

Universidad Miguel Hernández de Elche
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche
Titulación de Periodismo

Trabajo Fin de Grado
Curso Académico 2022-2023



UNIVERSITAS
Miguel Hernández

El negocio de la reventa de zapatillas exclusivas

The business of reselling exclusive sneakers

Alumno: Jadelson Augusto Pereira Fragoso

Tutor: Ricardo Bencomo Pérez

Resumen:

El auge de las tecnologías junto a la capacidad de compartir información alrededor del mundo de manera inmediata y la pandemia de la COVID-19, donde el consumo de compras por internet incrementó, surge un nuevo modelo de negocio.

La reventa de zapatillas se lleva a cabo desde hace varios años, pero la facilidad de compartir información de manera inmediata a través de videos

virales en internet ha ayudado a expandir el negocio. A través de imágenes o videos virales compartidos por influencers o famosos, surge la necesidad de “querer ser” o “tener lo mismo” que ellos. Junto a esa necesidad aparecen las colaboraciones de grandes marcas con grandes personalidades influyentes en la sociedad (ejemplo: Travis Scott-Michael Jordan-Nike).

Las grandes marcas como Nike, Adidas o New Balance tienen la capacidad de crear infinidad de productos necesarios para satisfacer a sus consumidores, pero no lo hacen. Os preguntarán, ¿por qué? No lo hacen porque uno de sus principales objetivos es potenciar y valorizar determinados productos con el fin de generar en el consumidor esa necesidad, dependencia y propósito por conseguir algo que no pudo. A su vez, esa forma de lanzar cantidades limitadas al público acaba generando un valor en el mercado secundario. Muchas personas, en su mayoría fanáticos de la persona que está colaborando con la marca, están dispuestas a pagar un valor más elevado por ese par de zapatillas limitadas. De ahí surge un nuevo modelo de negocio.

Conseguir un par limitado garantiza conseguir un margen de beneficio sobre el valor de compra. El mercado de las zapatillas también es comparable con el de la bolsa; los valores van oscilando conforme pasa el tiempo y tiene relación directa con la oferta-demanda.

Palabras clave:

Zapatillas exclusivas, reventa, colaboraciones, influencia, negocio

Abstract:

The rise of technology coupled with the ability to share information around the world immediately and the COVID-19 pandemic, where online shopping consumption increased, has given rise to a new business model.

The resale of trainers has been going on for several years, but the ease of sharing information immediately through viral videos on the internet has helped to expand the business. Through viral images or videos shared by influencers or celebrities, the need to "want to be" or "have the same" as them arises. Along with this need, there are collaborations between big brands and influential personalities in society (e.g. Travis Scott-Michael Jordan-Nike).

Big brands such as Nike, Adidas or New Balance have the capacity to create an infinite number of products necessary to satisfy their consumers, but they don't do it. They don't do it because one of their main objectives is to promote and valorise certain products in order to generate a need,

dependence and purpose in the consumer to get something they couldn't. In turn, this way of launching products is a way to satisfy the consumer's needs. In turn, this way of releasing limited quantities to the public ends up generating value in the secondary market. Many people, mostly fans of the person who is collaborating with the brand, are willing to pay a higher value for that pair of limited trainers. Hence a new business model emerges.

Getting a limited pair guarantees a profit margin on the purchase value. The trainer market is also comparable to the stock market; values fluctuate over time and are directly related to supply-demand.

Keywords:

Exclusive sneakers, resale, collaborations, influence, business

Índice:

1. Introducción y justificación del reportaje (3)
2. Material y método de trabajo (4)
3. Título del reportaje publicado (7)
4. Interpretación derivada de la investigación (17)
5. Anexo: anteproyecto (18)

1. Introducción y justificación del reportaje:

La plataforma [Stock X](#), mercado en línea encargado de intermediario entre los compradores y vendedores, ha realizado más de [40 millones de transacciones](#) en el año 2022. Esos datos revelan el auge de la reventa de productos exclusivos, especialmente de las zapatillas, durante los últimos años.

Teniendo en cuenta que Stock X es una de las plataformas referentes debido a su gran reputación, pero no es la única que posee esa capacidad para intermediar entre compradores y revendedores. Existen otras plataformas que realizan una función similar ([GOAT](#), [Wallapop](#), [Vinted](#)...), además de las propias tiendas de reventas físicas.

