



Universidad
Politécnica
de Cartagena



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA

TRABAJO DE FIN DE GRADO

“ANÁLISIS DE WALLAPOP Y SU COMPETENCIA.”

AUTOR/A: ESTHER HERNÁNDEZ PADILLA

TUTOR: JOSE ANTONIO MARTÍNEZ

CURSO ACADÉMICO 2018/2019

ÍNDICE

1. Introducción.	3
2. Historia de Wallapop.	3
3. Análisis del modelo de negocio de Wallapop.	
3.1. Fuentes de ingresos.	5
3.2. Sistema de pagos utilizados.	8
3.3. El peligro de las estafas en la plataforma.	9
3.4. Creación de promociones.	14
3.5. Nuevas funciones.	23
4. Profundización en sus términos legales de compras y ventas.	28
4.1. Tributación.	33
5. Comparación con otros tipos de plataformas similares.	34
6. Análisis de este modelo de negocio en otros sectores.	43
7. Análisis DAFO.	47
8. Conclusiones.	49
9. Bibliografía.	50

1. Introducción.

La idea de este proyecto surgió a partir del uso propio de las aplicaciones de compra-venta actuales. Debido a que el tema del desarrollo de estas empresas online no había sido tratado en profundidad anteriormente, podía ser bueno analizar un poco más este tipo de negocios.

Durante el trabajo hablamos detenidamente de la aplicación Wallapop y su desarrollo a través de teléfonos móviles para comercializar entre compradores los productos que ofrecen en su perfil virtual. La originalidad y creatividad a la hora de desarrollarla es uno de los puntos que más se comenta aquí, incluso el funcionamiento interno que tiene. Analizamos el tema de sus ingresos y beneficios, el cual resulta un tema algo opaco en la historia de la empresa. Debido a que sus creadores se han encargado de ocultar esa información y crear expectación sobre sus cifras.

Wallapop trabaja mucho para su publicidad en medios de comunicación y en las novedades en su aplicación web con promociones muy variadas para los usuarios y donde les permite ganar premios por participar en ellas. Como siempre están actualizándose, dieron un gran paso de trasladar la aplicación a su uso por el ordenador también porque no en todos los momentos se puede disponer de un dispositivo móvil y siempre pensando en la comodidad de sus usuarios.

Wallapop tiene un método propio de pago y siempre se actualiza para mejorar su aspecto y funcionalidad. Como no es la única aplicación del mercado también comparamos con sus competidores en compra venta y otros sectores.

2. Historia de Wallapop

La empresa o *start-up* Wallapop se creó en mayo de 2013, en la ciudad de Barcelona.

Llevada a cabo por tres empresarios emprendedores que han puesto en marcha esta aplicación. Los creadores son *Agustín Gómez, Gerard Olivé y Miguel Vicente*. (El Confidencial, 2016)

Es una aplicación móvil de origen español que permite a los usuarios comprar y vender artículos de segunda mano desde su teléfono o *smartphone* de forma geolocalizada, lo cual significa que nos muestra los productos más cercanos (1km de distancia) de nuestra posición actual.

Se ha convertido en un *marketplace* muy amplio y completo en el que podemos encontrar productos de todo tipo sobre moda, accesorios, hogar, deporte, ocio, niños,

electrónica, videojuegos, libros, música, coches y motos. Destacando su facilidad de uso en cualquier momento y lugar con tan solo coger nuestro *smartphone*.

Por su funcionalidad se le asemeja a otras aplicaciones como Ebay o Vibbo, pero se distinguen por sus características de diseño y facilidad de manejo, incluyendo que no hay publicidad.

Esta idea de negocio tan original que nos permite comprar y vender productos de segunda mano de forma ágil y rápida, ha conseguido posicionarse entre las diez mejores aplicaciones del *App Store*. Ya no solo forma parte de España, sino que también se usa en parte de Europa como Francia o Reino Unido, y también en Estados Unidos. (El Confidencial, 2016)

La historia de cómo surgió esta aplicación es curiosa ya que fue en junio de 2013 cuando tuvieron la idea de llevar el mercadillo físico al móvil para que todo el mundo pueda comprar y de una manera más cómoda para el alcance de todos. “Así nació *Fleapster* la primera versión de la aplicación”, como nos relatan en la web principal de Wallapop (2015). Pasados unos meses y después de reunirse para someterse a una sesión de *brainstorming* en búsqueda de un nuevo nombre que tuviera más atracción, surgió la idea a partir de unas palomitas de que el nombre para su aplicación sería *Wallapop*, de ahí su logo con la semejanza a un conjunto de palomitas.

Más tarde decidieron dar un paso más y anunciarse por televisión, donde consiguieron hacerse viral y colocarse en las primeras posiciones de compraventa.

Con su slogan “Oye, qué vas a hacer con eso si no lo usas. Súbelo.” Fue lanzada la campaña de Wallapop en televisión, la cual ha conseguido hacer que la aplicación aumente su popularidad (Fernández, 2016). Antes del salto a la televisión la *app* para móviles ya tenía a su público que los seguía a través de las redes sociales y consiguió imponerse por encima de otras ya existentes, pero con una personalidad única que obligó a la competencia más veterana a cambiar su modelo. “Segundamano, por ejemplo, fue una de las empresas que cambió su nombre a Viboo buscando una nueva imagen más fresca y viva” Fernández, S (2016).

La manera sencilla de Wallapop para poder vender algo que tienes pero no necesitas o que puedes prescindir de él para sacar un dinero unido a que la aplicación es gratuita y no hay que pagar por su uso, ha hecho de ella una de las más elegidas por los usuarios. La transacción del dinero se hace por otros medios fuera de la aplicación, Wallapop es el mero intermediario entre ambos usuarios que se ponen de acuerdo en comprar y vender el artículo en las condiciones y el precio pactados, pero no recibe ningún

céntimo de esa operación. El tema de que el uso de Wallapop sea gratuito siempre ha tenido polémica y la duda de cómo sus creadores se benefician. Sin suscripción, sin un importe por publicación, sin comisiones por ventas y sin publicidad, resulta complicado de imaginar cómo tienen pensado ganar dinero en la empresa, pero lo cierto es que ya se han colocado más de una vez en el punto de mira de empresas mayores con deseos de echar mano a su modelo y a la infraestructura de su aplicación.

Siempre en la empresa han intentado no revelar la información de sus cifras y sus ganancias, aunque se conoce que se han ido manteniendo gracias a varias rondas de financiación. “La *start-up* ha llevado a cabo, como mínimo, cuatro rondas de financiación que suman casi 150 millones de euros; y todo ello en menos de tres años” El Confidencial (2016). Wallapop ha superado todos los récords hasta el momento de recaudación con su modelo de negocio y esto ha hecho que sus rondas de financiación hayan sido de manera casi ininterrumpida, mientras que las otras empresas similares de nuestro país tardan bastante más tiempo en obtener tales ganancias.

3. Análisis del modelo de negocio de Wallapop.

3.1. Fuentes de ingresos.

Esta plataforma se creó con la idea de que a corto plazo no obtuviera rentabilidad ni ingresos por parte de los usuarios para que a largo plazo si se obtuvieran.

En sus comienzos Wallapop no obtenía ingresos por el uso de su servicio, optaron por desembolsar ellos el capital y su idea era primero captar usuarios y darse a conocer para así más tarde ya tener cartera de clientes en los que basarse, ya que por esos momentos sus empresas competidoras si cobraban por ofrecer servicios similares y en Wallapop los servicios eran gratuitos.

La popularidad de la empresa traspasó fronteras. En el último trimestre del año de su creación debido a la gran aceptación que había tenido en el mercado, “en octubre la compañía completó una ronda de entre 1,4 y 1,6 millones de euros mediante la que dio entrada a su accionariado a fondos de inversión como Bonsai, Caixa Capital Risc y Esadeban, así como a los grupos Godó y Zeta, ambos del sector de la comunicación.” Como nos relata el diario El Confidencial (marzo de 2016).

No pasó mucho tiempo para volver a recibir una inyección económica en abril de 2014 donde el grupo *Atresmedia* se asociaba como accionista con un capital de 1,3 millones de euros.

“Los grupos Godó, Zeta y Atresmedia entraron mediante un acuerdo de 'media for equity', que permitió a dichos grupos entrar en Wallapop a cambio de cederle espacios publicitarios” diario *El confidencial* (2016). Una fórmula que con el tiempo ha jugado un papel esencial en el éxito de la compañía.

Tras su expansión al mercado extranjero y alta popularidad consiguió financiación y ayuda por parte de *Accel Partners* (inversor de Facebook, Dropbox, Spotify...), que entró en la compañía al inyectar cerca de 3 millones de euros. Dicha inyección, según *Techcrunch*, le proporcionó el 20% de Wallapop.

A finales del año 2014 y principio del año 2015 Wallapop amplió su capital a 38 millones de euros, la cual a la hora de firmarla la compañía aumentó su valoración oficial hasta los 85 millones de euros. Anunciada su revaloración aumentaron también los interesados en formar parte de ella siendo así *Insight Venture Partners* (accionista de Twitter, Alibaba, Tumblr...) o *Vostok* (inversores de Blablacar o Delivery Hero) algunos de los cuales invirtieron llegando a ser líderes con una aportación de unos 23 millones de euros.

“La empresa consiguió hacerse con esta ronda económica en octubre de 2015 lo que hizo que los 100 millones de dólares situaran a Wallapop como una buena competencia para Estados Unidos.” *Techcrunch* (2016) uno de los blogs más influyentes entre las *startups*.

Por muchas aportaciones millonarias que obtiene la compañía, a día de hoy realmente no se sabe el valor real que cuesta la empresa y cuyos datos insisten en ocultar sus creadores. Lo que sí está claro es que su éxito se basa en las rondas de inversión que han ido recibiendo y anunciarse en los medios de comunicación. Sus originales anuncios en televisión y redes sociales, la inexistente *Tuenti*, han sido los que le han ayudado a llegar más rápidamente a la gente y darle mayor popularidad.

La gran aceptación de la compañía también incurre en algunos problemas de los cuales tienen que afrontar para ayudarse a mantener esta *startup*. Lo primero que podemos tener en cuenta para analizar sus puntos débiles es a la hora de expandirse al extranjero los propios empresarios del país, y por lo tanto sus competidores directos, no van a ponérselo fácil cuando quieran introducirse en el mercado. Por ejemplo la *startup* estadounidense *OfferUp*, creada en Seattle ha recaudado ya 88,8 millones de dólares en

tres rondas de financiación; y LetGo, una *startup* también española pero ha nacido fuerte con una financiación de 100 millones de dólares y con el claro fin de hacerse un importante hueco en el mercado americano.

Otra desventaja de Wallapop es que al haber tenido tantos inversores continuamente y de recibir tanta financiación por diferentes partes ha tenido que dividir su porcentaje de acciones y repartirla entre las empresas interesadas, lo que ha hecho perder gran parte a sus creadores. Dicho porcentaje actualmente se situaría sobre un 30% para los creadores frente a un 70% de accionistas, lo cual complica bastante la toma de decisiones sobre las mejoras o soluciones para la propia empresa, debería retomar parte para asegurarse el buen futuro de Wallapop en España y Estados Unidos que siga manteniendo la esencia con la que fue creada.

La mayor incógnita que se presenta en Wallapop es como obtiene beneficios si se trata de una compañía gratuita que pone sus servicios de intermediarios a disposición de los usuarios sin obtener ningún ingreso por la transacción. Anteriormente hemos hablado que la idea a corto plazo era esta de no cobrar, pero a medio o largo plazo la empresa debe ir introduciendo factores que haga darle beneficios y empezar a ingresar dinero por el uso de esta aplicación.

Hasta hace poco no obtenían ingresos por ser utilizada, pero como era de esperar la compañía ha empezado a poner diversos servicios nuevos con la finalidad de que el usuario pague por ello y así crear ingresos. Uno de ellos son las comisiones por destacar un producto, se ha aliado a Correos para realizar envíos mediante ellos, y la última novedad es que se anuncian terceros.

En la actualidad, y habiendo accedido a sus cuentas de una base de datos, podemos afirmar que a pesar de intentar crear alta rentabilidad para su empresa a día de hoy sus beneficios son negativos de hasta -11.172.168 € en los datos para el año 2016.

