



Muchas de las compras, sobre todo de ropa y complementos, se realizan online. / Economía de Guadalajara

## La generación 'xennial' impulsa el 'ecommerce'

Son las personas con edades entre los 35 y 40 años, con un gasto mensual de casi 200 euros

E. de G./Guadalajara

La generación 'xennial', las personas con edades entre los 35 y 40 años, impulsa el 'ecommerce' con un gasto mensual de casi 200 euros y con una cesta media de 74 euros por compra, según se desprende de los datos ofrecidos por vente-privee, creadora de las ventas flash por Internet.

En concreto, esta nueva microgeneración, situada a medio camino entre el descontento de la generación X y el alegre optimismo de los 'millennials', ha sido descrita como aquella que "contiene a las personas que vivieron una juventud analógica y una madurez digital".

De esta forma, pese a no ser nativos digitales tienen facilidad para la tecnología y han tenido que encontrar su trabajo en plena crisis, por lo que tie-

nen gran capacidad de adaptación.

Sin embargo, la generación que más invierte en Internet es la generación X, comprendida entre los 41 y 55 años, quienes realizan un gasto medio mensual de 252 euros y en cada compra invierten 78 euros de media. Le sigue muy de cerca los 'babyboomers', compradores entre los 56 y los 70 años, que tienen un gasto mensual de 236 euros y que en cada compra invierten 76 euros.

Por su parte, la Y o 'millennials', con edades comprendidas entre los 20 y los 34 años, y la generación Z, nacidos a finales de los años 90, quienes invierten 147 euros y 95 euros al mes, y realizan un gasto de 69 euros y 56 euros por compra, respectivamente.

Según los datos de vente-privee, al hablar de la frecuencia de compra, pese a que se realizan 2,6 compras al mes de media, existen diferencias según la generación. En concreto, la generación X es la que realiza adquisiciones 'online' con más frecuencia, hasta las 3,3 veces al mes, o lo que es lo mismo, 40 veces al año.

En segunda posición se encuentran los 'babyboomers', que compran 3,1 veces al mes, 37 veces al año, y los 'xennials' completan el podio, adquiriendo 2,6 veces al mes, 31 al año. Por último, los 'millennials' realizan 2,1 compras mensuales, 25 compras al año, mientras que la generación Z realiza 1,7 compras al mes -20 compras anuales.

## Patronal y sindicatos suscriben un Acuerdo de Diálogo Social

Para impulsar la negociación colectiva en Castilla-La Mancha

E. de G./Guadalajara

La Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha y las centrales sindicales CCOO y UGT suscribieron, en Toledo, un Acuerdo de Diálogo Social para impulsar la negociación colectiva en Castilla-La Mancha, con el que se pretende dar estabilidad social y económica en el marco del diálogo social y dotar a la negociación colectiva de un sistema que sea ágil, eficaz y adaptado a las necesidades actuales que tiene Castilla-La Mancha.

El Presidente de CECAM, Ángel Nicolás, que ha firmado el Acuerdo junto a los secretarios regionales de CCOO y UGT, Francisco de la Rosa y Carlos Pedrosa, respectivamente, ha señalado que "es un acuerdo

muy importante que va a determinar las distintas negociaciones que se van a producir en cada sector y en cada provincia en las distintas mesas de negociación". Y añadía que "la firma de este convenio demuestra que el acuerdo es fácil si se quiere y que es posible".

En este sentido, el Presidente de CECAM apuntaba que "estamos dando una imagen de seriedad porque estamos acordando para favorecer a las empresas y a los trabajadores y al desarrollo de Castilla-La Mancha". Además, el Presidente de la Confederación ha recordado que es la primera vez que Castilla-La Mancha llega a un acuerdo antes de que se llegue a nivel nacional.

"Es un acuerdo muy importante que va a determinar las distintas negociaciones que se van a producir en cada sector y en cada provincia en las distintas mesas de negociación".



El Los agentes sociales tras la firma del acuerdo. / Economía de Guadalajara

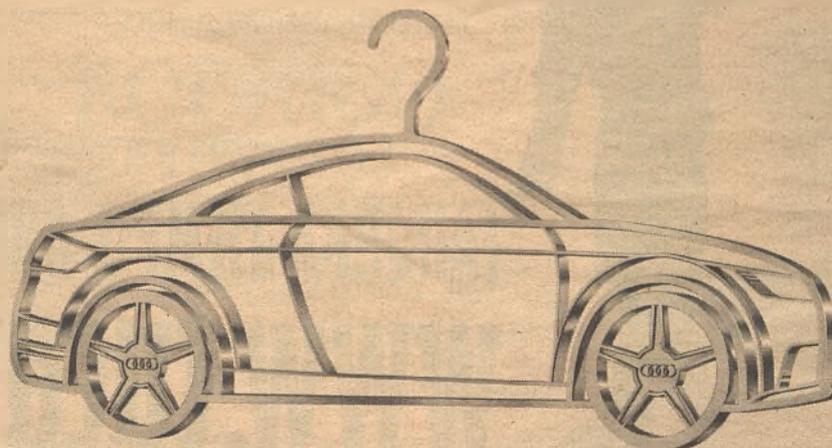
## Pruébese un Audi y lléveselo.

Ahora puede tener el Audi que espera, sin esperar más. Elija su Audi y podrá llevárselo puesto y con las mejores condiciones. [www.audi.es](http://www.audi.es)

### Motorsan

Polígono Mapfre - Euclides, 13  
28806 Alcalá de Henares  
Tel. 91 877 08 35

Pol. Balconcillo, P-1 y P-2, s/n  
19004 Guadalajara  
Tel. 949 20 80 80



A la vanguardia de la técnica