Tras la pandemia, donde el consumo de las redes sociales y las compras por internet han incrementado de manera llamativa, se potencializa una nueva forma de ganar dinero a través de la reventa de zapatillas exclusivas. Por un lado, la necesidad de las marcas por enganchar al público atrayendo y

manteniendo la atención en sus productos. Por otro, la oportunidad de revender zapatillas exclusivas a un sector que está dispuesto a pagar cantidades estratosféricas con el objetivo de sumar más un par exclusivo a su colección.

Así como el auge de las criptomonedas ha llamado y atraído la atención de muchas personas como una nueva fuente de ingreso, el negocio de las zapatillas también; aunque este último no es tan conocido. Como amante de las zapatillas exclusivas y fanático de algunas colaboraciones, decidí explicar a través de este trabajo el funcionamiento de este modelo de negocio.

Aunque todos tengamos y utilicemos zapatillas, desconocemos lo que hay detrás de los pares de zapatos y su historia. Todos conocen o han escuchado el nombre de Michael Jordan como uno de los deportistas más grandes de todos los tiempos, pero pocos saben que él cambió el mundo de las zapatillas de baloncesto, así como elevó a Nike como una marca referente para el mundo del deporte.

2. Material y método de trabajo:

En un principio dudé sobre qué temática elegir para la realización del trabajo, sobre todo por las dificultades que conlleva encontrar determinadas fuentes según la elección. Sin embargo, tras hacer una gran reflexión terminé por decidir llevar a cabo un tema sobre algo que me pareciera interesante y que, en base a mis conocimientos, pudiese ayudar a otras personas.

A partir de ese momento, y una vez decidido la temática, ya supe como llevaría a cabo el trabajo y, sobre todo, como lo enfocaría en base un reportaje educativo. Es decir, un reportaje que sirva más como enseñanza a aquellas personas que estén buscando una forma de ganar un dinero extra o que simplemente le interese el mundo del coleccionismo de zapatillas exclusivas.

Al conocer personalmente cómo funciona el mundo de la reventa de zapatillas exclusivas, empecé a realizar un cuestionario sobre qué tipos de **preguntas/cuestiones** harían las personas que no tengan mucho conocimiento sobre el tema y que estén interesados en aprender. A partir de este cuestionario, comencé a realizar **respuestas** en base a mis experiencias/conocimientos y en base a cómo me he estado cultivándome a través de distintos canales de información relacionados con la temática.

Asimismo, al estar cursando la optativa de “Infografía” aproveché las prácticas para realizar una serie de material infográficos que pudiesen

ayudar a comprender visualmente algunos datos y cifras recabadas de Stock X. De este modo, con estos datos y con el uso de los materiales infográficos, aproveché para realizar noticias relacionadas con la temática del TFG con el objetivo de ofrecer más información y curiosidades sobre el mundo de las zapatillas exclusivas.

Además de las infografías presentes en el reportaje, añadiré un enlace donde se podrá encontrar los datos que he seleccionado para la creación de la misma.

2.1. Fuentes propias:

El mundo del coleccionismo y reventa de zapatillas exclusivas están expandidas por todo el mundo. De este modo, surge una gran dificultad por conseguir fuentes autorizadas para hablar del tema. Sobre todo, por la dificultad en la barrera del lenguaje, país e idioma. Hay que tener en cuenta que Estados Unidos es el país donde esa cultura está muy presente y bastante normalizada entre los consumidores desde la primera colaboración de [Michael Jordan con Nike en 1985](#).

Pese a la dificultad por encontrar una fuente autorizada, tuve claro la intención de realizar este trabajo y la necesidad interna que tenía por exponer mis conocimientos y que estos sirvan para ayudar a otras personas. Esa dificultad es debido a que muchas personas no están dispuestas a conceder entrevistas por diversos motivos. Hay quienes prefieren que no se sepan la cantidad de zapatillas exclusivas que posee por miedo a que les roben debido al valor tan elevado que pueden llegar a tener algunas. Otros, simplemente prefieren mantenerse en el anonimato y no dar a conocer su faceta como revendedor debido a que los grandes revendedores tienen contacto directo o trabajan para las propias marcas.