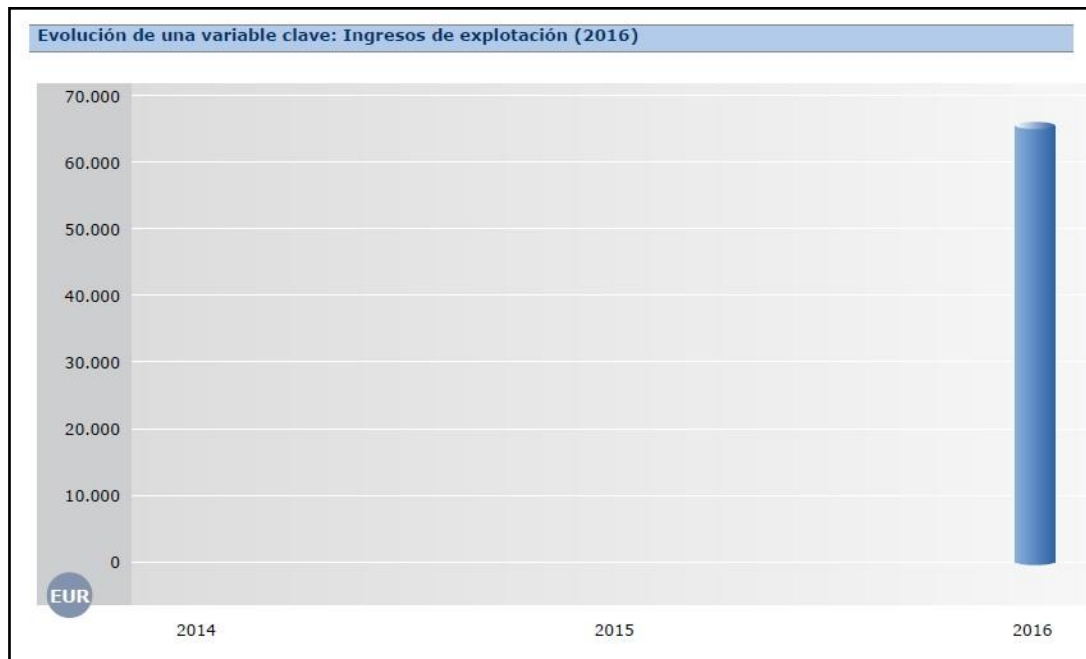
El total de su activo si asciende a 11.205.135 €.

Analizando de su cuenta de pérdidas y ganancias:

	2016	2015	2014
Resultado del ejercicio	-11.172.168	-4.746.965	-3.754.289

Vemos que desde el año 2014 tienen un resultado negativo que asciende a -3.754.289 € ya que fue de las primeras cifras que Wallapop obtenía desde su creación en 2013. Como no obtenían beneficios por sus servicios, esa cifra no hizo más que aumentar en el año siguiente a -4.746.965 € lo que incurría seguir en pérdidas. En 2016 no hubo

mucho cambio, solo un gran aumento de la deuda a casi el triple que el año 2015 con una cifra de -11.172.168 € a pesar de que ya empezaban a recibir ingresos no fue suficiente para sustentar las diferencias.



Fuente: Base de datos SABI

Como podemos observar en la gráfica anterior, durante los dos primeros años de su creación en 2014 y 2015 la empresa no obtuvo ningún ingreso de explotación por el servicio que ofrecía, ese era su modelo de negocio. Fue a partir de 2016 y hasta la actualidad donde Wallapop empezó a aumentar su activo por los cobros que recibía de los anuncios destacados sobretodo. En la gráfica se puede ver como en el año 2016 pasa a ingresar entre 60.000 y 70.000 euros, la cifra exacta según sus cuentas anuales es de 65.558 €.

Sus beneficios aún son negativos aunque sus ingresos si resultan positivos.

3.2. Sistema de pagos utilizados.

Wallapop se enfoca en la compra de productos cercanos a tu zona para que los tratos se hagan mano a mano principalmente, pero no siempre es así, puede que el producto que estás buscando se encuentre fuera de tu zona y no puedas desplazarte a por él y para ello existe un método de pago y envío.

Para casos así que están distanciados por varios kilómetros los usuarios se ponen de acuerdo para hacer el envío al nuevo lugar de destino previo pago y para ello existen varios métodos como es el tradicional servicio de Correos, varias empresas similares

online como por ejemplo Punto pack, Lemon Pay o el servicio creado por la propia aplicación que es *WallaPay*.

Este servicio se ha añadido recientemente ya que son muy frecuentes los envíos entre usuarios de la página y así de algún modo facilitar esta gestión, ahora se puede hacer a través de ella y no por un servicio externo.

Wallapay consiste en que el vendedor autorice la venta de sus productos mediante este medio donde debes introducir el número de cuenta bancaria al que quieres recibir los ingresos de los productos que vayas a vender y en 24 o 48 horas tendrás el abono en la cuenta para así evitar rebajas de precios a última hora u otros problemas con el pago, lo cual también puede ser buena alternativa para mediar un pago aunque el trato vaya a ser en persona para evitar problemas a la hora de cambio o falsificación de billetes.

La única condición o beneficio para los creadores es que por ventas superiores a 40€ Wallapop consigue comisión por prevenir problemas legales.

Lo único que debe hacer el comprador es meter los números de la tarjeta de crédito con la que quiere hacer el pago, pasar la cantidad de dinero que especifique el producto o haya acordado con el vendedor y la transacción quedará registrada para que no haya confusiones o se pierda el pago.



3.3. El peligro de las estafas en la plataforma.

La primera medida que se debe tomar en el caso de sufrir una estafa en una compra de segunda mano por Internet es denunciar siempre a la Policía el caso o estafa que ha ocurrido, suele darse en aplicaciones como Wallapop, Vibbo o similares.

Siempre que se dé este tipo de situaciones es importante recabar las máximas pruebas reales posibles para entregar a la policía, que haga posible poder localizar al estafador y el caso sea considerado para llevar a juicio. Obtener datos como el nombre real, perfiles en redes sociales, número de móvil, DNI, número de cuenta, conversaciones, etc, son las garantías que debes tener para que el envío sea seguro y asegurar la veracidad de la otra persona a la hora de realizar el intercambio. La compra y la venta en Wallapop aseguran que siempre es fiable pero siempre y cuando uno mismo tome su propia libertad para fiarse del vendedor.

“Por ejemplo, Wallapop colabora de forma estrecha con los organismos policiales y sus normas de uso están redactadas de forma conjunta con ellos. Se debe denunciar igual que si hubiese sido víctima de un atraco o robo físico, y el equipo de Wallapop aportará todos los datos posibles para que puedan identificar a la persona que ha llevado a cabo la estafa.” (Diario 20 minutos, 2017).

Mayormente las plataformas de compra y venta no reclaman nada a la aplicación. Los servicios más populares como Wallapop, Vibbo o eBay no se incluyen en las transferencias ni transacciones comerciales, las dejan en manos del comprador y el vendedor, por lo que advierten a los compradores de que la responsabilidad recae en ellos.

Las personas que han sido víctima de un fraude, deben conocer que Wallapop no va a poner remedio para que devuelvan el dinero o el producto que ha sido enviado. Por esto promueve que los intercambios de productos sean en persona y con entrega en mano. Se recomienda que se denuncie al usuario que ha estafado a través de la aplicación para que se evite que otras personas también sean víctimas de ser estafados por ese usuario.

Es mejor realizar el pago mediante una plataforma segura como PayPal, ya que por este medio sí es posible recuperar el dinero ingresado en caso de estafa, pero si se escoge realizarlo por transferencia o ingreso bancario, los problemas son mayores ante el fraude *online* y es más complejo compensar el dinero abonado.

Según el diario 20 minutos en uno de sus artículos, algunos de los principales consejos para evitar las estafas en las aplicaciones de compraventa son:

- Si puedes, opta por realizar las transacciones personalmente, tanto el pago como la recogida del objeto. Es temerario adelantar pagos sin probar o tener constancia de la existencia y veracidad de un producto. Tampoco es nada

recomendable enviar dinero mediante transferencias bancarias o giros postales, a no ser que conozcas al comprador personalmente y tengas confianza en él.

- Si no efectúas el pago en mano, opta por métodos seguros como la plataforma Paypal o el pago a contra reembolso. Deber tener en cuenta que el pago por transferencia no ofrece garantías en caso de incidencias como las estafas.
- Busca referencias de compra del usuario vendedor, así como opiniones de otros compradores y valoraciones de los productos, para saber si coinciden con sus descripciones: En plataformas como eBay podrás enterarte de las incidencias y saber qué vendedores están calificados con un alto porcentaje de votos positivos, o mediante el sistema de estrellas.
- Bucea en el perfil del vendedor: Mira con atención su foto de perfil, su descripción y si su cuenta está verificada. Ante datos extraños o ausencia de información, declina la adquisición del producto.
- Mantén el diálogo con el vendedor a través del chat interno de la aplicación: Así, la *app* podrá tomar medidas y bloquear o eliminar los perfiles de usuarios problemáticos llegado el caso.
- Desconfía de las gangas y los productos excesivamente baratos: Especialmente en las marcas de alta gama, la moda de lujo o la tecnología costosa, podrías hallarte frente a un fraude. También debes vigilar si las imágenes del producto parecen sacadas de su catálogo o web oficial.
- Colabora con la aplicación ante casos sospechosos: Aunque sea un producto que no tienes pensado comprar, colabora con la empresa para reportar los casos que te parecen fraudes online. Si eres vendedor, opta por evitar los pagos a distancia o mediante transferencias y no te fíes de las propuestas de compra a precios superiores a los indicados.

En ocasiones, el estafado puede ser el vendedor, así que también conviene ser cauto en caso de querer vender un artículo. Una vez más, lo principal es evitar los pagos a distancia o mediante transferencias. Además, se recomienda desconfiar de las propuestas de compra a precios superiores a los indicados en la oferta.

Un caso real de estafa según el diario la Opinión de Murcia es la noticia que publicó el pasado mayo de 2017 con el titular “Una pareja detenida por estafar en Wallapop a usuarios murcianos”. Donde redactan el caso de una pareja que se dedicaba a estafar gente de toda España a través de esta plataforma mediante la venta de productos buenos a precio reducido y de los cuales nunca llegaban a hacer entrega a los compradores, esta cifra llegó a superar los dos mil euros.

Sin embargo, no solo podemos contemplar las estafas de parte del vendedor al comprador. También se han dado casos que el comprador ha intentado o ha conseguido estafar al vendedor, mantenemos que es forma más segura de entregar los productos en mano, pero hemos de barajar la opción de que el comprador no sea tan fiable como nos pensamos. Los riesgos de la entrega personal con un desconocido, del cual es posible que ni sepamos nombre ni tengamos foto, ya que el nick y la foto son opcionales, son varios como que el pago sea con billetes falsos que puede pasar con productos de precio normal y con más probabilidad de los productos o dispositivos de precio más alto. También existen mafias o grupos organizados que quieren intentar robar al vendedor en ese mismo instante.

Hay una estafa muy popular en este ámbito y suele darse en productos como dispositivos móviles u ordenadores, lo primero que piden es una rebaja en el precio y luego intentan hacer un poco de chantaje emocional diciendo que es para algún familiar con problemas o que vive en el extranjero y lo necesita con urgencia sin pedirte más detalles del producto, lo quiere si o si sin tener en cuenta las características. El planteamiento es poco común y debe ser sospechosa una oferta así, además ofrecen unos cincuenta euros más de lo ofertado solo por el envío al país haciendo la transferencia casi al momento con la dirección incluida, todo esto a parte de la posible alegría de haber hecho una buena venta y con el justificante que ha entregado el comprador, el cual se hará efectivo aproximadamente en unos tres días y que el envío se haga al día siguiente, lo cierto es que el justificante será falso y nunca se recibe el dinero y, por supuesto, nunca te devolverá el dispositivo. Es muy importante asegurarse antes de hacer un envío que se compruebe en la cuenta que se ha recibido correctamente el dinero para así evitar cualquier tipo de problema.

Otra estafa muy común y conocida en este tipo de aplicaciones es la que busca hacerse con los datos de los usuarios de forma fraudulenta. A través de un enlace externo que ofrecen en el chat de la aplicación que redirige a otra web con aspecto perfectamente suplantado de la *app*. Propone desbloquear el chat pulsando sobre el enlace con el argumento de que el comprador y presunto estafador ha respondido sobre el producto que se oferta para poder hablar y llegar a un acuerdo. Tiene el siguiente aspecto:



Fuente: Diario El País, sección Cinco Días.

El enlace lleva a una aplicación patrocinada que es inexistente y suplanta el aspecto de Wallapop, creada para conseguir los datos bancarios del usuario que es el objetivo final de este tipo de fraudes más conocidos como *Phishing*.

Como siempre se recomienda en internet generalmente, y más concretamente en Wallapop o similares, es aconsejable que no se abran enlaces externos o mensajes sospechosos porque es muy probable que no sean reales y tengan un fin malverso.

Las falsificaciones de los productos ofrecidos a los recibidos también están a la orden del día. Estas páginas están orientadas a hacer una foto con el móvil del producto que tenemos en casa y que queremos vender, pero no siempre es así. Es muy fácil coger una foto de internet y subirla al perfil simulando que es el producto que tenemos pero que se aleja de la realidad, tanto de productos originales como de imitaciones. Las fotos son lo que hace querer comprar el producto o no si es lo que estás buscando por lo que es muy importante que la foto se vea real, aunque no tiene por qué ser siempre fiable. Muchos

usuarios ofertan un producto que no es necesario que sea de alta gama cualquier producto puede servir de estafa al comprador. Es común ofertar un producto y llegar a un acuerdo con el vendedor fuera de la zona para hacer la entrega en mano, y una vez hecho el envío cuando se recibe no se asemeja en nada o no vale el precio que han pedido por él. En estos casos es importante asegurarse y pedir más fotos del producto real en el estado que se encuentre, aunque eso no es del todo fiable ya que el vendedor puede engañar enseñando el producto que no va a mandar al usuario comprador.

