

El Norte de Castilla

SALAMANCA
Lunes 07.07.14
Nº 60.290
1,30 €

DIARIO INDEPENDIENTE FUNDADO EN 1854 :: www.elnortedecastilla.es

**ÁLVARO DE ARRIBA
Y LORENA MARTÍN, ORO
EN LOS NACIONALES P50**



**AVENIDA EVITA A LOS
'COCOS' EN EL SORTEO
DE LA EUROLIGA P50**



BRASIL 2014

**DUELOS HISTÓRICOS
EN EL MUNDIAL: EUROPA
CONTRA SUDAMÉRICA P45**

Acusan al Ayuntamiento de paralizar el Plan de la Ciudad Vieja y permitir ciertas obras

Denuncian que se han vaciado edificios protegidos y otros afectan a las vistas

La asociación Ciudadanos en Defensa del Patrimonio critica la actitud del Ayuntamiento al no desarrollar el Plan de Gestión Integral

de la Ciudad Vieja, lo que está permitiendo actuaciones urbanísticas que estarían prohibidas si la normativa urbanística prevista para el casco histórico estuviese ya en vigor. Como ejemplos, citan un edificio que se construye en Peñuelas de San Blas y otro que se ha vaciado por dentro en la Rúa. **P2**



El obispo de Salamanca bendice a decenas de coches y camiones con motivo de San Cristóbal P8

VEHÍCULOS CON PROTECCIÓN DIVINA

El obispo, Carlos López, bendice a una larga caravana de vehículos encabezada por un antiguo camión Pegaso. :: **SOLETE CASADO**

Un acuerdo de la Usal y Universia fomentará el comercio electrónico

Desarrollarán una plataforma que ofrecerá ventajas al comprar a alumnos, profesores y personal

La Universidad de Salamanca y el Portal Universia firmarán un convenio que fomentará el uso del comercio electrónico entre estudiantes, profesores y personal de la Usal,

y que además, supondrá una nueva fuente de ingresos para la entidad académica, que se llevará un porcentaje del margen neto de cada venta realizada por la plataforma. **P5**

El presidente de Gowex dimite tras admitir la estafa

Jenaro García Martín, presidente de Gowex, empresa suministradora de wifi gratuito, ha dimitido del cargo después de reconocer ante el juez y el consejo de administración de la firma tecnológica que había falsificado las cuentas al menos durante cuatro años. La burbuja estalló después de que se hiciera público un informe demolidor que valoraba en cero las acciones de la empresa, lo que causó su desplome. **P38**

Sucesos Un hombre muere aplastado por unas pacas en una nave de Carrascal de Barregas **P9**

Castilla y León La atención hospitalaria lidera el aumento de las reclamaciones ante Sanidad **P20**

Salamanca	2	Deportes	45
Esqueles	17	Tus anuncios	62
Castilla y León	20	V	65
Opinión	26	SERVICIOS	
España	28	Pasatiempos	64
Mundo	31	El tiempo	72
Economía	36	Agenda	73
Culturas	40	Televisión	76

HOY LUNES 7 DE JULIO DÍA DE LA FRUTA



elárbol
supermercados
DEFENDEMOS TU AHORRO



Estudiantes universitarios se dirigen a sus facultades en el Campus Miguel de Unamuno. :: ALMEIDA

La Usal desembarca en el comercio electrónico para captar nuevos ingresos

La institución docente obtendrá el 45% del margen neto de cada venta generada, fruto de la colaboración con Universia

:: RICARDO RÁBADE / WORD

SALAMANCA. Articular una plataforma universitaria de comercio electrónico, con el fin de ofrecer a profesores, estudiantes y personal de administración y servicios, productos en condiciones ventajosas es una de las nuevas y sugestivas líneas de gestión que articulará en los próximos meses el equipo rectoral de la Universidad.

Dicha inquietud se plasmará en un convenio de colaboración, cuyos detallados contenidos y bases legales ya han sido refrendados por la Comisión Permanente del Consejo de Gobierno de la institución docente salmantina.

El citado convenio se configura también como un acicate y una vía de obtención de fondos adicionales para las encogidas arcas de la entidad docente. No en vano, se indica literalmente en uno de los apartados del documento -que rubricará próximamente el rector Daniel Hernández Ruipérez con el director general del Portal Universia, Pedro Aranzadi- que «se abonará a la Universidad el 45% de la comisión neta, impuestos excluidos, que obtenga Universia por la venta de cada uno

de los productos o servicios ofrecidos» a través de la citada plataforma. Ésta se configura, además, como «un escaparate virtual de ofertas de productos y servicios de terceras empresas 'partners' de Universia», que «redirigirán a los usuarios a las tiendas 'on line' de dichos 'partners' donde poder adquirir tales productos y servicios».

También en relación a estos beneficios, que irán a parar a las partidas económicas de la Usal, la entidad académica podrá optar por que su comisión se le abone «en especie», mediante la entrega de productos informáticos o tecnológicos. Todas estas comisiones se liquidarán trimestralmente a la Universidad, incrementadas con el correspondiente IVA y siempre que alcancen

«el importe mínimo de 500 euros».

Las categorías de productos y servicios que podrá englobar esta nueva plataforma de comercio electrónico comprenden desde la tecnología hasta la electrónica, pasando por viajes, libros, seguros, restauración y cualquier otra categoría afín al colectivo universitario.

Además, a la nueva plataforma se accederá únicamente a través de la web oficial de la Universidad, bajo un sofisticado sistema de identificación, lo que permitirá que solo puedan acceder a ella los miembros de la comunidad universitaria. Y para que el sistema resulte de uso más sencillo por los universitarios, existirá el consabido mecanismo de suscripción a un servicio de 'newsletter' para que todos los profes-

Profesores y estudiantes tendrán descuentos para libros, viajes, tecnología, seguros y restauración

res, estudiantes y personal no docente puedan, en todo momento, estar al día de las diferentes ofertas disponibles.

El convenio tendrá una duración de dos años, con posibilidad de ser prorrogado de forma anual por periodos de un año, siempre que ambas partes no expresen lo contrario. Además, se constituirá la pertinente comisión de seguimiento con el fin de velar por la correcta ejecución y aplicación del acuerdo.

Los postulados económicos de Universia al dar este paso y abrir esta nueva vía de colaboración con la ocho veces centenaria Universidad de Salamanca son muy claros. Así, en su material promocional, Universia enfatiza que «pretendemos ser el canal de venta prioritario para los universitarios, consiguiendo así que parte de la comisión que se genera por cada venta universitaria, se quede en la Universidad para financiar proyectos de alto valor para el conjunto de su comunidad».

Declaración de principios

Pero todavía hay más. En la particular declaración de principios Universia asevera que serán «los encargados de controlar las ventas que se generan a través de estos canales, comprometiéndose a revertir de nuevo en la Universidad parte del beneficio neto de cada venta».

Y es que Universia tiene muy claro que la innovadora plataforma de comercio electrónico se erige como «una nueva fuente de ingresos para la Universidad, con un 45% del margen neto de cada venta generada (IVA no incluido)», todo ello acompañado de un rosario de atractivas ventajas, con «reducción de costes, tiempo y dedicación».

Además, Universia se congratula de la densa experiencia cosechada ya en el sector, jalonada por más de ocho años en el ámbito del comercio electrónico.