[Oliver "Byre"](#): coleccionista, influencer y dueño de una tienda de reventa de zapatillas exclusivas con más de 770.000 seguidores en YouTube. Cuenta con gran experiencia en el mundo de los sneakers y es una fuente crucial para la realización de esta investigación. Tras intercambiar algunas palabras a través de las redes sociales (Instagram) con Byre, hice un viaje hasta la capital (Madrid) y me dirigí hasta su [tienda de reventa](#) y tuve la oportunidad de hablar con él durante unos minutos. Intenté que hiciéramos la entrevista mediante un video, pero por temas de contratos e imagen, no se pudo. Igualmente, Byre accedió a grabar la entrevista mediante un audio y pude tomarme también una fotografía junto a él. Es una persona que colabora con grandes marcas y empresas, uno de los referentes en el mundo de las zapatillas exclusivas en el habla hispano. Sin duda, ha sido un material que me ha motivado y enriquecido mucho para la realización de este trabajo.

[Aitor Pérez Morcillo](#): podólogo experto en la biomecánica de Podoactiva, fue una de las fuentes que he utilizado debido a algunas inquietudes que tenía al respecto de las plantillas en los calzados y su funcionamiento. No es una fuente crucial, pero sí interesante y que ayuda a enriquecer el material de investigación desde otra perspectiva.

[Miranda Martínez](#): revendedora de zapatillas exclusivas de forma particular. Cuenta con una gran reputación en [Wallapop](#) donde ha realizado más de 44 ventas. En su perfil podemos encontrar varios pares exclusivos de la colaboración Adidas x Yeezy (Yeezy 350 Beluga v2, Foam RNNR, Yeezy 350 Onyx, entre otros). Es una fuente buena para entender la diferencia entre los revendedores a alta escala (como puede ser Byre) y un revendedor al por menor (como ocurre en la mayoría de los casos).

2.2. Dificultades en el proceso de investigación:

Al saber manejar bastante bien la temática y tener un gran interés por cultivarme cada vez más sobre el mundo de las zapatillas exclusivas no me he encontrado con tantas dificultades. Sin embargo, una de las dificultades que he tenido estaba relacionado con la selección de información necesaria y efectiva capaz de aportar un valor enriquecedor en la investigación.

Manejar tantas informaciones distintas y complejas resulta complicado porque tuve que elegir cuál sería la mejor opción para poder desarrollar la temática de manera clara y que se entendible. Por otro lado, antes que conseguir la entrevista con Byre, me resultó muy complicado contactar con una fuente que, desde mi punto de vista, aportara un valor especial e importante en la investigación. Eso sí, una vez conseguida la entrevista con Byre, todo lo demás resultó bastante más asequible debido a que ya tenía una pieza clave.

Por otro lado, al ser un mundo bastante desconocido por muchas personas, resulta complicado conseguir una entrevista con un coleccionista o persona que tenga un gran conocimiento sobre la temática. Pese a que es un nicho que está en auge y que cada vez más personas van conociendo más sobre el mundo de las zapatillas exclusivas, tuve dificultades en conseguir algunas entrevistas.

2.3. Campaña en redes sociales

La estrategia de comunicación es una de las partes fundamentales para poder alcanzar al público objetivo. En esta ocasión, más que generar un debate en la audiencia, la idea será conseguir atraer al un público concreto y ofrecerle toda la información que desea. Para ello, TikTok será una de las principales plataformas que utilizaré por su capacidad de captar la atención.

TikTok es una de las plataformas con más capacidad para alcanzar al público objetivo. Sobre todo, porque ésta ofrece un producto personalizado y dirigido a los gustos de sus consumidores. A través de mi experiencia con las zapatillas exclusivas, realizaré una serie de vídeos sobre algunos de estas zapatillas exclusivas con el objetivo de atraer el público para posteriormente enlazarlo al reportaje.

El reportaje será publicado en la plataforma de Medium por su facilidad de manejo y su versatilidad. El enlace del reportaje también estará presente en mi perfil de TikTok, donde los usuarios que estén interesados en conocer más información sobre el mundo de las zapatillas podrán acceder con facilidad desde cualquier dispositivo.

Asimismo, junto al reportaje se realizarán enlaces a las entrevistas, noticias que contienen curiosidades sobre algunos lanzamientos históricos con vídeos y enlaces donde el usuario puede recabar la información tratada.

El hecho de tener enlazado el reportaje con las publicaciones en redes sociales les permite a los usuarios puedan interactuar directamente conmigo. Esto nos permitirá saber la opinión de la audiencia, sus dudas, reacciones y preguntas al respecto.