3.4. Creación de promociones.

Wallapop ha desarrollado concursos y retos para que los usuarios de la plataforma participen y de esta manera opten a ganar premios económicos.

1. La última campaña promocional fue la campaña de verano 2017, que ha sido llamada como **“007: Operación en bikini”**.



007: Operación en Bikini

Tienes en tus manos un contenido secreto y altamente peligroso. Lo que leerás a continuación te encaminará hacia una misión que se te ha adjudicado para salvar el mundo de un terrible desastre: el aburrimiento veraniego. Tus acciones determinarán el futuro de la humanidad y... de tus próximas vacaciones.

Tienes todo julio por delante y una misión distinta cada martes.
Supervillanos, tecnología de última

La cual consistía en cumplir misiones durante todo el mes de julio, lanzando cada martes del mes una misión distinta, haciendo así que los usuarios tengan cuatro pruebas que realizar y poder optar al premio de 2000€ para el viaje de sus sueños.

La primera misión consistía en subir un producto nuevo, esta acción tan sencilla era el primer paso para estar más cerca del premio.



Tu primera misión consistirá en subir un **producto**. Encuentra algo que quieras sacarte de encima este verano (aparte de un par de kilos) y habrás realizado con éxito la primera prueba.

Rápido. Este mensaje se autodestruirá en 3,2,1...

BOOM

Si quieres consultar las condiciones legales de la promoción [haz clic aquí](#)

Como ya avisaban ellos mismos, la primera semana fue un reto fácil, pero poco a poco las misiones se volverían más difíciles.

La segunda misión del mes consistía en comprar un producto destacado de todos los que ofrecen.



Esta vez **debes comprar una de las opciones de destacado que te ofrece la app** (incluyendo cualquier opción de Destacado y 'Urge vender'). Esta funcionalidad te ayudará a avanzar más rápido en las misiones y venderlo todo antes de lo que te puedes imaginar.

Así que ya sabes, agente, destacar uno de tus artículos es el siguiente paso para acercarte un poco más a las vacaciones de tus sueños. Completa esta misión y estarás un poco más cerca de ganar la partida.

Llegar a la tercera misión no era tan fácil como parecía, pero si lo consigues debes cumplir la tercera prueba que se hace llamar “el decaer del efectivo”. Para completar

este desafío se incluye la funcionalidad de su nueva forma de pago *wallapay*, el cual consiste en añadir los datos de la cuenta bancaria o tarjeta en él. Una vez introducidos los datos la misión del tercer martes ya está completada.

El decaer del efectivo



Ya conoces wallapay, ¿verdad? La nueva funcionalidad para pagar y recibir dinero a través de la app. Pues esta misión tiene que ver con ello. Para completar el tercer desafío **deberás añadir los datos de tu cuenta bancaria y/o tarjeta en wallapay.**

¿Y cómo hacerlo? Es muy fácil. Ve al menú de wallapop y haz clic en wallapay. Una vez dentro elige entre 'Añadir tarjeta', si lo que quieres es pagar a un vendedor, o

Después de vender, comprar y tener cuenta de pago, la última prueba es más sencilla. Se trata simplemente de actualizar la aplicación a su última versión y ya están completados todos los retos. Imprescindibles para conseguir los dos mil euros para las vacaciones de tus sueños.

Actualízate



En wallapop nos gusta estar siempre a la última, así que para completar esta prueba tendrás que asegurarte de tener instalada la versión más nueva de la app. Hazlo antes de final de mes o todos tus esfuerzos habrán sido en vano. Así de fácil, así de simple. **Actualiza wallapop a su última versión** y habrás completado tu último reto.

Rápido, tienes una semana para hacerte con las novedades y funcionalidades más

Donde finalmente el 17 de agosto publicaron el ganador del sorteo de las misiones.



2. De las últimas campañas de promoción que puso en marcha Wallapop fue **#Wallacar**.

Con el eslogan de “Da la nota y cambia de coche. Grábate cantando en el coche y podrás ganar 5.000€ para comprarte uno nuevo”.



En este concurso donde participaron miles de personas cantando en su coche canciones de todos los estilos, participar era tan sencillo como grabarse cantando en el coche (haciendo *playback* también valía) y subir el video a las redes sociales (Facebook, Instagram o Twitter) con el *hashtag* #Wallacar. Los vídeos con más de 20 *likes* en sus redes sociales serán preseleccionados para que el jurado decida al ganador, se seleccionará como ganador al vídeo más original, divertido con más carácter Wallapop. El premio se entregará a la persona que haya publicado el video.

El ganador recibiría un premio económico de cinco mil euros (5.000€) que debería abonar en la compra de un vehículo a través de WallaMotor, la parte dedicada a coches y vehículos de la aplicación.

El premio no es canjeable, sólo se entregará en el momento que el ganador realice la compra del vehículo a través de WallaMotor. El ganador deberá contestar para aceptar el premio dentro de los siete días naturales siguientes a la publicación de su condición de ganador.

3. En marzo de 2017 Wallapop junto con Ironhack otorgan 10 becas completas y 90 parciales para realizar un curso intensivo de programación o diseño dirigido a mujeres en Madrid y Barcelona. El objetivo de estas becas es aumentar la presencia de la mujer en la industria tecnológica.

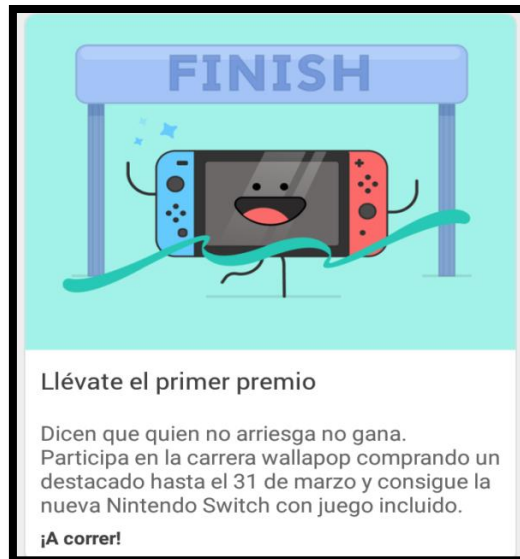


Las interesadas debían responder un elaborado cuestionario donde deberían especificar el programa al que quieren pertenecer y porque debían ser las elegidas para obtener la beca.

Las becas se dotan de:

- **Becas completas:** se otorgarán 10 becas completas de 6.500€ para cursar un Bootcamp o Part time de Web Development o Bootcamp UX/UI Design impartido por Ironhack durante 2017.
- **Becas parciales:** se otorgarán 90 becas parciales de 1.500€ para cursar un Bootcamp o Part time de Web Development o Bootcamp UX/UI Design impartido por Ironhack durante 2017. (Las seleccionadas tendrán que abonar la parte restante del curso).

4. A finales de marzo lanzaron la promoción de conseguir la nueva Nintendo Switch.



Una promoción curiosa para los usuarios y sobre todo los más interesados en consolas, ya que, en las tiendas hay escasez de este producto por su alta demanda. La compañía ha aprovechado el tirón de la consola para promocionar sus productos.

Si compras un destacado en esta tienda de compraventa de productos antes del 31 de marzo, puedes entrar en el sorteo de una Nintendo Switch y una copia de Mario Kart 8 Deluxe. Se trata de una oferta exclusiva para los usuarios de la *app* para móviles de Wallapop.

5. En diciembre de 2016 crearon la campaña solidaria, coincidiendo con la Navidad, para colaborar en la lucha contra el Alzheimer y poder llevarte la cazadora de Risto Mejide, el vestido de Ane Igartiburu o los zapatos de Judit Mascó.



Los famosos como Risto Mejide, Anne Igartiburu, Boris Izaguirre, Vanesa Lorenzo y Judit Mascó son los que participan en **Objetos con Historia**, la

campaña de Wallapop para la que han donado objetos personales y especiales para ellos. El dinero recaudado se donará íntegramente a la Fundación Pasqual Maragall para la investigación de esta enfermedad. Los usuarios de Wallapop podrán cooperar en la campaña haciendo aportaciones económicas con las que entrarán en el sorteo de los objetos que los cinco famosos han entregado.

Para ello, Wallapop desarrolló una página web en la que los usuarios podían hacer distintas donaciones para poder optar a los objetos de las celebrities. Las aportaciones realizadas van directamente a la Fundación Pasqual Maragall.

Los *wallapers* podían participar en el sorteo de los artículos que sean de su interés y hacer cuantas aportaciones económicas deseen. Finalizadas estas dos semanas, el lunes 19 de diciembre se realizó el sorteo de cada uno de los objetos y se conoció el nombre de los ganadores.

Wallapop no es solo un muro de objetos, sino un libro abierto lleno de relatos, momentos e historias interesantes por ser descubiertas.

6. En octubre de 2016 para **Halloween** hicieron una campaña para encontrar un objeto típico de este día.

“Es Halloween y Jisawy ha decidido celebrarlo escondiendo un objeto muy valioso para él en el muro de Wallapop. Accede a la app, encuéntralo y chatea con él. Podrás llevarte un pack de figuritas Pop! De Halloween.”



La promoción, con fecha de inicio el día 31 de octubre de 2016 y fecha de finalización el día 2 de noviembre de 2016, tiene la siguiente mecánica:

Wallapop publicará un producto en el muro de su *app* durante el período anteriormente señalado. Para que el usuario de la *app* quede válidamente registrado como participante en la promoción deberá: Acceder al muro de la *app*,

encontrar el producto en los días estipulados y acceder a la ficha del producto y en el apartado del “Chat” escribir un mensaje sobre el producto.

Ofrecieron varias pistas para acertar con más probabilidad el producto y optar a ganarlo, fueron las siguientes:



7. En verano de 2016 su promoción fue **Wallasummer 2016**.

En la cual se podían ganar 1000€ para las vacaciones de cada uno de los dos ganadores.



La promoción, con fecha de inicio el día 7 de junio de 2016 y fecha de finalización el día 2 de julio de 2016. Consistía en subir un producto válido -según las condiciones de uso de Wallapop- que el participante quiera vender en la *app*. Colocar el *hashtag* de la promoción en la descripción del producto #Wallasummer. El producto se añadirá a una colección especial llamada #Wallasummer y se validará la participación en la promoción.

Aunque el producto se vendiera antes de la finalización de la promoción, se tendría en cuenta la participación del usuario.

Cualquier usuario podrá participar más de una vez, siempre que lo haga con diversos productos. No se podrá subir el mismo objeto o producto varias veces en la *app*.

Subiendo al menos un producto válido a la aplicación. Las acciones descritas realizadas sin el previo registro como Usuario de la aplicación no serán tenidas en cuenta para la determinación de los ganadores.

El ganador será elegido por sorteo entre todos los que suban un producto correctamente y cumplan las condiciones de la promoción.

8. En mayo de 2016, se creó la promoción ***Padres vs hijos.***

“Sube un producto en la app con #wallappadres o #wallapohijos y podrás ganar un cofre de experiencias.”



Wallapop publicará en su app dos colecciones llamadas #WallapopPadres y #WallapopHijos, el usuario deberá:

1. Subir un producto válido -según las condiciones de uso de Wallapop- que el participante quiera vender en la *app*.
2. Colocar uno de los dos *hashtags* de la promoción en la descripción del producto. #WallapopPadres si quiere inscribir su candidatura en el equipo de los padres y #WallapopHijos, si quiere inscribir su candidatura en el equipo de los hijos.
3. El producto aparecerá en la colección correspondiente.

Aunque el producto se vendiera antes de la finalización de la promoción, se tendría en cuenta la participación del usuario.

No se podrá subir el mismo objeto o producto varias veces en la *app* para participación. La fecha de comienzo de la promoción será el día 28 de abril de 2016 y la fecha de finalización será el día 15 de mayo de 2016, ambos inclusive.

Habrán dos ganadores, uno por cada bando, que serán seleccionados por sorteo a través de la plataforma random.org.

El premio será, para cada uno de los ganadores, una caja de experiencias por valor aproximado de 129€.

9. Además, en noviembre de 2016 cuando el nuevo **Black Friday** surge, Wallapop hace su semana *Black* o *Black week*.



En la cual el día 18 de noviembre sorteaban entre todos los que destaquen sus productos, una pulsera *Fitbit* color negro, haciendo referencia al título de la promoción.

3.5. Nuevas funciones.

Wallapop estos últimos meses ha desarrollado nuevas funciones para su aplicación y la mejora de sus servicios a los usuarios.

