay que estar muy seguro de lo que uno busca sin incluso saber lo que está buscando. Es decir: no sabes qué quieres pero sí cómo lo quieres. Hay que ir a muchas ferias (nacionales e internacionales), destripar infinidad de blogs dando igual el idioma en el que estén escritos, analizar y comparar miles de productos, sus características, sus precios, el mercado a donde van dirigidos... Es también una ardua labor. Mi hermano

y yo siempre decimos que para esto hay que tener una mentalidad de trabajo china: horas y horas de trabajo que, al final, igual no te llevan a ningún sitio concreto pero te van allanando el final del camino. A parte de esto, es importantísimo que el cliente quede satisfecho con un empaquetado que no se espera: cuidamos hasta el mínimo detalle todos los tipos de envoltorio, de tarjetas, de cajas... En fin, nada queda al azar ni a la improvisación.

3.-¿Por qué escogieron exclusivamente el canal de venta online? ¿Qué ventajas presenta frente a la tienda física de toda la vida?

Nosotros, que comenzamos nuestra historia en la trastienda de una tienda de barrio, fuimos conscientes de las limitaciones de una tienda física. ¿Ventajas de una tienda online? Todas. ¿Desventajas? Todas también. Gracias a la web, puedes tener una visión que vaya más allá de las cuatro calles que componen un barrio; puedes aspirar a llegar a todo el ámbito nacional y, siendo más ambicioso, al extranjero. Una tienda online te permite llegar a donde no llegan las tiendas fisi-

Factoriaderegalos.com, cliente de la agencia NACEX 4807 de Basauri, se crea con el ánimo de cubrir los gustos y necesidades de aquellos que valoran la exclusividad y originalidad en el diseño de cada producto, con el fin de hacer llegar a cada cliente lo más seleccionado de cada rincón del planeta.



AITOR Y FERNANDO CANO
PROPIETARIOS DE FACTORIADEREGALOS.COM

cas. Tú piensa que una persona que desee comprar algo, puede salir a la calle y hartarse de andar buscando tiendas para, al final, no comprar nada porque no encuentra lo que busca. Sin embargo, si esa persona está tranquilamente en su casa, sentada, delante de su ordenador..., puede buscar en cientos y cientos de tiendas, y seguro que en un sitio o en otro acaba comprando aquello que no pudo localizar en su barrio o ciudad.

4.-Cuentan con un sinfín de categorías diferentes, ¿Cuál es la época del año en que más demanda se genera y cuál es el perfil de comprador más común?

El perfil mayoritario es mujer, trabajadora, de 28 a 45 años. La verdad es que la mujer es quien más piensa en las compras para sí mismas, pero en la misma medida, piensan en los demás. Aunque es creciente el sector masculino que dedica parte de su tiempo a buscar con mimo aquello que le pueda encantar a la persona a quien va dirigido su regalo. En cuanto a la época en la que más se demandan nuestros artículos es la de Navidades. Luego siempre hay picos a lo largo del año como San Valentín, Día de la Madre, del Padre... También hay que tener en cuenta que cumpleaños, compromisos, aniversarios..., hay todo el año, así que la línea es bastante regular salvo los picos ascendentes que comentábamos antes.

Navidades es la campaña más fuerte con diferencia, y además, como el comprador

Tenemos un porcentaje de entrega en 24 horas de casi el 98%. Lo compras hoy y sabes que lo tienes mañana

español es, por naturaleza, bastante confiado en que ya encontrará lo que busca, lo va dejando para el final, y ahí también entra nuestra web, porque tenemos un porcentaje de entrega en 24 horas de casi el 98%. Lo compras hoy y sabes que lo tienes mañana

5.- Los tiempos de entrega son esenciales para una tienda online que ha de cumplir con la ilusión de quien recibe un regalo. ¿Cómo gestionan las campañas de más demanda, como Navidades, San Valentín, y otras fechas señaladas, etc..?

Todos nuestros pedidos, todos, deben salir de nuestros almacenes el mismo día que se reciben, salvo por la noche, claro está. Y ahí entra NACEX, porque todos los paquetes deben ser entregados en un plazo de 24 horas. Este es un factor importantísimo porque el cliente quiere sus compras YA. Mañana mejor que pasado, y hoy mejor que mañana. Además, nosotros contamos con un horario de recogida muy extenso, por lo que el cliente puede apurar sus plazos de compra porque sabe que al

día siguiente hay un repartidor de NACEX tocando su timbre para hacerle entrega de un paquete. Da igual que sea un día cualquiera del año o que estemos en plena efervescencia navideña: todas las solicitudes de pedido recibidas antes de las 18h, tienen que salir ese mismo día hacia su destino.