3. Título del reportaje publicado

“El negocio de la reventa de zapatillas exclusivas” es el título que he elegido para la investigación. Aunque se trate de un titular básico y entendible, no deja de ser llamativo dado que la temática es bastante desconocida por muchos. La mayoría de las personas están acostumbradas a un modelo de negocio tradicional ligada a la venta de servicios o compra de productos. Muchas personas desconocen que se puede ganar dinero a través de la reventa de zapatillas exclusivas. Por ello, la elección de este titular es sencilla, informativa, llamativa, entendible y que produce cierta curiosidad al lector en un primer golpe de vista.

EL NEGOCIO DE LA REVENTA DE ZAPATILLAS EXCLUSIVAS

La plataforma intermediadora más conocida, Stock X, ha realizado más de 40 millones de transacciones en el año 2022

El auge de las zapatillas ha ido incrementando progresivamente durante los últimos años y, junto a ello, surge una nueva oportunidad de negocio. La plataforma [Stock X](#), mercado en línea encargado de intermediario entre los compradores y vendedores, ha realizado más de [40 millones de](#)

[transacciones](#) en el año 2022. Es importante saber que la plataforma se queda con un porcentaje sobre el valor del producto, es decir, gana por los servicios prestados tanto por parte del comprador como del vendedor.

¡Demuestra cuánto sabes sobre zapatillas con este quiz!

¿Cuál es el modelo de zapatilla más cara de la historia?

Nike Air Yeezy 1

Nike MAG Back to the Future (2016)

Nike SB Low Dunk blancas

Nike Air Force 1 Low Luis Vuitton Monogram marrones

¡Correcto! Un fan de Kanye West y coleccionista de zapatillas pagó 1,5 millones de euros por las Nike Air Yeezy 1 que el rapero utilizó en la entrega los Grammy de 2021, lo que las convierte en las más caras del mundo.

Pero, ¿por qué algunas zapatillas son revalorizadas y se venden a valores estratosféricos?

La popularidad e influencia de grandes marcas que patrocinan y visten a famosos ha contribuido en el impacto e interés del público por querer tener los mismos calzados que ellos. La clave en el mercado de la reventa está en que la **oferta** (cantidad de zapatillas producidas) nunca termina por **alcanzar la alta demanda** (cantidad de personas interesadas en comprarlos). De ahí, surge una nueva oportunidad de mercado a través del interés de un sector que está dispuesto a pagar reventa por algunas zapatillas en el mercado secundario. Es importante señalar que los precios de las zapatillas que aparecen a continuación pueden variar debido a la oferta ya las fluctuaciones del mercado.

Pudiendo crear y ofrecer al público la cantidad de producto que así lo desean, ¿por qué no lo hace?

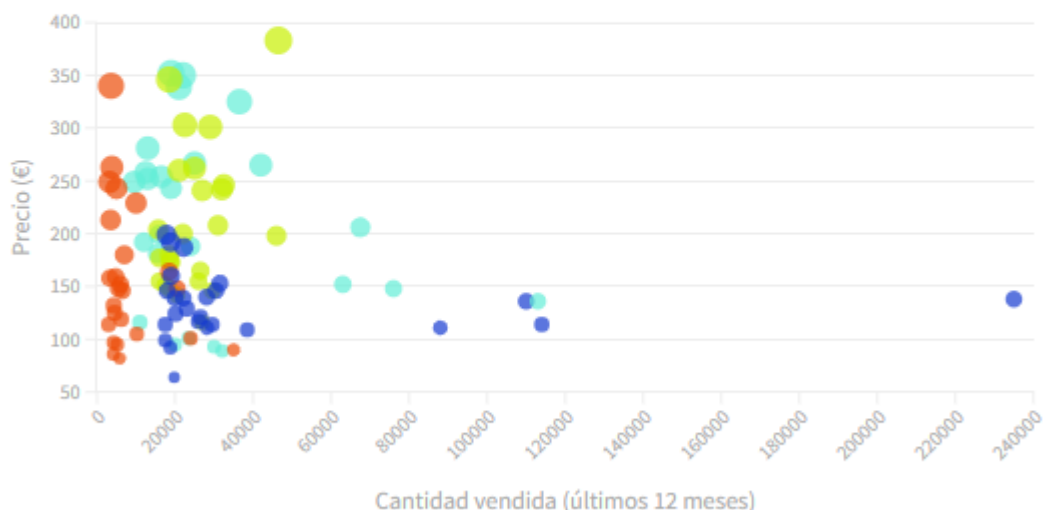
Muchas veces, la expectación por un producto hace con que las empresas mantengan el interés del público en su propia marca y, en diversas ocasiones, limitan un producto (por ejemplo, una Jordan 1 Low con colaboración de Travis Scott) para potenciar ese modelo “Jordan 1 Low”, mientras que por otra parte, sacan el mismo modelo en con colores parecidos y no tan limitados. De esa manera consiguen atraer y mantener la atención del público, a la vez que facturan tanto con la colaboración como la potencialización de ese modelo.