1. WALLAPAY:

Wallapop se une a Correos para que las compras y ventas realizadas a distancia (en la península) se hagan de manera más segura y a través del móvil. Wallapay es el nuevo

sistema de pagos que ha puesto en marcha la aplicación y que promete ser fiable además de fácil y cómodo.

Wallapay funciona como cualquier otra pasarela de pagos mediante la cual los vendedores podrán recibir el dinero de los productos vendidos, de forma segura y sin intermediarios.

A diferencia de otras aplicaciones que también tienen sus propias plataformas de pago y que te obligan a pagar -sí o sí- en su pasarela como BlaBlaCar, Wallapay es un servicio que Wallapop brinda, de momento, de forma opcional. Es decir, no estamos obligados a contratarlo. Vemos cómo usarlo dependiendo si eres el vendedor o el comprador:

➤ **SI ERES EL VENDEDOR**

Si eres el vendedor, deberás permitir que tus productos acepten el modo de pago a través de Wallapay.

Una vez hecho esto, la app te pedirá que introduzcas la cuenta bancaria donde quieres recibir el dinero de la venta.

Según Wallapop, lo recibirás en un plazo aproximado de 24/48 horas. Con ello, evitará los regateos de última hora (otra de las problemáticas comunes a las que se habían enfrentado algunos de los usuarios de la aplicación).

El mínimo que Wallapop se quedará para sí con cada transacción a través de Wallapay será de 0,99 euros, y está fijado en productos de menos de 40 euros. El máximo que tendremos que abonar por el uso de Wallapay será de 6,99 euros y sólo llegaremos a esta cantidad si lo que vendemos supera los 500 euros.

Wallapay se coloca, así como intermediario entre compradores y vendedores, se asegura de que todo transcurre según lo que acuerden ambas partes y, por supuesto, se queda una comisión para la compañía. Además, Wallapay se convierte en el primer paso de Wallapop hacia un servicio integrado mayor y más completo.

Librate de los cajeros

Esta comisión es para que puedas recibir dinero de forma segura

Productos de:

hasta 40 €	0,99 €
hasta 80 €	1,99 €
hasta 200 €	2,99 €
hasta 400 €	4,99 €
hasta 500 €	6,00 €

Entendido

Tabla de tarifas de comisiones

➤ SI ERES EL COMPRADOR

Si eres el comprador, únicamente deberás introducir tu tarjeta de crédito, pagar con Wallapay y ¡listo!

Ya no tendremos que preocuparnos por cajeros automáticos o llevar el dinero en efectivo encima (que, en algunos casos, pueden ser cuantías importantes) y hacer el pago en lugares públicos, en los que no estamos seguros qué puede ocurrir o quién nos puede estar viendo.

Además, quedará registro de la transacción, por lo que el vendedor no podrá decir nunca que no le hemos pagado.

De momento, esta opción solo está disponible para los usuarios de *iOS* y se desconoce cuándo llegará a los de *Android*.

Como vemos, Wallapop sigue avanzando y todos estos cambios, tanto los actuales como los futuros envíos y gestión de garantías, se suman a la actual publicidad para tratar de demostrar que la compañía es viable económicamente. Wallapop, busca la rentabilidad. La firma vira su estrategia y ha estrenado una pasarela de pago entre particulares (Wallapay), además de incluir publicidad en los anuncios de los productos, en busca de ingresos.

Pero ante toda novedad surgen opiniones distintas y también surgen críticas. Muchos usuarios que afirman que la nueva funcionalidad no es tan segura como dice Wallapop.

Como en todas sus transacciones existe el riesgo de estafa o que surjan problemas a la hora de hacer el trato, y con el pago virtual no iba a ser menos. Existe la posibilidad de que en el momento de enviar el producto y el comprador tiene que probarlo, pero luego no funciona del todo te quedas sin dinero y con un producto defectuoso. Si es por envío y no lo recibes el pago se realiza, si tú envías y no te pagan pasa lo mismo. En el trato cara a cara la única ventaja que presenta es no ir con el dinero encima a lo que algunos usuarios siguen prefiriéndolo a tener que pagar más por la comisión y supone más lío que entregarlo al vendedor en el instante del intercambio. Por estas y algunas razones más no todos los usuarios ven como fiable y seguro este sistema.

➤ **PUBLICIDAD EN WALLAPOP**

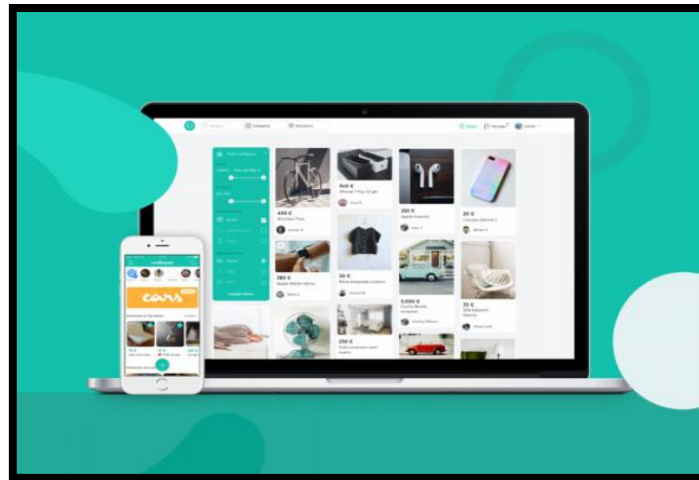
Por otro lado, Wallapop también ha comenzado a introducir de manera progresiva publicidad en la *app* y en la página web. "Esta monetización se corresponde con una nueva fase iniciada hacia la rentabilidad y permitirá añadir más recursos para seguir mejorando la experiencia de uso. La aplicación móvil seguirá siendo de uso gratuito, ofreciendo un servicio de calidad", asegura la empresa.

La publicidad aparece en los anuncios de productos, entre la descripción del mismo y el mapa de ubicación.

La firma ha estrenó en septiembre pasado otra forma de ingresos: el pago por destacar anuncios.

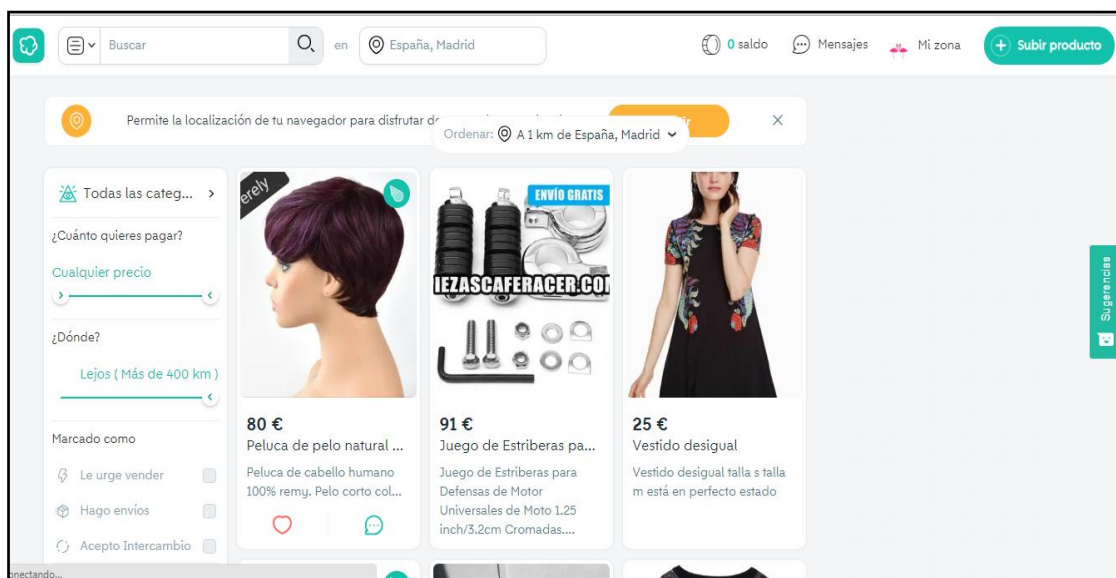
2. WALLAPOP DESDE EL ORDENADOR

Aseguran que es la solución que la mayoría de sus usuarios esperaban y pedían. Que wallapop no sea una aplicación solamente móvil y que a partir de ahora también se pueda utilizar desde el ordenador.



Ya que no siempre podemos estar con el móvil, ahora amplían a lo grande para poder gestionar los mensajes o las ventas que nos surjan. Por ahora las funcionalidades desde la web no son completas como en la aplicación, las cuales irán añadiendo poco a poco para darle la máxima similitud. Cuenta con el chat para hablar, marcar los productos como favoritos y realizar y afinar las búsquedas; por el momento subir los productos debe seguir haciéndose desde la aplicación móvil.

Su interfaz en la página web es igual a la de la aplicación móvil pero ajustada a las medidas de una pantalla de ordenador. El menú se ve de la siguiente manera:



Desde hace unos meses ya han puesto en la web la disponibilidad para subir los productos también desde el ordenador que estemos utilizando con nuestro usuario. Y a día de hoy la aplicación no tiene ventaja sobre la web, ya que tienen ambas las mismas

funciones disponibles. Consiguiendo así ser una aplicación multiplataforma ampliando así sus servicios.

4. Profundización en sus términos legales de compras y ventas.

“Wallapop presenta unos Términos y Condiciones, una Política de Privacidad y una Política de Cookies, como pilares legales del servicio.” J.Morell (2017).

Son bastante amplios y detallados estos términos legales de la empresa, pero vamos a analizar y comentar varios de ellos:

- **“Debes tener al menos 18 años para usar el servicio**, además de la capacidad legal suficiente para usar el servicio. Antes eran 14. Aunque con consentimiento paterno, podrías darte de alta según la Política de Privacidad.”

Es uno de los términos base y clave a tener en cuenta a la hora de desarrollar cualquier aplicación de internet, proteger a los menores y salvar su libre exposición, porque pueden suceder casos problemáticos y que afecten a los usuarios incurriendo así un mal a la empresa. Ya que no olvidemos que la base de este modelo de negocio es el trato directo entre personas y los menores mayormente pueden ser perjudicados.

- “Respecto al contenido que subas al servicio, textos e imágenes principalmente, **cedes** los derechos de comunicación pública, reproducción, distribución y transformación **a Wallapop con ámbito universal, gratuitamente, en exclusiva y por el tiempo correspondiente.**”

Como en la mayoría de páginas que los usuarios se registran, están cediendo voluntariamente y de forma gratuita sus datos personales para que puedan ser utilizados en estadísticas o informaciones que no estamos al corriente pero que las empresas sin autorización previa o aviso cogen.

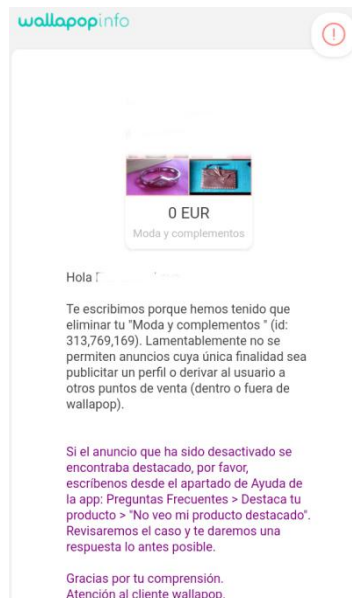
- **“Debes mantener bien guardada la contraseña de usuario**, ya que te hacen responsable de cualquier uso de Wallapop que se pueda producir mediante esa contraseña.”

Las contraseñas que utilizamos en nuestras sesiones de cualquier registro web que lo requiera debe ser privada y confidencial, para que nadie la use ni pueda

malversar a nuestro propio nombre y luego recaiga sobre nosotros. También se aconseja que no sean muy simples para así dificultar posibles *hackeos* a cuentas.

- “Nada de usar el servicio compartiendo material o datos contrarios a la **ley, la moral, el orden público y los términos y condiciones**. Es decir, cualquier cosa que vulnere el secreto de las comunicaciones, la propiedad intelectual, la protección de datos, suponga un robo de identidad o atente contra los derechos humanos.”

Como bien advierte la propia aplicación no se pueden publicar artículos falsos de marcas, imitaciones, publicar por duplicado un mismo artículo o promocionar perfiles o derivar a otros puntos de venta. El propio soporte de atención al cliente de Wallapop lo avisa mediante un correo en la cuenta registrada.



- “Si incumples alguna de las normas anteriores, Wallapop no quiere saber nada sobre una posible reclamación o multa. Además, **puede excluirte del servicio temporal o definitivamente**. En todo caso, te pueden echar si lo consideran oportuno (*sin más*). Y aunque antes te avisan de ello, desde **octubre de 2016** ya no. De hecho, ahora también podrían cerrar el servicio sin previo aviso.”

El incumplimiento de las normas básicas que incluye Wallapop para pertenecer a su comunidad supone expulsión de la plataforma. Se deberían de leer las normas antes de empezar a usarlo para luego no tener sorpresas, pero todo es el uso coherente del servicio que nos ofrecen.