6.- ¿Cuáles son los planes a medio y largo plazo de FactoriadeRegalios.com?

Los planes de Factoriaderegalos son afianzarse en el mercado nacional entre las 2 ó 3 tiendas mejor vistas por el mercado, fidelizando nuestra base de clientes. Creemos que estamos en el buen camino y que nos encontramos a punto de conseguirlo. Queremos que el cliente nos reconozca por tener un buen catálogo, buenos precios, buen servicio y ser tan rápidos y eficaces como sea posible. Todo comienza por ofrecer al cliente una web de fácil manejo, intuitiva, dinámica y atractiva. Eso incluye una pensada red de clasificaciones de productos. El cliente debe encontrar lo que busca sin perder un segundo y sin aburrirse. Después, tiene que ver que el catálogo es lo suficientemente atractivo como para quedarse en la web. Y si a todo esto le añadimos un atento servicio de atención al cliente, la rapidez en la entrega, y el esmerado empaquetado de cada regalo, tienes todas las papeletas para que ese cliente quede satisfecho y decida repetir en un futuro.





4701 VALLADOLID
 Pol. Ind. San Cristóbal
 C/ Cobalto nº13, Nave 4
 47012 Valladolid
 Tel. 983 457 546
 Fax 983 477 443



Valladolid

Aunque la 4701 tiene una antigüedad de unos 6 años, la actual gerencia lleva en el cargo menos de un año, desde el mes de noviembre de 2012. El delegado, Roberto García Luzón, lleva trabajando con NACEX desde el año 2009, habiendo trabajado también en otras empresas del sector (MRW), por lo cual conoce de primera mano las características y necesidades del mercado.

Roberto García, delegado, comenta: *A lo largo de este año se han producido una serie de cambios en la empresa enfocados a mejorar la calidad de servicio a nuestros clientes, así como mejorar las condiciones de trabajo de nuestros empleados. De esta manera, el pasado mes de junio inauguramos unas nuevas instalaciones situadas en el Polígono de San Cristóbal de Valladolid, donde contamos con unas oficinas de atención al cliente más modernas y polivalentes, así como mayor espacio de operativa y de almacenamiento. Estas instalaciones nos permiten ofrecer a nuestros clientes nuevos servicios, como la posibilidad de ofertar almacenaje a aquellas empresas que están empezando con sus tiendas de e-commerce y no disponen aún de logística suficiente para desarrollar su negocio.*

Asimismo, hemos abierto un Punto de Servicio en el centro de Valladolid, para

continuar manteniendo una cercanía con aquellos clientes que no pueden desplazarse a nuestras instalaciones principales.

La agencia de Valladolid ha creado una página web propia (www.nacexvalladolid.es) que focaliza la información dentro de su área de actuación. Cuentan, además, con presencia activa en las redes sociales: Facebook y Twitter.

El delegado explica: *Otra acción destacada que hemos realizado en este verano es la incorporación de un nuevo vehículo ecológico de reparto. Se trata de un triciclo de carga con asistencia eléctrica, con el cual poder repartir en zonas de difícil acceso para vehículos convencionales, como pueden ser zonas peatonales, restringidas al tráfico, además de suponer una alternativa real a los vehículos con motor de combustión. Con este triciclo conseguimos dar una solución ecológica, silenciosa, cívica y sostenible al problema de la circulación en el centro de la gran ciudad, además de resultar un eficaz soporte publicitario para la empresa. La iniciativa ha tenido gran acogida entre nuestros clientes y entre los comerciantes de la zona centro de Valladolid, principalmente entre los que ven en la ecología y la sostenibilidad un negocio de futuro dentro de la actual crisis económica.*

Y, prosigue, *el reparto con vehículos ecológicos se enmarca dentro de un compromiso que hemos adquirido en nuestra agencia: que toda nuestra flota de reparto sea energéticamente eficiente para el año 2015. Para ello, además del triciclo de carga, van a invertir en la compra de vehículos propulsados por GLP, combustible que genera mínimas emisiones de CO2, NOx y partículas, que además de disminuir considerablemente la contaminación acústica en las ciudades, redundan en un importante ahorro en el precio del combustible.*

Este compromiso pretende aumentar la imagen de calidad de la marca NACEX en nuestra zona de actuación, aportando un valor añadido a la empresa entre nuestros clientes, concluye el delegado.