Otro ejemplo claro es la colaboración de [Travis Scott x Nike Trainer](#): Nike escoge al artista más influyente y más fuerte a nivel de demanda por parte del público y lo fusiona con un modelo de zapatillas que apenas cuentan con el interés de sus consumidores.

Solo Nike y Adidas sobrepasan las 50.000 ventas en un único modelo

Cada modelo está con el precio y la cantidad vendida de los últimos 12 meses

Marca ● Nike ● Adidas ● Jordan ● New Balance



Source: [Stockx](#), Fuente: Elaborado por Joan Benavent en colaboración con Jadelson Pereira

El icónico y popular modelo [Nike Dunk Low Retro White-Black Panda](#) fue **la zapatilla más vendida del año 2022 con un total de 235.000 unidades** vendidas. Otro modelo popular de la marca americana, [Nike Air Force Low 1 White 0'7](#), también fue el segundo más revendido a través de Stock X. El tercer lugar lo ocupa la principal competencia de Nike, Adidas con su colaboración con Kanye West ([relación recientemente finalizada](#)), [Yeezy Slide Onyx](#) con más de 110.000 unidades vendidas.

Otro precedente destacable viene en la misma línea y está ligado a la **conexión que tienen los modelos clásicos con el público**, de ahí el nombre que recibe el modelo “Retro” haciendo referencia a la recreación del mismo. Sin embargo, el principal motivo de que el modelo Dunk Low Retro (Panda) haya sido la más revendida del año 2022 está relacionado con las **continuas reposiciones que ofrece Nike** a través de su página oficial. Es decir, a cada dos semanas Nike hace vuelve a sacar ese modelo a la venta dando al consumidor la posibilidad de poder comprarla a precio *minorista* (precio inicial puesto por la propia marca).

Otro dato llamativo es la posición que ocupa el modelo [Jordan 4 Retro Military Black](#), **la zapatilla con más cantidades vendidas (46.500 pares) teniendo el valor más elevado (383€)**. Resulta curioso que, además de ser las Jordan más caras, son también las más vendidas. Esto es debido a que se trata un modelo retro que ha vuelto a la venta después de muchos años. La popularidad y el interés por conseguir ese modelo retro ha hecho que muchos amantes de las zapatillas hayan querido hacerse con un par.

Algunos os preguntaréis: ¿cuáles son los motivos por los cuales las personas demandan, desean y se interesan por comprar estos productos?