- **“Wallapop tampoco quiere saber nada si lo comprado no se ajusta a lo indicado,** incluso aunque el producto sea falso o ilícito. Dice que simplemente es un intermediario, que cualquier problema que surja deben resolverlo los usuarios y que no asume ninguna responsabilidad respecto a la compraventa.”

Efectivamente uno de sus puntos básicos es que no se pueden subir falsificaciones de productos a la web, y no suelen pasar el filtro de aprobación porque antes lo eliminan ellos mismos, pero si lo pasa hay que saber o preguntar antes; ya que si es envío y luego llega un producto distinto es cosa de los usuarios que tratan el intercambio. Teniendo en cuenta que las estafas son comunes y de las cuales hablamos en este proyecto.

- **“Los productos que puedes anunciar/vender en Wallapop presentan varias limitaciones.** Para empezar nada de contenido erótico/sexual. Tampoco esquemas piramidales o similares. Y en caso de anunciarse un inmueble, únicamente puede hacerse con 1 por anuncio. **Desde noviembre 2015,** tampoco los productos que requieran receta o sean dispensados por un médico.”

La compra venta de productos debe ser lícita y no usada para acciones que no van relacionadas con el medio, es decir, como bien se promociona la marca es para deshacerse de cosas que no se usan o estorban en casa. No para buscar parejas o fetiches eróticos, de los cuales también se dan casos y lo inmediato debe ser denunciar ese usuario a la página por conducta ilícita. Tampoco se puede publicar una foto para promocionar el perfil de usuario o redirigir a otras webs. Nada de vender medicamentos, tabacos o alcohol, ni comidas.



- “En materia de privacidad, **Wallapop antes se reservaba el derecho de comunicar tus datos a terceras empresas** relacionadas con sectores como el ocio, la moda o los viajes para que nos envíen su publicidad. Empresas que podrían estar ubicadas en cualquier parte del mundo. Eso ahora se dice de una forma mucho menos clara.”

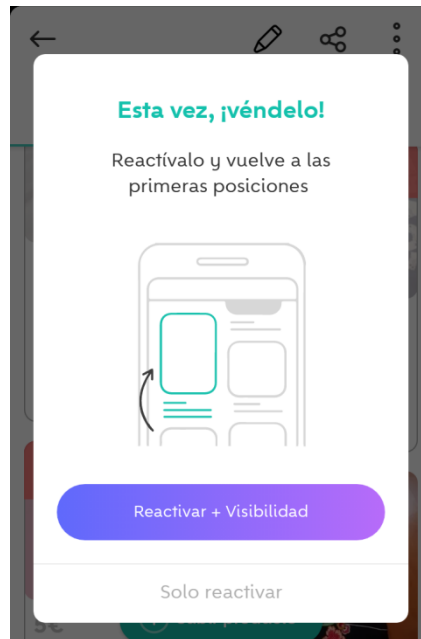
Como bien hemos comentado antes en otro punto, una vez registrados gratuita y voluntariamente las empresas luego ceden los datos para publicidad por correo.

- “Se dice que podemos en cualquier momento (vía email) revocar nuestro consentimiento respecto a la cesión de datos o la recepción de publicidad. **Ya no se sugiere, como antes, que eso podría suponer el cierre de nuestra cuenta.**”

Igual que inscribirse aceptando todas las condiciones que ponga la página, luego es lógico que cada usuario decida libremente dejar de recibir publicidad o spam en su correo electrónico, ya que es una cosa que no se quiere pero que suele ser una condición de suscripción en la mayoría. No debe coartar al usuario con acciones como suspender su cuenta y dejar de formar parte de la comunidad.

- “**El nuevo servicio para publicitar los artículos vendidos en la plataforma,** ganó en opciones desde **octubre 2016**. Ya no se menciona el coste del anuncio (en teoría 1,99 €), y hay **tres posibilidades**. Las dos primeras en realidad son la misma, destacar el anuncio durante 24 horas respecto al resto de anuncios que no hayan contratado el servicio, y la tercera posibilidad permite reposicionar el anuncio cada 24 horas, durante 3 días, como si de uno nuevo se tratase.”

Una de las maneras de financiar la aplicación fue introduciendo el servicio de pago por destacar el anuncio del producto que el usuario quiera vender con más rapidez, y el cual cada vez que subes un anuncio o reactivas uno antiguo siempre sugiere esa opción con el coste de 1’99 euros. Lo cual al final, es beneficio para la empresa y pérdida para el usuario ya que es coste añadido que resta el valor puesto al producto que se quiere vender.



- “Se ha eliminado referencia alguna a que **nuestros datos puedan viajar hasta Estados Unidos**. Antes se indicaba que esos datos podían llegar a la empresa Kahuna Engagement Engine, herramienta empleada para detectar el impacto de los mensajes que el usuario envía (marketing móvil).”

La dudosa acción legal de esta compañía que analiza los mensajes a tiempo real que manda el usuario, ofreciendo también mensajes personalizados para incitar al uso de aplicaciones externas.

- “También se ha eliminado la referencia a que **Wallapop podía almacenar y acceder al contenido de los mensajes** que comprador y vendedor se intercambiaran.”

Es lo correcto distinguir entre aceptar las condiciones de una comunidad y que los creadores puedan entrar a leer conversaciones que deben ser privadas entre dos usuarios que, además, intercambien datos confidenciales. En caso de delitos o estafas que se deba investigar un poco más en profundidad si es un uso más correcto, siempre y cuando ayuda a resolver una situación.

- “Finalmente, **se recuerda que el uso normal del servicio implica que los datos personales del usuario puedan ser vistos por otros usuarios**, para facilitar el contacto y la comunicación.”

Todo usuario tiene un *nick* con su nombre, todos los productos colgados en la web, y la ubicación donde estás y salen los productos a gente de alrededor. Por lo tanto, nombre y ubicación aproximada son los datos que todo usuario puede ver. Incluyendo la foto que se pide tener para facilitar el reconocimiento en caso de intercambio directo, pero no es obligatorio tener una foto propia, basta con una imagen.

El buen desarrollo de la aplicación como mercadillo virtual gratuito de productos de segunda mano o seminuevos también deja libre muchos términos en cuanto a privacidad, legalidad y protección de datos o frente a casos conflictivos.

4.1 Tributación.

En noviembre de 2017 el ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, confirmó que la compraventa en plataformas de segunda mano como Wallapop o Airbnb entre otras tributarán al 4% sujeto al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).

Estas operaciones están exentas de IVA, el cual fue pagado por el vendedor a la hora de comprar el producto que ahora vende, pero el comprador si debe pagar el impuesto de transmisiones correspondiente a esa cantidad.

Montoro asegura a los medios que "El comercio online no puede ser diferente de lo que han sido las transacciones comerciales normales", ya que este impuesto se ha aplicado particularmente a las ventas de viviendas o coches usados de segunda mano. (El español, 2017)

Hacienda es consciente de lo difícil y complejo que puede resultar controlar estas actividades para que cumplan con el pago del impuesto, ya que la mayoría de transacciones se realizan fuera de la aplicación la cual funciona como canal intermediario entre dos usuarios. Por lo que ha habido muchísimas opiniones en contra de este afecto, incluso desde las mismas empresas ya que proclaman la sostenibilidad y el reciclaje de las cosas.

Cuando un usuario de cualquier web de segunda mano como eBay, Wallapop, Vibbo, Milanuncios o Amazon compra una colección de libros por 50 euros, tiene un mes para

rellenar el modelo 600 de la Agencia Tributaria e ingresar dos euros, equivalentes al 4% del valor de la transacción. Hay que declarar la operación de reventa, aunque en su día ya se pagó el IVA durante la adquisición de la colección de libros nuevos en una tienda.

5. Comparación con otros tipos de plataformas similares.

Los últimos años en Internet han surgido varios canales de venta de segunda mano y competidores directos de Wallapop, incluso antes de que este se creara.

El usuario que quiera poner algo en venta tiene amplias opciones para elegir dónde poner su producto, pero no todas tienen las mismas características y funcionalidades, aunque si sean parecidas.

Las webs más conocidas y con mayor número de ventas a nivel casi mundial son:

- EBAY
- VIBBO
- LET GO
- MIL ANUNCIOS
- MARKET PLACE DE FACEBOOK
- VINTED

Entre otros muchos, pero empezaremos hablando de ellos.

- **EBAY**

Ebay es de las webs pioneras de comercio electrónico tras muchos años en activo, ya que fue creada en 1995 pero no fue hasta 2009 cuando se lanzó en España como portal de anuncios clasificados y siendo la primera en el país.

Funciona como un portal de subastas donde el comprador que más alto puja es el que se queda con el artículo, la cual se aleja un poco del modelo de los nuevos competidores.

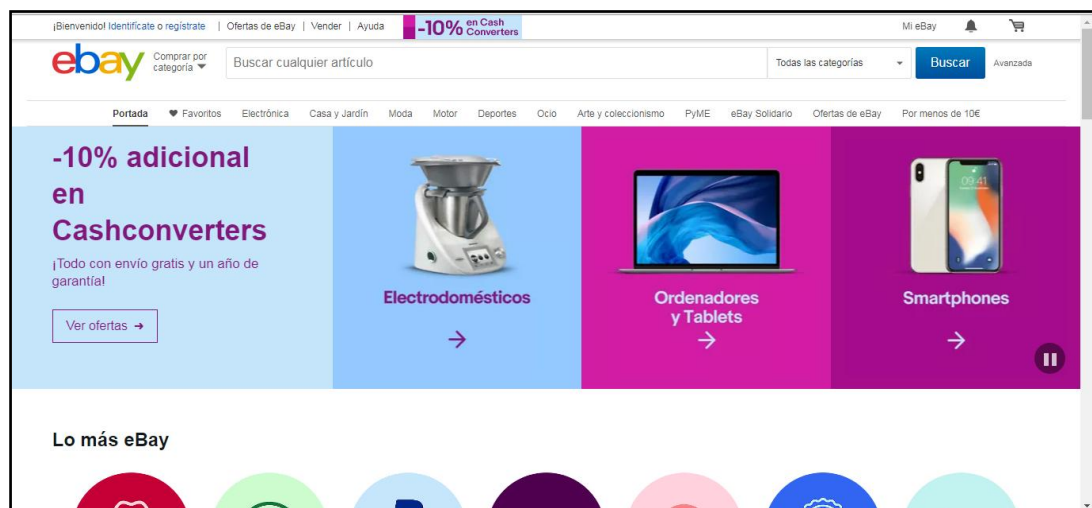
Las *subastas* son una forma bastante buena de conseguir un buen precio para el artículo que se acerque más al precio de mercado, lo que con el resto de webs no es tan fácil de conseguir ya que los interesados no compiten a la misma vez por el producto y al final se queda con el que paga por el precio establecido.

La subasta es sin duda la opción más usada en este marketplace pero no la única, se suman dos modalidades bajo el nombre de *¡cómpralo ya!* En la que el precio del artículo es fijo previamente establecido por el vendedor y si el demandante

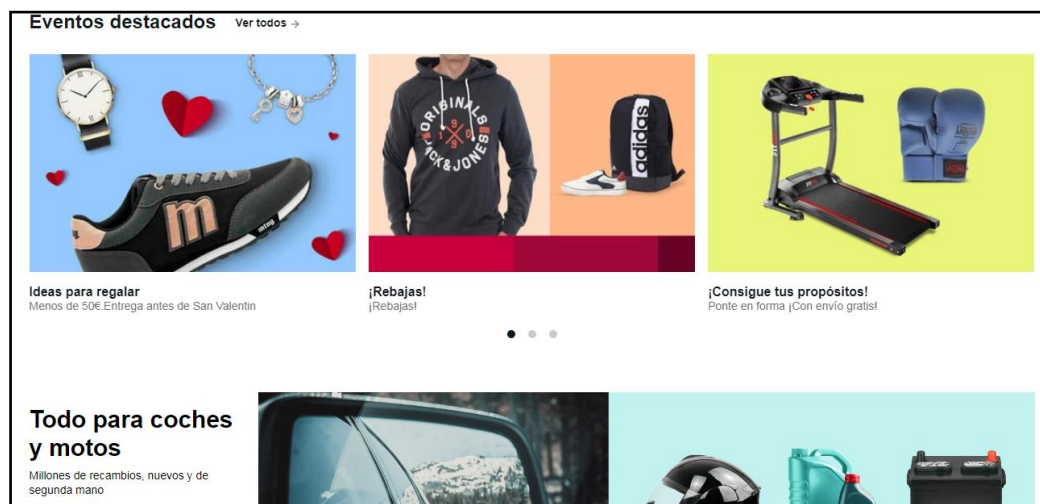
está de acuerdo y dispuesto a pagarlo podrá hacerse con él. La segunda manera es mediante el *anuncio clasificado* los artículos son puestos a la venta como anuncios donde se especifican las características del artículo y el precio que tiene, esta es la más similar a los nuevos competidores y más concretamente a la web que analizamos en este proyecto, Wallapop.