Agencia
4701

En nuestro compromiso ecológico, queremos ir sustituyendo todos nuestros vehículos convencionales por otros nuevos propulsados por GLP y eléctricos

Cubrimos la mitad sureste de Valladolid capital y provincia, las rutas de la Ribera del Duero y del Valle del Esgueva, incluyendo, entre otras, las localidades de Peñafiel, Íscar, Aldeamayor, La Cistérniga, Tudela de Duero, Boecillo y Laguna de Duero. Damos cobertura a la mayor parte de las zonas industriales de Valladolid, incluyendo los Polígonos Industriales de San Cristóbal, Argales, La Mora, El Brizo y el Parque Tecnológico de Boecillo. Para ello, contamos con una plantilla de 5 mensajeros y 3 administrativas.

Actualmente tenemos una flota formada por 4 furgonetas ligeras, un furgón, una motocicleta y nuestro original triciclo de carga con asistencia eléctrica. En nuestro compromiso ecológico, queremos ir sustituyendo todos nuestros vehículos convencionales por otros nuevos propulsados por GLP y eléctricos.

Roberto García hace balance de su experiencia al frente de la agencia durante este año y comenta: *Ha sido un año realmente complicado debido a la actual coyuntura económica, en la cual estamos intentando lograr la estabilización económica de nuestra agencia, aportando nuevas iniciativas y servicios a nuestros clientes, con el fin de conse-*

guir su fidelización y lograr asegurar su confianza en nosotros.

Creemos que lo estamos consiguiendo con gran esfuerzo e ilusión por parte de todo el equipo de la 4701, tanto desde la gerencia como desde la plantilla.

Cuando le preguntamos por alguna anécdota curiosa a la que se haya dado lugar, explica: *Las anécdotas curiosas que hemos tenido en este año son sobre todo las relacionadas con nuestro triciclo de carga. Mucha gente te para a preguntar qué es lo que vendemos o qué llevamos dentro. La preocupación de los compañeros del sector del transporte es si se termina muy cansado al finalizar la jornada de trabajo. Los niños quieren subirse y luego están los que quieren sacarse fotos con el triciclo, incluso algún policía municipal.*

Varios miembros de nuestra plantilla formamos parte del equipo nacexvalladolid.es de ciclismo, el cual ha participado en algunas pruebas cicloturistas en este verano, como el Desafío Canal de Castilla, que se celebró el pasado mes de junio, recorriendo los 145 km del Canal de Castilla en una sola etapa. También participamos habitualmente en rutas cicloturistas por la provincia de Valladolid.



Equipo nacexvalladolid.es en el Desafío Canal de Castilla celebrado el pasado mes de junio



ROBERTO GARCÍA LUZÓN
 DELEGADO DE LA AGENCIA

01 Te llevamos tu equipaje deportivo donde tú vayas

NACEX ha lanzado un nuevo servicio, específico para cubrir la necesidad de los clientes que viajan con equipajes abultados o difíciles de transportar por uno mismo. Así, con NACEX PROMO, se puede viajar sin necesidad de sufrir la molestia de cargar con pesadas maletas y equipajes deportivos (tablas de surf, bicicletas, palos de golf, equipos de buceo, etc.).

Además, este servicio lleva implícitas otras ventajas muy notables, como evitar largas colas de facturación en los aeropuertos, tener la certeza y tranquilidad de que el equipaje llega al destino a tiempo y en perfecto estado,

y la comodidad de poder controlar con el teléfono móvil, tableta u ordenador dónde se encuentra el equipaje en todo momento a través de la aplicación web de NACEX.

NACEX es la primera compañía de mensajería que ofrece este servicio a precio cerrado.

NACEX cuenta con soluciones perfectamente adaptadas al tipo de equipaje que se envíe, pudiendo solicitar que un mensajero haga la recogida y la entrega en el destino, o bien pasándolas a recoger o entregar personalmente por la agencia NACEX más cercana.



03 Resumen eShow Madrid

Los pasados días 25 y 26 de septiembre, se celebró la edición madrileña de eShow Madrid, que resultó todo un éxito de visitantes y participantes en ponencias y encuentros entre profesionales de las áreas de e-commerce, digital marketing, hosting & cloud, mobile y social media.

El 25 de septiembre, primer día de feria, se celebraron los Fast Talk de eShow Madrid, donde expertos de todo tipo de servicios para empresas e-commerce ofrecieron ponencias breves donde se expusieron las principales ideas de su actividad.