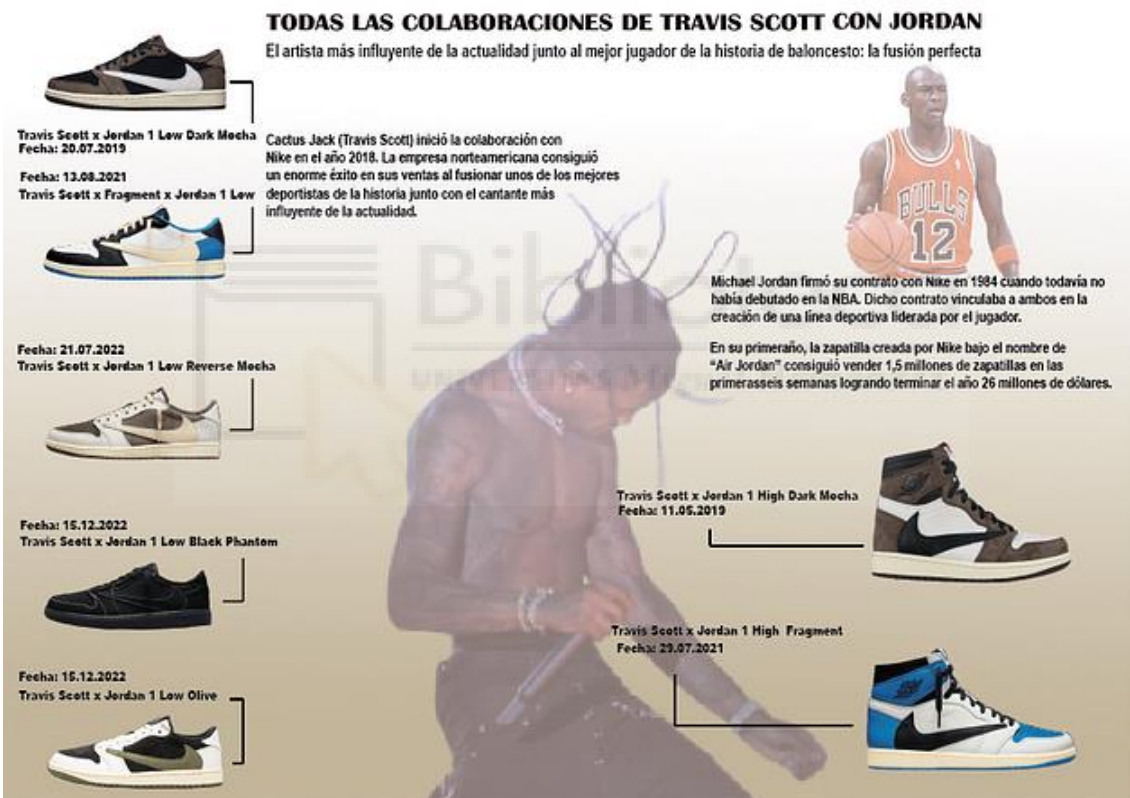
El hecho de que las marcas colaboren con artistas, deportistas, cantantes, etc., está relacionado con el objetivo de atraer el “público” y fanáticos de estos para que consuman sus productos. El sentimiento de amor o fanatismo por la marca/colaborador (seguidor del artista o deportista) hace con que se genere esa necesidad de conseguir una pieza que, en la mayoría de los casos, son limitadas.

El hecho de que esos productos estén tan limitados hace con que se genere un gran “hype” por el mismo y, junto a ese alto interés, surge la alta demanda por parte de los consumidores. Por otro lado, la propia marca se

encarga de difundir publicidad del producto a través de varios medios (influencers, tiendas minoristas, etc.) con el objetivo de aumentar esa expectación. Asimismo, [Aitor Pérez Morcillo](#), podólogo experto en Biomecánica, afirma que estamos en una “muy buena época del calzado deportivo”.

Travis Scott es una de las personas más influyentes en el mundo de las zapatillas exclusivas en la actualidad. Sus [colaboraciones con Nike y Jordan](#) han sido unas de las más exitosas de los últimos años. Todos los conocedores y amantes de los sneakers quieren tener un par en su colección. Estas han sido las últimas colaboraciones del rapero americano junto al mejor jugador de baloncesto todos los tiempos y la marca referente en el deporte.

TODAS LAS COLABORACIONES DE TRAVIS SCOTT CON JORDAN
El artista más influyente de la actualidad junto al mejor jugador de la historia de baloncesto: la fusión perfecta



Travis Scott x Jordan 1 Low Dark Mocha
Fecha: 20.07.2019

Travis Scott x Fragment x Jordan 1 Low
Fecha: 13.08.2021

Travis Scott x Jordan 1 Low Reverse Mocha
Fecha: 21.07.2022

Travis Scott x Jordan 1 Low Black Phantom
Fecha: 15.12.2022

Travis Scott x Jordan 1 Low Olive
Fecha: 15.12.2022

Cactus Jack (Travis Scott) inició la colaboración con Nike en el año 2018. La empresa norteamericana consiguió un enorme éxito en sus ventas al fusionar unos de los mejores deportistas de la historia junto con el cantante más influyente de la actualidad.

Michael Jordan firmó su contrato con Nike en 1984 cuando todavía no había debutado en la NBA. Dicho contrato vinculaba a ambos en la creación de una línea deportiva liderada por el jugador.

En su primer año, la zapatilla creada por Nike bajo el nombre de "Air Jordan" consiguió vender 1,5 millones de zapatillas en las primeras seis semanas logrando terminar el año 26 millones de dólares.