Ebay establece también varias formas de pago a las cuales tiene que atenerse el vendedor, se acepta el pago mediante Paypal, transferencia bancaria, tarjeta de crédito o contra reembolso a realizar en el momento de recibir el pedido. También establece un cobro por vender o subir un artículo para vender por su web, son comisiones en proporción al precio final que tenga la venta del artículo.

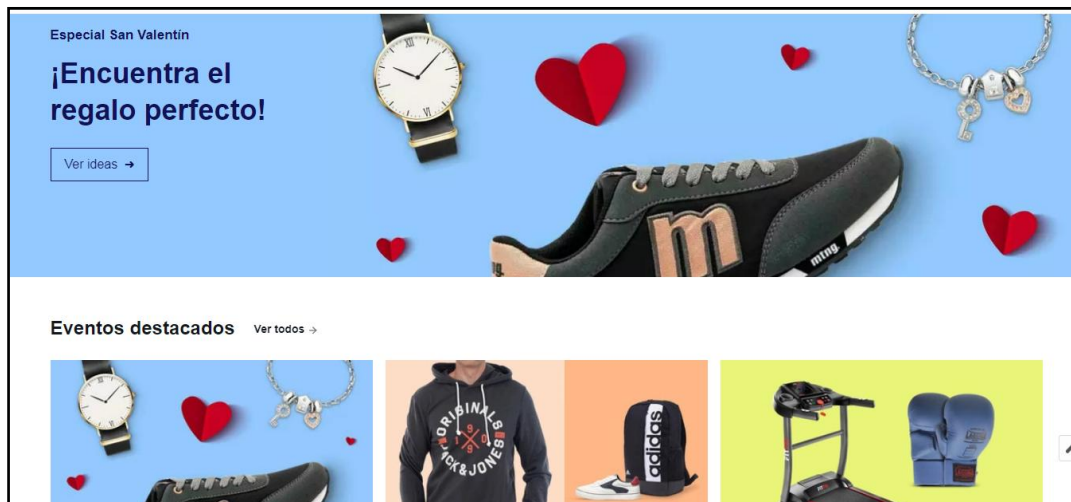
El menú es sencillo y fácil de utilizar como podemos ver en la imagen de su página web:



Fuente: Web Ebay



Ebay cuenta con un apartado de las ofertas del día, eventos destacados o ideas directas para regalar en fechas o días indicados, como por ejemplo la promoción a San Valentín.



Siempre hay que contar con el riesgo de estafa o engaño respecto a la compra y la venta en estos lugares, aunque cuenta con un sistema de seguridad y siempre se recomienda fijarse bien en las recomendaciones de otros usuarios, ya que la decisión de fiarse de la otra persona es propia.

- **VIBBO**

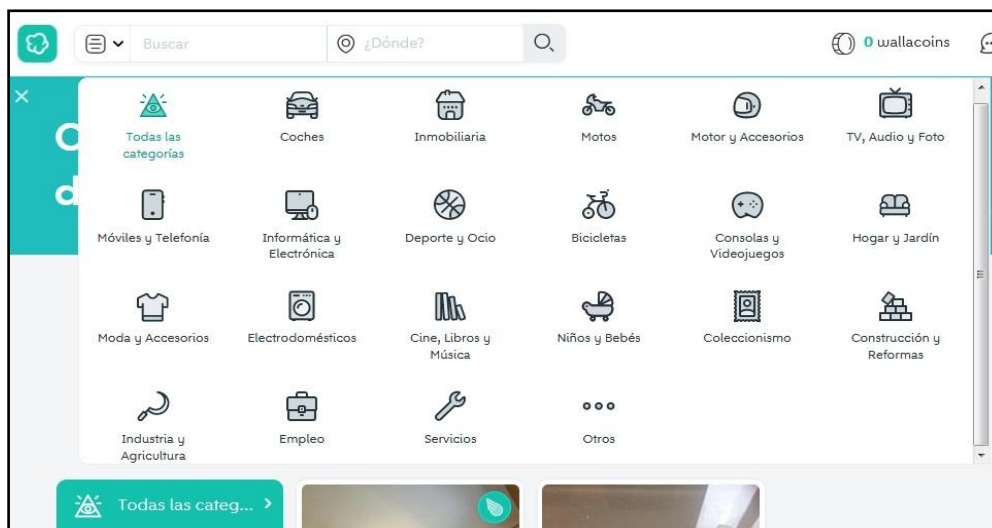
Segundamano era una web de anuncios clasificados con algo más de treinta años en funcionamiento y siendo líderes en su modelo de negocio. En 2015 puso fin a su etapa como web únicamente y se renovó cambiando su aspecto, funcionalidad y nombre para pasar a llamarse el actual *Vibbo*.

Vibbo es un *marketplace* digital multiplataforma que cuenta con más de 2,5 millones de anuncios divididos en 77 categorías de artículos para comprar y vender, donde se encuentra hogar, motor, electrónica, ocio y deportes, moda y complementos, inmobiliaria y artículos para niños y bebés; categorías las cuales comparte a la perfección con Wallapop.

Ambas aplicaciones al ser renovadas o nuevas, están creadas para que el usuario las utilice y las tenga a su disposición desde cualquier dispositivo, ya que pueden utilizarse desde las aplicaciones de móvil con los sistemas operativos *Android* o *iOS* y desde las páginas web pudiendo ser vistas desde ordenadores o *tablets*.



Fuente: Web Vibbo



Fuente: Web Wallapop

Como podemos observar en ambas imágenes correspondientes a las webs de Vibbo y Wallapop, sus similitudes son notables a la hora de distribuir la web y sobretodo en seleccionar sus categorías tanto visual como los iconos que las clasifican.

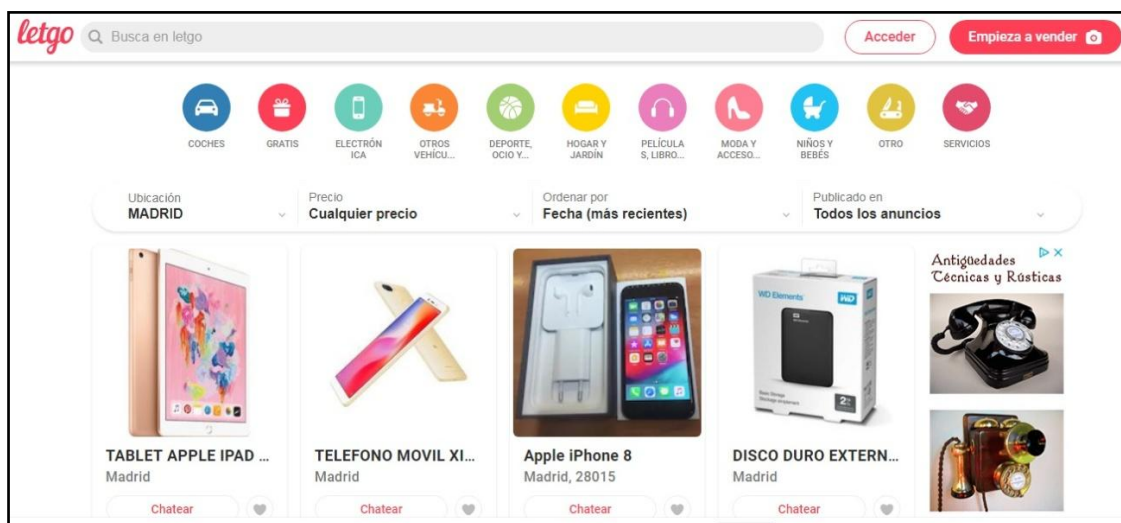
- **LETGO**

LetGo es la *startup* de compra venta más similar a Wallapop que fue creada en enero de 2015 por sus fundadores Oxenford y Jordi Castello con origen en Estados Unidos y base en Nueva York aunque sus creadores sean españoles.

En apenas dos años la empresa ya había crecido rápidamente y se convertía en una de las más utilizadas y visitadas por los usuarios en el mercado, consiguiendo también una

alta financiación que era el doble de la que recibió Wallapop, que en 2017 era 1 millón de dólares, aunque las cifras de ambas empresas son un buen secreto.

LetGo también es una aplicación gratuita de compra venta a escala local, poder personalizar el anuncio y la rapidez del chat son características que comparte con Wallapop, la diferencia es que solo se desarrolla en aplicación móvil la cual ha atraído a cientos de millones de usuarios activos en India, Brasil, Polonia y otros mercados en expansión de todo el mundo.



Fuente: Web LetGo

Su menú también nos deja encontrar artículos por categorías y localización.

En 2016 se fusionaron ambas empresas, Wallapop y LetGo, para funcionar con mayor fuerza en Estados Unidos y así ganar usuarios frente a otra fuerte empresa competidora como es Craigslist.

- **MIL ANUNCIOS**

Milanuncios siempre ha sido una plataforma web de compra-venta, pero ha evolucionado y se han desarrollado como una aplicación móvil para facilitar el uso a los consumidores.

Su interfaz es sencilla y no utiliza la geolocalización pero los anuncios salen ordenados por cercanía dentro de la comunidad autónoma, como la mayoría de sus competidoras *Milanuncios* también tiene una amplia variedad de opciones para seleccionar el artículo entre las categorías del sector que nos interese, como negocios, servicios, motor, telefonía y muchas más.

Fuente: Web Milanuncios

Una diferencia con el resto de aplicaciones es que Milanuncios a la hora de contactar con el vendedor el mensaje del chat también se envía una copia al correo electrónico registrado a la cuenta para que el usuario tenga constancia de que ha recibido una notificación, mientras que en el resto solo es mediante la notificación por el chat interno de la propia aplicación.

Ofrece la opción de destacar el anuncio por 0'20 céntimos de euro la cual solo se puede hacer mediante su ejecución por la web aunque por la versión en la aplicación si aparecen ya los anuncios destacados. A diferencia con Wallapop que sus anuncios destacados cuestan 1'99 euros y duran 24 horas.

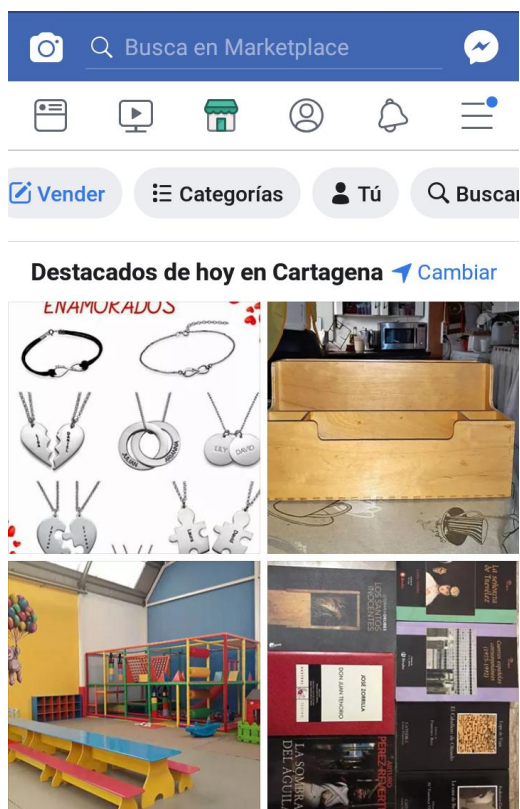
- **MARKET PLACE DE FACEBOOK**

En 2016 Facebook incorporó a sus funcionalidades un *marketplace* muy similar a Wallapop donde sus millones de usuarios pueden comprar y vender sus productos sin salir de la aplicación facilitando así el registro de una nueva cuenta y sin necesidad de introducir datos bancarios para dejar a la elección del consumidor la manera de pago del artículo.

Como se puede observar Facebook es la red social por excelencia, ya que contiene en sí misma la mayoría de funcionalidades que tienen las redes sociales en exclusiva como Instagram, Snapchat o ahora Wallapop.

Su creador Mark Zuckerberg pretende hacer de su aplicación que sea la más completa y que todo lo que el usuario necesite lo pueda encontrar en su aplicación sin necesidad de recurrir a funciones externas.

Para utilizar el marketplace de Facebook es tan fácil como dentro de la aplicación móvil y también desde la web en cualquier ordenador clicar en el icono de tienda que establece el creador para esta nueva actividad, desde ahí se pueden ver los artículos que ofrecen los usuarios cerca de ti, también se puede buscar a distancia y puedes subir un artículo con tan solo hacerle una foto y añadir su descripción.