Por parte de NACEX, Jordi Llauredó expuso las últimas novedades

en paquetería y servicios de valor añadido que NACEX pone a disposición de los clientes, con ayuda de la última tecnología.

Algunas de las principales ideas de la ponencia de Jordi Llauredó fueron:

-Los hábitos de compra han cambiado y en NACEX nos hemos adaptado: Pre-alertamos de la llegada de todos nuestros envíos, como valor añadido para el cliente; somos la mensajería con los horarios más amplios de recogida: nuestros clientes procesan mayor número de pedidos; devoluciones a un precio razonable y con los mismos privilegios que los envíos de salida...



02 Nuevo servicio a la isla de Mallorca

Desde el pasado 1 de agosto, está disponible para todos los clientes de NACEX un nuevo servicio entre la península y Mallorca: MALLORCA MARÍTIMO.

Este nuevo servicio, de Península a Mallorca y de Mallorca a Península, tiene una garantía de entrega de 48/72 h y se convierte en una alternativa económica y efectiva a aquellos envíos que no requieren de la máxima urgencia en su entrega.



04 Orgullosos de patrocinar al "Recre"

El pasado 20 de agosto se celebró la rueda de prensa en la que se firmó el acuerdo de patrocinio entre el Recreativo de Huelva y NACEX.

El acuerdo fue rubricado por el director de marketing del Recreativo, Juan Sánchez, y el franquiciado de NACEX en Huelva, Juan Álvarez, en la sala de prensa del Nuevo Colombino ante los medios de comunicación. La colaboración tendrá una duración de un año, aunque Juan Sánchez destacó la plena confianza por ambas partes que será prolongado en el futuro.

Con este nuevo acuerdo, dentro de su política de apoyo al deporte, NACEX apoya al Decano del fútbol español y será el proveedor oficial de servicios de mensajería y paquetería del Club.



Próxima feria e-commerce eShow Lisboa

Los próximos 23 y 24 de octubre, se celebrará la edición de este año de eShow en Lisboa, el encuentro de referencia en servicios para las empresas que utilizan internet como canal de venta y para la que NACEX se presenta como referente en logística para negocios online en la Península Ibérica.

Los visitantes que se acerquen al stand n°43 del Centro de Congressos de

Lisboa, en el Pavilhão do Rio, podrán conocer de primera mano todas las ventajas implícitas en los servicios de valor añadido que se ofrecen para comodidad de los clientes, como los servicios de pre-alerta por SMS y email, las aplicaciones para smartphone con las que se pueden gestionar las incidencias y seguir la trazabilidad del envío en tiempo real, entre otras.



El escaparate de las "apps" móviles

Un estudio publicado por Loalytics indica que, este pasado año, el total de aplicaciones móviles descargadas alcanzó la increíble cifra de 70 mil millones. Y, lo que aún llama más la atención: de ellas el 22% sólo se han utilizado una vez. Las aplicaciones móviles se han convertido en un negocio muy lucrativo y, cada vez más, son el medio a través del cual los usuarios realizan sus compras por Internet, gracias a la inmediatez y rapidez de la información y gestión de compra que permiten.

Según este estudio, el 72% de los usuarios accede cada día a 10 aplicaciones móviles y un 2% afirma utilizar más de 50.

Se prevé que este negocio genere 16,4 mil millones de dólares en 2016, en el

caso de las apps para smartphone y de unos 9 mil millones, en el caso de las tabletas.

Está comprobado que las aplicaciones móviles contribuyen a aumentar la intención de compra un 25% más entre los clientes más fieles y más de la mitad de los usuarios de apps móviles las utiliza ya para realizar compras de todo tipo, según el estudio.

De las plataformas que existen, los usuarios de Apple (iPhones y iPads) son los que más compran, en concreto el 69%; el porcentaje de compradores de Android es del 53%, y un tercio de usuarios, en el caso de BlackBerry y Windows.



ESPACIO 2.0

En este espacio os presentamos apps, blogs y webs interesantes y curiosas para el día a día.

¡ ENVÍANOS TUS PREFERIDAS!

@nacex_

El tuit ganador de la promoción en Twitter es:



¡FELICIDADES, la nueva camiseta de diseño exclusivo Kukuxumusu del velero NACEX 2013 es tuya!