Travis Scott x Jordan 1 High Dark Mocha
Fecha: 11.05.2019

Travis Scott x Jordan 1 High Fragment
Fecha: 29.07.2021

El pasado 26 de abril [Travis lanzó su última colaboración](#) con el modelo de Jordan 1 Low. Lo diferencial de esta colaboración está relacionado con las tallas debido a que han sido lanzadas en el tallaje femenino. Además, cuenta con otros tallajes para bebés e infantiles.

¿Realmente merece la pena pagar reventa?

Hay quienes pagan reventa porque les gustan un determinado modelo en concreto y simplemente lo quiere tener en su colección. Sin embargo, hay otros que realizan un previo análisis del mercado y paga reventa a sabiendas de que ese modelo irá incrementándose con el tiempo. Oliver, más conocido como ["Byre"](#), uno de los referentes en el mundo de los sneakers exclusivos, asegura que "la masificación de los nuevos modelos está haciendo que se decaiga el precio de la reventa".

Aun así, hay algunos pares que siguen revalorizando día tras día. **Pero, ¿por qué se incrementan con el tiempo?** Las zapatillas, como muchos otros productos, se deterioran en el tiempo debido a motivos lógicos: su uso. Con lo cual, aquellas zapatillas que sigan manteniendo el mismo estado (nuevo) con el que se ha comprado tendrá un valor más elevado con el paso del tiempo.

Entonces, **¿el beneficio está asegurado?** No siempre. Hay casos donde algunos modelos vuelven a salir a la venta otra vez (reposición), dando así una oportunidad más para conseguirlas a *precio retail* (precio asignado por la propia marca). Con lo cual, el precio por el que se pretendía vender se diluye; es un sistema muy parecido al de la bolsa.

Seguramente os preguntéis: ¿Qué tipos de zapatillas tienen reventa?

Normalmente, las zapatillas (así como otros productos como sudadera, camiseta, gorras, pantalones, etc.) que suelen tener reventa son aquellas que surgen de colaboraciones de marcas conocidas (Supreme New York, Nike, Adidas, Louis Vuitton, Balenciaga, Yeezy...) con **otras marcas o personajes influyentes** en la sociedad (artistas, deportistas, diseñadores, etc.) Por lo general, las propias marcas son las que deciden, indirectamente, qué tipos de productos tendrán reventa en el mercado secundario, ya que ellas son las encargadas de limitar el producto sabiendo la alta demanda que tiene el mismo.

Algunos ejemplos de colaboraciones exitosas:

- [YEEZY x GAP](#): donde colaboran dos marcas muy conocidas y ambas con un target diferente, pero que se juntaron para crear

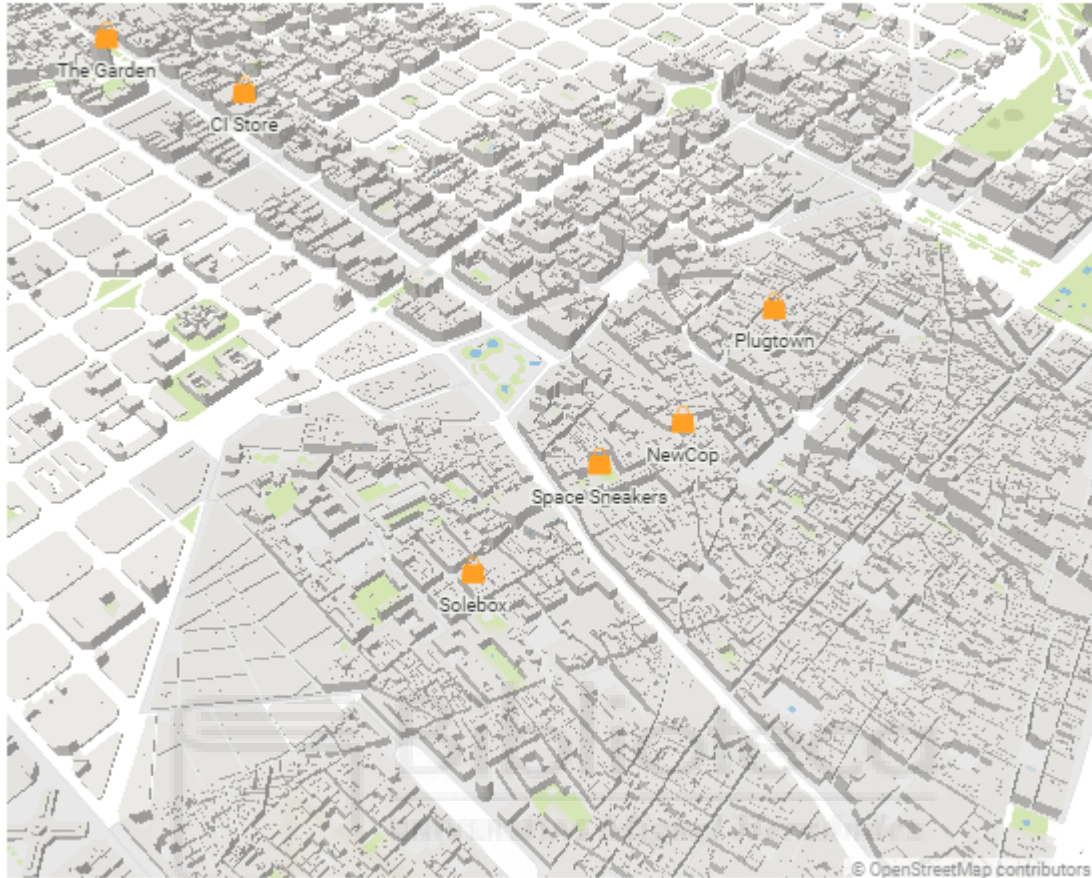
una colección de ropa ligada a la estética más moderna, simplista con una característica muy marcada: *oversize*.