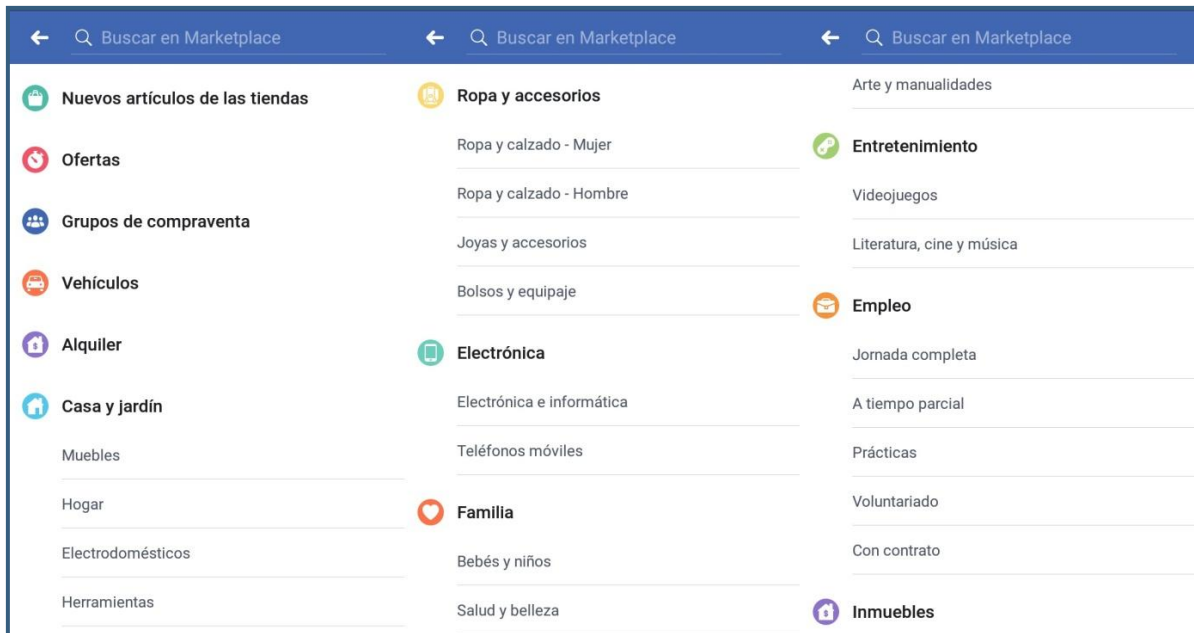
Fuente: Página oficial Facebook

La peculiaridad a la hora de subir un artículo es que tiene caducidad ya que una vez subido y pasados siete días el producto te recuerda que se ha caducado y debes pinchar para reanudarlos otros siete días, así un máximo de cinco veces por artículo hasta que no es posible actualizarlo más y queda colgado en el perfil pero sin ser de los más recientes publicados, a no ser que se elimine y vuelva a subirse de nuevo para así aparecer en los más recientes y aumentar las posibilidades de su venta.

Como en Wallapop el *marketplace* de Facebook también permite publicar un anuncio de cualquier tipo, ya sea de ropa, niños, electrodomésticos, casas o coches. Una peculiaridad de esta página es que a la vez que se publica el anuncio se puede elegir

compartirlo también en otras páginas internas como mil anuncios, anuncios de segunda mano, y varios grupos más para que tenga mayor difusión.

El menú de este servicio es más detallado por categorías que los anteriores como podemos ver en las imágenes:



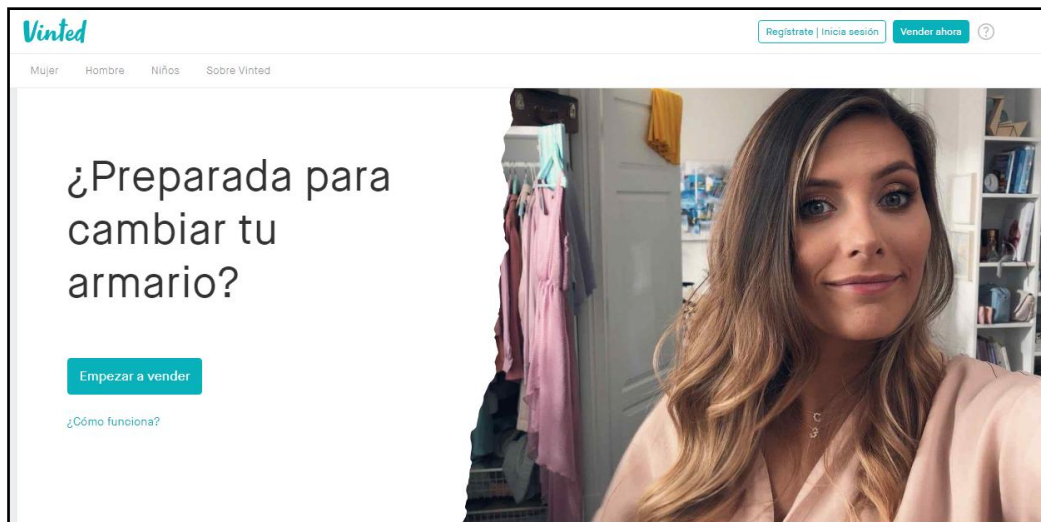
Fuente: Marketplace de Facebook

- **VINTED**

Vinted puede ser uno de los competidores más directos de Wallapop por su similitud de objetivo de ventas y sobre todo a la hora de su anuncio en televisión, aunque ésta nueva aplicación solo está destinada a la venta de ropa de segunda mano.

Vinted es una comunidad para intercambiar entre sus usuarios los artículos que se venden en la web, y poder comprarlos si se está interesado.

Esta aplicación surgió en el año 2008 en Lituania, en la ciudad de Vilna más concretamente, de ahí la similitud con su nombre. Se creó exclusivamente para la sociedad femenina lituana, donde las mujeres del país podían intercambiar su ropa fácilmente y darle un uso comercial.



Fuente: Web Vinted

Después de que varias empresas como Burda e Insight Venture Partners invirtieran en esta empresa, se expandió a varios países hasta 2017 y el cual ha llegado también a España. En nuestro país se ha empezado a anunciar recientemente en televisión para captar más usuarios.

Una diferencia muy clara que tiene con Wallapop, a parte de la escasa oferta de productos, solo enfocado a ropa habiendo sido ampliado también a ropa de hombres y niños; es que Vinted sí cobra una pequeña comisión al comprador por el servicio que presta a modo de protección para el usuario, siendo este coste de de 0'70 € de tarifa fija más el 5% del precio del artículo.

También cuenta con varias opciones de envíos por tres tipos de empresas, Correos, Mondial relay, y ChronoShop.

Un punto fuerte que destaca esta web, en comparación con sus competidores, es la garantía de seguridad que ofrece al usuario. Cuentan con una garantía de devolución donde cada pedido está protegido y será reembolsado en caso de no ser entregado en los plazos establecidos, llegue en mal estado o no sea como se describía. Controlan los datos personales de los usuarios ante estafas o perfiles falsos, aseguran pagos seguros, ofrecen servicios de atención de 24 horas los 365 días, y utilizan un análisis predictivo para notar e inmediatamente evaluar actividades, listados y pedidos sospechosos.



En su página web detallan muy bien toda la información y está a disposición del usuario.

6. Análisis de este modelo de negocio en otros sectores.

Wallapop fue creado como un modelo de negocio innovador que contaba con pocas similitudes de empresas en el mercado, sobre todo por su forma de financiarse.

Pero no es la única que existe actualmente ya que en otros sectores encontramos más empresas que siguen este modelo de negocio.

Las nuevas *startups* son definidas en general como empresas de economía colaborativa desarrolladas con la idea de crear beneficios a los usuarios ayudándolos a ahorrar en costes de intermediarios y mayormente para impulsar la conexión y el trato directo entre personas con el mismo fin. Estas pequeñas empresas son capaces de incrementar de gran manera sus ganancias sin llegar a tener ningún activo en propiedad, solo con lo que los usuarios comparten en ellas.

Actualmente en España existen más de un centenar de *startups* desarrolladas con éxito en el mercado, entre ellas encontramos BlaBlaCar, Airbnb, Uber, Glovo, Cabify, 21Buttons, Indexa Capital, Singularu, CornerJob, TravelPerk, y muchas más.

Una de las primeras empresas que conocimos en España fue **BlaBlaCar** en 2010, destinada a compartir coche en trayectos a cualquier parte de la península pudiendo llegar hasta los 4 pasajeros sin contar con el conductor. Su filosofía era que viajar saliera más barato que con los transportes públicos ganando así también en el tiempo dedicado, ya que ir en coche es más rápido que cogiendo un autobús por ejemplo.

BlaBlaCar funcionaba exclusivamente a través de su web donde había que estar registrado para poder solicitar un viaje como para compartir tu trayecto y que así la gente se apuntara si le interesaba el precio estipulado y el horario establecido por el conductor. En este perfil se indica el tipo de coche que tiene el dueño y el cual ofrece para el desplazamiento, el tipo de música, el tipo de equipaje que se admite en caso de que sea grande o pequeño, si se permiten mascotas y también las valoraciones de los usuarios mediante estrellas y comentarios una vez realizado el trayecto.



Fuente: Web BlaBlaCar

Tuvo muchísimo éxito, tanto que los transportes públicos como autobuses, trenes o taxis se quejaban y ponían en duda la fiabilidad y permisión que pudiera tener este servicio hasta alzarlo a nivel de ilegal contra sus permisos legales de transporte. Ante tal revuelo, la compañía tuvo que modificar sus criterios originales porque desde mediados de 2014 los usuarios deben hacer el pago exclusivamente online, cosa que antes no pasaba y que se podía entregar en mano antes de empezar el viaje o al terminarlo, para así evitar malentendidos a la hora del pago y porque en 2015 la compañía que antes no se llevaba dinero por mediar ante pasajeros, desde ese momento empieza a cobrar un 20% del precio publicado por el conductor de las transacciones que se hagan por viajes.

Además del ahorro personal económico de ambos usuarios, conductor como pasajero, compartir viaje también contribuye a la eficiencia energética de ahorro en combustible y en emisiones contaminantes al medio ambiente.

Como competidor directo de BlaBlaCar y las asociaciones de taxistas, llega a España **Uber Technologies Inc** desde San Francisco (EEUU) la cual es una empresa privada de transporte puesta a disposición de coches para usuarios que no quieran usar el medio público o no dispongan de coche propio. Uber se basa en proporcionar a sus clientes vehículos de transporte con conductor (VTC) y el transporte se solicita mediante su aplicación móvil. En Uber pides un conductor cercano que te lleve al destino deseado con una tarifa establecida pero el cual puedes compartir con más usuarios si eligen el mismo trayecto.

En sus comienzos Uber proporcionaba los vehículos con su propia marca, pero al ampliar sus servicios debido a la gran demanda de coches, cualquier persona que lo desee registrándose puede formar parte de esta empresa siendo autónomo con su vehículo y compartiendo un porcentaje del beneficio con la marca. La creación de esta empresa ha sido mirada siempre como competencia desleal a los taxis que desarrollan una actividad muy similar, pero teniendo que ser autónomos y pagando unas licencias que estos no deben de tener por ser otro modelo de negocio distinto.

Cabify es otro competidor en el sector del transporte que se une a BlaBlaCar y Uber para proporcionar servicios de viaje. Esta empresa a diferencia de las anteriores es creada en España en 2011 la cual presta sus servicios también en Latino América y Portugal, además de nuestro país haciéndose así una de las más amplias redes de transporte.

En otro sector distinto, en este caso en el sector hotelero, nació otro competidor a los hoteles y hostales del mundo entero con la creación de **Airbnb** que se desarrolla como intermediario entre usuarios que alquilan una casa y quien necesita alquilar por un periodo de tiempo de cómo mínimo una noche para alojarse.

La compañía Airbnb es claro competidor directo de los hoteles a nivel mundial ya que si dispones de una casa, habitación, parcela o chalet y no es lugar de residencia habitual, pero está a disposición de poder habitarla, anunciándola con un perfil en esta aplicación web es posible sacarle rentabilidad.



Fuente: Web Airbnb

El anfitrión, que así es denominado el dueño de la propiedad privada, mediante su perfil en esta página publica fotos y una descripción con la ubicación de su inmueble añadiendo un precio por el que un huésped esté dispuesto a pagar. A la hora de pronunciar el turismo favorece tener más amplitud de opciones a la hora de alojarnos en una ciudad o pueblo al que viajemos ya sea por ocio o trabajo. Aumenta la posibilidad de elegir ya no solo en los únicos hoteles que tenga la zona a la que queremos desplazarnos, sino también a poder elegir una casa donde se pueda alojar una familia teniendo cocina y baño con la comodidad que ello supone a buen precio por noche saliendo incluso más económico que escoger una habitación de hotel con menos recursos.

En Airbnb también funciona y es una de las principales reseñas a la hora de elegir apartamento las valoraciones que tenga el anfitrión sobre su casa y el huésped mediante la limpieza, cuidado y trato dado a la casa una vez pasada su estancia. Los rangos de valoración son los mismos para ambos usuarios donde se valora la simpatía y el buen trato recibido y el orden y limpieza tanto a la entrada como a la salida de la reserva.