CityPromos Las ofertas más inmediatas

Se trata de una app que te permite recibir ofertas en tiempo real de los comercios próximos a tu localización. Además, se puede personalizar de manera que sólo recibas aquellas ofertas que realmente te interesan, creando tu propia lista de establecimientos. Es un servicio sencillo e inmediato, sin necesidad de comprar tickets por adelantado.

http://www.citypromos.es



Obsso Sácale partido al consumo colaborativo

Esta app te permite intercambiar con tus amigos los artículos de toda clase que ya no utilizas por otros que te interesen más. Son las llamadas apps de consumo colaborativo. Muy práctico para sacar un rendimiento a los que ya no necesitas y poder hacerlos así con lo que te mueres de ganas de tener.

http://obsso.com



Una casa rural con encanto

En la localidad de Orio, un pueblo pesquero situado a 20 minutos de Donostia-San Sebastián y a 5 de Zarautz, y a tan sólo 500 metros del mar se encuentra Mailan, una casa rural de construcción vasco-francesa con una decoración ex-

quisita y unos agradables jardines por donde pasear o pararse a leer y a descansar un rato. Cada una de sus seis habitaciones es diferente y única en su decoración, y cuentan con vistas tanto al monte como a la ría.



MAILAN Casa Rural con Encanto
Calle Olazkoegia, 16 · 20810 Orio-Aia (Guipuzkoa) | Tel. 943 890 345
Email: contacto@casaruralmailan.com | <http://www.casaruralmailan.com>

De pintxos y otros placeres culinarios...

Tratándose del País Vasco, es fácil acertar y quedar satisfecho con la gastronomía local. Las calles de Orio cuentan con lugares donde degustar platos típicos, entre los que destacan las especialidades en pescados y carnes asadas a

la parrilla. En especial, el besugo a la parrilla, el plato estrella de Orio. Las angulas de la ría, las carnes de vacuno y las anchoas, son otros de los placeres a catar, siempre acompañadas del txakoli o la sidra de la zona.



Terapia para tu columna: Quiropraxia

La columna vertebral es una pieza clave en el cuerpo, muy delicada y poderosa a la vez. La quiropraxia es una terapia basada en la idea de que el buen alineamiento de la misma evita muchas enfermedades que afectan al organismo.

Mediante radiología convencional, esta terapia identifica los puntos fundamentales de alteración de la columna con el objetivo de aplicar la terapia más adecuada sobre esos puntos, consiguiendo así la recuperación del afectado.

Lujo sobre raíles

El **Transcantábrico Gran Lujo** es un hotel de cinco estrellas sobre raíles. El recorrido de este tren es un viaje en el tiempo y en la historia, desde la época prehistórica hasta nuestros días. Discurre por las mismas vías por las que el mítico Ferrocarril de La Robla, el viejo tren hullero que iba de León hasta Bizkaia con cargamentos de carbón.

Este tren turístico, el primero que cubre la ruta León - Santiago de Compostela, en 8 días y 7 noches mágicas, se puso en marcha en 1983, a imagen y semejanza

del mítico Orient Express. El capricho vale la pena ya que, a parte de las impresionantes vistas y las inmejorables instalaciones y servicios con los que cuenta este tren, también se pone a disposición del viajero un autocar de lujo que acompaña al tren en todo el recorrido realizando excursiones y salidas nocturnas. Todo un viaje de placer a bordo de un tren cargado de cultura, paisajes de ensueño, gastronomía y vagones con todo lujo de detalles.

<http://www.eltrascantabricogranlujo.com>



La lectura, más cómoda ¡imposible!

Ya no tendrás que padecer tensiones cervicales ni incomodidades en el cuello porque, con estas originales gafas puedes ver la televisión o leer cómodamente acostado con la cabeza apoyada en tu mullida almohada. Un estupendo regalo para todos los amantes de las comodidades, y también para las personas con movilidad limitada o convalecientes en cama.

<http://www.factoriaderegalos.com/gafas-horizontales-el-invento-para-leer-tumbado>



Practicidad y precisión en tu mano

No te preocupes más por los sobrecostes de tu equipaje a la hora de volar, ya que con esta práctica báscula para maletas sabrás exactamente cuánto pesa. Es pequeña y de sencillo manejo; además, incorpora una correa para facilitar la tarea sin dañar la maleta.

