

# Análisis caso Wallapop

## - ¿Cómo nació Wallapop?

Wallapop, una startup española de compraventa de productos de segunda mano, nació en un contexto económico desafiante. Después de la crisis de 2008, Miguel Vicente, un emprendedor que previamente había creado y vendido LetsBonus, se asoció con Gerard Olivé para formar Antai Venture Builder, una incubadora que proporciona no solo capital sino también recursos y apoyo a startups. Paralelamente, Agustín Gómez y David Muñoz, motivados por el concepto de economía colaborativa, también exploraban ideas similares. Estos dos enfoques confluyeron cuando Gómez, cuya pareja estudiaba en el IESE al igual que Vicente y Olivé, unió fuerzas con ellos, dando origen a Wallapop.

## - ¿Cuál fue su primera financiación importante?.

El primer impulso financiero significativo para Wallapop vino de la ronda semilla, una etapa crítica para cualquier startup antes de lanzar su producto al mercado. En esta fase, algunos de los primeros trabajadores de Wallapop formaron una sociedad llamada Usadete para participar en el capital de la compañía. Posteriormente, Wallapop atrajo inversiones de fondos como Caixa Capital Risc, Bonsai Ventures, Esade Ban, además de un innovador acuerdo de "media for equity" con grupos de comunicación como Atresmedia y Grupo Z. Sin embargo, un hito clave fue la inversión de 3,5 millones de euros de Accel Partners, seguida por una inversión significativamente mayor de 23 millones de euros de Insight Ventures a principios de 2015. Para finales de ese año, Wallapop había recaudado ya 150 millones de euros.

## - ¿Por qué esta Startup es tan atractiva para los inversores?

Wallapop ha mostrado un crecimiento impresionante. En 2020, la empresa cerró con un aumento de ingresos superior al 50%, a pesar de los desafíos planteados por la pandemia de COVID-19. Además, durante el Black Friday de ese año, Wallapop Envíos, su servicio de entrega, registró un aumento del 240% en ingresos y recibió 17 millones de visitantes en noviembre. La compañía también se ha enfocado en promover la sostenibilidad y la economía circular, elementos clave en su modelo de negocio. Estas tendencias positivas se reflejaron en una ronda de financiación de capital Serie G de 157 millones de euros,

elevando la valoración de Wallapop a 690 millones de euros. Los inversores incluyeron a Korelya Capital y NAVER, entre otros.

**- ¿Es rentable Wallapop para sus inversores? ¿Y qué pasará en el futuro?**

Wallapop parece estar bien posicionada para seguir capitalizando tendencias como la sostenibilidad y la tecnología. Su colaboración con NAVER, en particular, sugiere un enfoque continuo en la innovación y la expansión dentro del mercado europeo de startups. Estos elementos indican un potencial significativo para la rentabilidad continua y el crecimiento a largo plazo de la empresa.