Fuente: Página Oficial Airbnb

Cuenta también con un chat donde los usuarios hablan y concretan los temas o dudas que se presenten. La oferta de sitios donde quedarse es bastante amplia en cualquier ciudad o pueblo que pensemos ya que cada vez son más los que cuentan con apuntarse a este servicio.

7. **Análisis DAFO.**

Analizando las oportunidades y defectos de este modelo de negocio, procedemos a hacer un estudio más concreto de sus fortalezas y debilidades. Con ello estudiaremos mejor la situación de la empresa y su entorno.

Empezaremos con la parte del análisis interno de la empresa, donde nos encontramos:

- **DEBILIDADES:** La primera y mayor debilidad a la que se enfrenta la empresa es su elevado endeudamiento al no hacer frente a los impagos que aún presentan. El abandono de dejar de innovar en la presentación o el uso de la aplicación puede hacer que los usuarios dejen de utilizar este servicio. Una importante debilidad a tener en cuenta sería que los millones de usuarios que descargan y utilizan la aplicación no sean fieles, es decir, que no mantengan un uso frecuente de la aplicación y que hayan dejado de usarla ya que lo que se espera son usuarios activos.
- **FORTALEZAS:** Su principal fortaleza es tener un buen equipo directivo y con los objetivos claros desde su creación. El servicio está bien posicionado en el mercado y es una de las aplicaciones más descargadas por usuarios. Tiene una buena financiación de empresas externas. La marca de la empresa es conocida junto con su imagen. Cuenta con un buen plan de marketing y siempre optan por la renovación y mejora de su servicio. El crecimiento en varios mercados del mundo.

En la parte del análisis externo de la empresa, nos encontramos con otros dos puntos:

- **AMENAZAS:** La amenaza más importante y la cual siempre se debe tener presente es la entrada al mercado de nuevos competidores, y la competencia anterior de *webs* similares. El cambio de la normativa legal como ha sido en este

caso la nueva tributación de las páginas como Wallapop también afecta negativamente a la empresa. Algo que se puede controlar menos pero que también puede suceder es el cambio de gustos en los usuarios y por lo tanto afecte a sus consumos. Los cambios políticos también son un punto a tener en cuenta. Alguna mala noticia u opinión sobre el servicio ofrecido también se verá afectado.

- **OPORTUNIDADES:** Ampliar el mercado a países en donde no esté funcionando el servicio que se ofrece, lo que implica la eliminación de barreras en mercados exteriores. Una modernización e innovación constante y siempre a lo que el mercado reclame. El continuo funcionamiento y éxito de la aplicación hace seguir obteniendo ingresos con lo que así puede llegar a obtener un buen rendimiento financiero. Haber creado la aplicación en un momento de auge y crecimiento ahora implica el buen funcionamiento. Los acuerdos obtenidos con otras empresas para su financiación. Siempre se puede incrementar el número de usuarios que utilizan la aplicación. Y complementarse con otros servicios como por ejemplo Correos también beneficia a la empresa.



8. Conclusiones.

Para finalizar y concluir este proyecto haremos un breve repaso de lo que hemos visto a lo largo de sus páginas.

La llegada de Wallapop a nuestras vidas ha supuesto todo un cambio y avance a la hora de entender el comercio, tanto en la adquisición como en la venta de diversos objetos y utensilios.

Su modelo de negocio aunque innovador también es muy arriesgado porque supuso una gran inversión inicial, dicha inversión con el paso de los años se ha podido comprobar que genera grandes ingresos aunque no lleguen a ser beneficios todavía.

El comercio vía online está en continuo auge y crecimiento y actualmente está muy lejos de ser un sector que vaya a tener un retroceso de cara al futuro, ya que aporta una serie de ventajas para el usuario que no aporta el comercio tradicional. Todas las grandes marcas están invirtiendo ya de forma clara por este tipo de comercio que aporta más comodidad al cliente y un amplio catálogo de artículos que se puede adquirir con un solo clic o tocar la pantalla de nuestro teléfono móvil o tablet.

Si a este crecimiento continuo del comercio online sumamos la época de crisis económica que sufre actualmente el país, y de la cual, aunque vamos saliendo de forma lenta aún seguimos sumergidos, tenemos como resultado el éxito de Wallapop.

Wallapop da a la población la oportunidad de adquirir dentro de un inmenso catálogo una serie de productos por un bajo coste. Ese producto por lo general suele tener un precio más económico que en las grandes superficies donde se suelen adquirir.

Lo más importante de todo es la opción que da al usuario de recuperar una inversión que se hizo sobre un producto el cual ya no tiene interés o utilidad, es de aquí donde nace el éxito de Wallapop.

Wallapop es totalmente necesario al día de hoy. Ha facilitado los negocios y los intercambios entre personas desconocidas abriendo así una vía de comercio. En la actualidad y gracias a él hemos podido recuperar esa cultura de trueque e intercambio, que aunque pueda parecer anticuada, nos es de gran utilidad y ayuda en estos tiempos donde el avance tecnológico y la crisis económica van unidos de la mano.

9. Bibliografía.

- Alías, M (2015, octubre 4; 2018, marzo 26). Wallapop, la startup española que pasó de una habitación 'cutre' a querer competir con eBay en EEUU. Descargado desde:
http://www.vozpopuli.com/economia-y-finanzas/empresas/Agustin_Gomez-Ebay-Wallapop-Barcelona-Startups-Emprendedores-eBay-startups-EEUU-Espana-Europa-emprendedores-innovacion_0_849515069.html
- Archanco, E (2015, mayo 07). Alternativas para el modelo de negocio de Wallapop. Descargado desde:
<http://elespectadordigital.com/modelo-de-negocio-de-wallapop/>
- Berengueras, J.M (2016, octubre 3; 2018, febrero 21). Facebook lanza Marketplace para competir con Wallapop y Ebay. Descargado desde:
<http://www.elperiodico.com/es/tecnologia/20161003/facebook-lanza-marketplace-competir-wallapop-ebay-segunda-mano-5448786>
- Berengueras, J. M (2017,2018). Wallapop lanza *Wallapay*, su servicio de pago desde el móvil. Descargado desde:
<http://www.elperiodico.com/es/economia/20170428/wallapop-pago-wallapay-publicidad-6003675>
- Becas Wallapop (2017). Descargado desde:
<http://www.injuve.es/convocatorias/becas/becas-wallapop>
- Caso de éxito en un negocio digital (201X). Descargado desde:
<https://www.tresce.com/blog/caso-de-exito-en-un-negocio-digital-wallapop/>
- Cómo funciona Facebook Marketplace (2017). Descargado desde:
<https://blog.beseif.com/2017/09/30/como-funciona-facebook-marketplace/>
- De Las Heras, R (2015, agosto 14). Si te han estafado en Wallapop. Descargado desde:
<https://hablandodemanzanas.com/gu%C3%ADa-de-compra/si-te-han-estado-en-wallapop-esto-es-lo-que-debes-hacer-solucion>
- El éxito de Wallapop: idea, equipo y financiación (2015, enero 28). Descargado desde:
<https://www.bsm.upf.edu/es/noticias/exito-wallapop-idea-equipo-financiacion-upf-barcelona-school-of-management>

- Europa Press (2016, septiembre 26). Wallapop se pone como objetivo la internacionalización. Descargado desde:
https://www.diariodenavarra.es/noticias/negocios/economia/2016/09/26/la_empresa_wallapop_pone_como_objetivo_internacionalizacion_487689_1033.html
- Fernández, M (2017, abril 2). BlaBlaCar, AirBnb, Uber... ¿qué es y qué no es economía colaborativa? Descargado desde:
<https://www.elboletin.com/noticia/147579/tecnologia/blablacar-airbnb-uber...-que-es-y-que-no-es-economia-colaborativa.html>
- Fernández, S (2016, enero 15). Wallapop ya no es sólo una *app*, es algo más. Descargado desde:
<https://www.xatakamovil.com/aplicaciones/wallapop-ya-no-es-solo-una-app-es-algo-mas>
- Fernández, S (2017, septiembre 14). Correos se integra en la *app* de Wallapop. Descargado desde:
<https://www.xatakamovil.com/aplicaciones/correos-se-integra-en-la-app-de-wallapop-para-hacer-envios-de-forma-gratuita>
- Gómez, A (2016, enero 24). Enganchado a Wallapop. Descargado desde:
https://www.elconfidencial.com/tecnologia/2016-01-24/enganchado-a-wallapop_1140247/
- Historia de Wallapop (2013). Descargado desde:
<https://about.wallapop.com/es/>
- La financiación de Wallapop al descubierto (2016, abril 14). Descargado desde:
<https://forbesgump.wordpress.com/2016/04/14/la-financiacion-de-wallapop-al-descubierto/>
- Lamelas, M (2016, noviembre 07). Los dueños de Wallapop negocian su venta por más de 370 millones de euros. Descargado desde:
https://www.elconfidencial.com/tecnologia/2016-11-07/wallapop-internet-startups-schibsted-facebook_1285064/
- Lowe, J (2016). LetGo y Wallapop se fusionan en EE.UU. Descargado desde:
<https://www.businesswire.com/news/home/20160512005822/es/>
- Lund, E (2015). Las 5 mejores *apps* para comprar y vender artículos de segunda mano. Descargado desde:
<https://www.whatsnew.com/2015/08/18/las-5-mejores-apps-para-comprar-y-vender-articulos-de-segunda-mano/>

- Martínez, J y Criado, A (2017, noviembre 17). Wallapop y Ebay pagan impuestos. Descargado desde:
https://www.elespanol.com/economia/empresas/20171116/262474851_0.html
- Martínez, J (2017, abril 26). Wallapop quiere ingresar más. Descargado desde:
https://www.elespanol.com/economia/empresas/20170426/211479326_0.html
- Morell Ramos, J (2014, noviembre 21). Las condiciones legales de Wallapop. Descargado desde:
<https://terminosycondiciones.es/2014/11/21/wallapop-13-detalles-sobre-sus-terminos-y-condiciones/>
- Muñoz, A Y Esteller, R (2017, enero 31). Wallapop pierde 4,7 millones y logrará beneficios en 2019. Descargado desde:
<https://www.eleconomista.es/telecomunicaciones-tecnologia/noticias/8120252/01/17/Wallapop-pierde-47-millones-y-lograra-beneficios-en-2019.html>
- Naveira, A (2017, noviembre 10). Historia de Wallapop: cómo nació la líder española de las *apps* de segunda mano. Descargado desde:
<https://marketing4ecommerce.net/historia-wallapop-la-app-sin-ingresos-los-millones-euros/>
- Otto, C. (2016, marzo 15). El enigma de Wallapop, la 'joya' española. Descargado desde:
https://www.elconfidencial.com/tecnologia/2016-03-14/el-enigma-wallapop-la-joya-espanola-que-vale-219-millones-aunque-no-gana-un-duro_1167247/
- Pijuán, A (2018, enero 19). Wallapop, punto de inflexión: perdió 62 millones en 2015 antes de empezar a monetizar. Descargado desde:
<https://www.kippel01.com/empresa/wallapop-punto-de-inflexion-perdio-62-millones-de-euros-en-2015-antes-de-empezar-a-monetizar.html>
- Promoción *Wallacar* (2017). Descargado desde:
https://a.cstmapp.com/promo_terms/18518
- Ramón, A (2017, mayo 15). El modelo de negocio de empresas como Uber, Airbnb o Wallapop. Descargado desde:
<http://ramon-asociados.com/blog/modelo-de-negocio-uber-airbnb-wallapop/>

- Razones del éxito de Wallapop (2017). Descargado desde:
<http://ideando.social/ideandoSM/index.php/component/k2/item/101-razones-del-exito-de-wallapop>
- Rodríguez, A (2017, abril 26). Wallapop se marca un BlaBlaCar para empezar a monetizar. Descargado desde:
<https://hipertextual.com/2017/04/wallapay-monetizacion-wallapop>
- Rodríguez M, C (2017, junio 24). Análisis *apps* segunda mano. Descargado desde:
<https://www.tuexperto.com/2017/06/24/wallapop-vibbo-y-milanuncios-en-cual-comprar-o-vender-de-segunda-mano/>
- Rus, R (2016, mayo 25). Wallapop empieza a cobrar por destacar anuncios. Descargado desde:
<https://www.trendencias.com/ecommerce/wallapop-buscando-modelo-de-negocio-empieza-a-cobrar-por-destacar-anuncios>
- Sánchez, O (2014, mayo 15). Emprendedores, crean Wallapop. Descargado desde:
<https://www.eleconomista.es/blogs/emprendedores/?p=7710>
- Wallapop, un marketplace en el móvil (2014, febrero 2). Descargado desde:
<https://www.ticbeat.com/emprendedores/wallapop-marketplace-movil-opportunidades-segunda-mano/>
- Wallapop recupera la memoria de los objetos en una campaña solidaria con la Fundación Pasqual Maragall (2016, diciembre 1). Descargado desde:
<http://prnoticias.com/comunicacion/prcomunicacion/20158525-wallapop-campana-solidaria>