<http://www.beurer.com>



NACEX

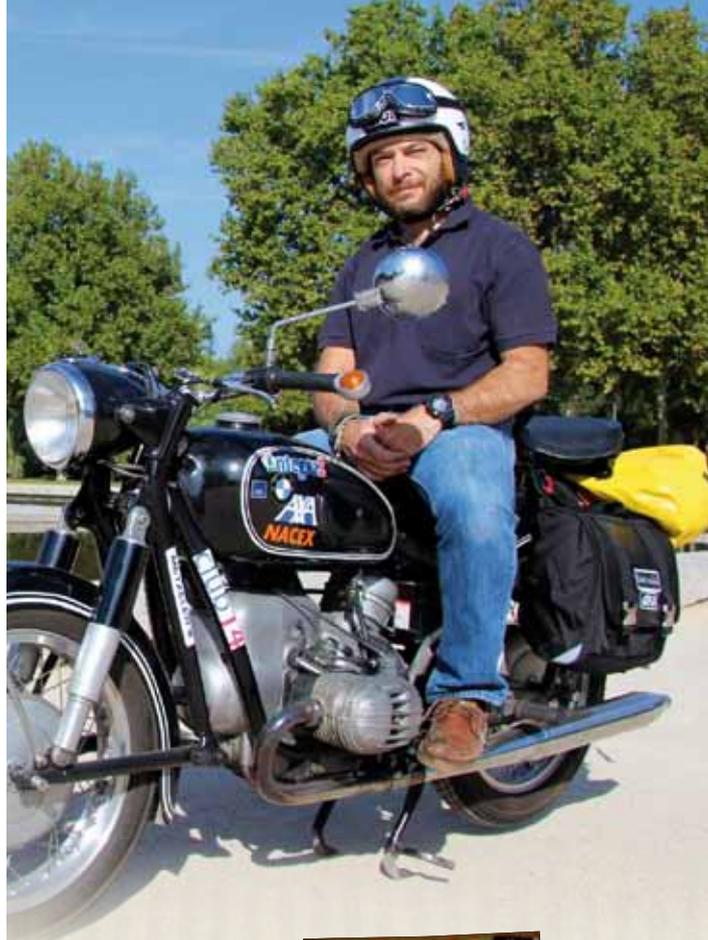
Miquel Silvestre emprende Operación Sahara

Autor de títulos tan conocidos como *Un millón de piedras* o *La emoción del Nómada*, Miquel Silvestre viajará durante varias semanas por localizaciones tan emblemáticas como la Bahía de Alhucemas, Larache, Fez, Sidi Ifni, Ceuta o Tarfaya para tratar de acercarnos a un pasado reciente pero muy olvidado.

Lo hará sin GPS ni inyección electrónica, usando sólo mapas de papel y una moto clásica completamente alejada de las modernas máquinas que suele usar. "La Abuela", como ha bautizado a su motocicleta, es una R50 de 1965. "Diseñada en los años 50, era un modelo revolucionario para su tiempo", explica el alicantino, "capaz de alcanzar los 140 kilómetros por hora. Era el no va más de aquellos años".

Silvestre está especializado en itinerarios históricos tras los pasos de los viajeros y descubridores españoles del pasado. Ha dado la vuelta al mundo en moto en su Ruta Exploradores Olvidados y recientemente ha regresado de Uzbekistán, a donde fue sobre una BMW R1200 GS del 2013 en la Ruta Embajada Samarcanda tras los pasos del embajador madrileño del siglo XV Rui González de Clavijo.

NACEX, quien ya apoyó la Ruta Embajada Samarcanda, auspicia la nueva aventura por su carácter cultural. El propósito del viaje es realizar una serie de cortodocumentales para emitir en La 2 de TVE y en varios canales autonómicos. Además, como es habitual en Silvestre, la aventura se podrá seguir en directo vía on line a través de las distintas redes sociales que usa el escritor, verdadero especialista en comunicación en directo por internet con miles de fieles seguidores en Facebook, Twitter y Youtube, canales a los que se puede acceder desde la web www.miquelsilvestre.com



"Ha sido una experiencia intensa, una prueba de esfuerzo: conectarse a Internet en algunas de las zonas más recónditas del planeta, publicar imágenes, actualizar el blog, estar activo en las redes sociales, ha llegado a ser una tarea descomunal, pero la satisfacción está en que he sido capaz."



"Primero me formé como viajero y más tarde como profesional del viaje. Ahora empiezo otra etapa en la que espero llegar a un tope profesional iniciando una nueva aventura."



"En la Ruta Embajada a Samarkanda he repetido paso a paso las etapas de un viaje que hice en 2009 por primera vez y que fue para mí un viaje trascendente, y ahora lo he repetido como narrador profesional."



"Los viajes que transformaron mi persona fueron los que realicé hace tiempo, fueron viajes íntimos e iniciáticos y me convirtieron en lo que soy ahora."