

Lemonpay lanza una garantía para compras de tecnología de segunda mano en la red

Cubre durante 90 días la reparación o devolución del artículo en caso de que funcione mal

La compañía ofrece el pago en 'escrow' o depósito de garantía para evitar fraudes en las transacciones

MARIMAR JIMÉNEZ
MADRID

En España se cierran cada día unas 100.000 transacciones en las plataformas de compraventa de segunda mano —tipo Wallapop, Milanuncios o Vibbo—, pero no siempre salen las cosas tan bien como el comprador y el vendedor esperaban. En marzo, por ejemplo, se conoció que una persona había comprado una tableta por Wallapop y recibió en su domicilio un paquete con el anagrama de un producto informático que contenía lentejas, manzanas y naranjas. El caso se saldó con la detención de una joven y con la alerta de la policía a los ciudadanos de que extremen la precaución ante la proliferación de este tipo de delitos.

Ante este escenario, Lemonpay, una app española nacida en 2016 para comprar y vender de forma segura entre particulares, acaba de lanzar una garantía que protege las compras de electrónica de segunda mano entre particulares. "Hemos visto que la gente tiene miedo a comprar móviles, portátiles, consolas en las webs de segunda mano porque, incluso aunque el comprador y el vendedor queden físicamente para cerrar la operación

y pese a que el producto parezca que está en buen estado, después puede fallar a las dos semanas, y el comprador ya ha desembolsado 300 euros", cuenta Beatriz Amilibia, socia de la compañía.

Amilibia explica que con la solución que han lanzado el usuario puede comprar cualquier artículo electrónico, independientemente de su procedencia, sabiendo que en caso de daño o mal funcionamiento no visto en el momento de la compra, la garantía cubre la reparación o devolución del producto durante 90 días. Para lanzar esta garantía, Lemonpay ha llegado a un acuerdo con Willis Towers Watson (un bróker asegurador internacional), que ha diseñado una póliza específicamente para ellos.

¿Cómo funciona? Una vez que comprador y vendedor acuerdan la transacción, ambos deben usar Lemonpay para proceder al pago en depósito (y el envío opcional a domicilio). En ese momento, tienen la opción de contratar la garantía, sin papeleo. El coste de la misma es del 7% sobre el precio del producto. El comprador tiene 48 horas para revisar el producto y, tras ese plazo, si no lo devuelve porque está bien, se activa la póliza.



Juan I. Pérez, Ferran Figueredo, Beatriz Amilibia, Francisco Aréchaga, Ricard Forn y Alejandro Cabanillas, socios de Lemonpay.

"A partir de ahí, y durante 90 días, si hay cualquier mal funcionamiento, que no ha sido causado por el comprador (no se le ha caído, por ejemplo), le damos tres opciones: que lo repare él y nos pase la factura, que lo mande a Willis Towers Watson y lo reparan ellos y se lo devuelven, o le devolvemos el 75% del importe de la compra para adquirir otro producto". Esta nueva compra puede efectuarse en la misma plataforma de compraventa de segunda mano o en otra, acla-

ra Amilibia, que resalta que lo que han querido hacer con esta solución es dar unas garantías muy similares a un producto comprado nuevo. "La gente se está acostumbrando a comprar este tipo de productos en Amazon, MediaMarkt... con tranquilidad, y queremos que aquí lo puedan hacer igual".

Lemonpay ya había lanzado en diciembre su primera solución para ayudar a compradores y vendedores de artículos de segunda mano para evitar timos y es-

tafas. La firma ofrece pagos en escrow o depósito de garantía. Recoge el producto en casa del vendedor y lo entrega (vía Seur) al comprador. Solo cuando la entrega es efectuada con éxito y el artículo corresponde a lo pactado (el comprador tiene 48 horas para comprobar que todo está correcto), transfiere el dinero al vendedor. Si el pedido no llega a su destinatario o es entregado en condiciones defectuosas o no es lo comprado, el dinero se devuelve al comprador.

Nueva ronda de financiación

► Lemonpay pertenece a Socialpay SL, matriz también de Marketpay, la sociedad que pone la capa tecnológica y tiene la licencia bancaria, cedida por sus partners (Banco Sabadell y UniversalPay). La firma captó 300.000 euros en diciembre y espera cerrar otra ronda de financiación de entre 1,5 y 2 millones a finales de este mes o principios de julio. Previsiblemente, dará entrada a un socio industrial y a un fondo de capital riesgo español.

► La empresa, que trabaja con Seur para las entregas y devoluciones, quiere a futuro ofrecer servicios en dos horas dentro de la misma ciudad. También planea su expansión por Europa e impulsar su solución Checkout Express, que permite de forma rápida a los marketplaces de segunda mano que viven solo de la publicidad incluir un botón de compra y ampliar negocio.

La tecnológica Signaturit cierra su financiación

CINCO DÍAS
MADRID

Signaturit, empresa tecnológica que facilita la solicitud y realización de firmas electrónicas de forma rápida, segura y con plena validez legal, anuncia el cierre de su segunda ronda de financiación en 2,8 millones de euros. Tras levantar 600.000 euros en 2015, la compañía multiplica por más de cuatro el importe de su primera ronda. Además de contar de nuevo con la

confianza de Banco Sabadell (acudió a la anterior ronda a través de su programa BStartup10 y lo hace en esta ocasión mediante Sabadell Venture Capital), incorpora a su capital a los fondos de Venture Capital Nero Ventures y Faraday Venture Partners y a nuevos inversores integrados en la red de Esade BAN, incluidos family offices como Boyser.

Signaturit ha completado, además, la aportación de este pool de inversores con la financiación europea del

SME Instrument, un instrumento de financiación para pymes "con un alto potencial innovador" en el contexto del programa Horizonte2020 que, en su primera edición, solo ha invertido en dos empresas españolas.

Signaturit prevé destinar esta segunda ronda de inversión a consolidar su posición de liderazgo en el mercado europeo, a incorporar nuevas tecnologías y funcionalidades que vuelvan más ágil su solución.

Air Europa operará vuelos interinsulares en Canarias

CINCO DÍAS
MADRID

Air Europa iniciará el 30 de octubre los vuelos interinsulares en Canarias, un proyecto que se irá ejecutando en el plazo de un año con el aumento progresivo de frecuencias y la incorporación de nuevas rutas, y que supondrá operar más de 30 vuelos diarios en el archipiélago. La primera fase de este proyecto consiste en la puesta en marcha desde finales de octubre de los vue-

los entre Gran Canaria y Tenerife Norte, Gran Canaria y Fuerteventura, y entre Gran Canaria y Lanzarote.

Posteriormente, Air Europa comenzará una segunda fase que, de acuerdo a las previsiones que se manejan, entrará en vigor en marzo de 2018, e incluirá un aumento de frecuencias de las rutas ya activadas en el momento inicial y la incorporación de la ruta entre Tenerife Norte y La Palma. Contará con siete vuelos de lunes a viernes, cinco los sábados

y seis los domingos. La tercera y última fase del proyecto se iniciará en octubre del próximo ejercicio y se centrará fundamentalmente en la apertura de rutas entre Tenerife y Lanzarote; Tenerife y Fuerteventura y Tenerife y El Hierro, respectivamente, y un incremento de dos nuevas frecuencias entre Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria. Una vez Air Europa haya completado la implantación de sus vuelos entre islas, operará más de 30 vuelos diarios.