- [NIKE x TRAVIS SCOTT](#): la fusión de una marca referente en el mundo del deporte (Nike) con el artista más influyente en los jóvenes actualmente (Travis); la combinación perfecta.
- [YEEZY x ADIDAS](#): la colaboración más exitosa de los últimos años (tan solo superada por Nike x Jordan) que ha contribuido a llevar la moda y las zapatillas a lo más alto. Actualmente esa unión se encuentran en un proceso jurídico debido a las [polémicas declaraciones](#) de Kanye West (dueño y fundador de Yeezy) que han llevado a la ruptura de su acuerdo con Adidas.
- [NIKE x JORDAN](#): los pioneros de lo que hoy conocemos como colaboración, contrato vitalicio y patrocinio en un máximo esplendor. Por un lado, lo que muchos consideran como la marca número uno de los deportes. Por otro, el deportista más exitoso de todos los tiempos; la colaboración que ha cambiado el juego en el mundo de las zapatillas y la más rentable del mundo.
- [ADIDAS x BAD BUNNY](#): una de las marcas referentes en el mundo del deporte junto al cantante más escuchado en el año 2022; un éxito asegurado. Tras la ruptura de la alianza Adidas x Yeezy, donde la marca deportiva ha dejado de ingresar hasta un [71% de beneficios](#), la colaboración con el cantante hispanohablante ha cogido fuerza y está empezando a llamar la atención de los [sneakerhead](#).
- [NIKE x OFF-WHITE](#): Nike abrió las puertas a Virgil Abloh (creador de la marca Off-White) en 2017 para el diseñador nacido en Illinois pudiera expresar su creatividad a través de sus icónicos diseños. Las colaboraciones de Nike x Off-White son una de las más esperadas por todos los [sneakerhead](#) y los amantes de la moda.

Tiendas físicas de reventa de zapatillas exclusivas en Barcelona

Ubicación tiendas físicas de Barcelona (Copiar)

Ciutat Vella cuenta con 5 tiendas de reventa de zapatillas, el distrito que más tiene con 5



Mapa: Creación propia • Fuente: Google Maps • Creado con Datawrapper

¿Cómo puedo ganar dinero con las zapatillas?

Aunque suene fácil, no es tan sencillo como parece. Cuanto más exclusivo es el par, más alto será el beneficio (el precio de reventa estará por las nubes) y mucho más difícil será conseguirlo a *retail*. Asimismo, en base a mis experiencias, os daré algunos consejos sobre cómo hacerlo. Estos son los pasos:

1. El primer y más importante es **informaros**. Debéis hacer un análisis de cuales son las zapatillas que le **interesan** al público, la **expectación** que se está generando entorno a ella (hype) y su **fecha de lanzamiento**. Para ello, os recomiendo este canal de YouTube en español donde te informará de todos los [lanzamientos de la semana](#).

2. Conseguir un par de zapatillas exclusivas y que tenga reventa es complicado. Se necesita paciencia y mucha información. Además de la fecha de lanzamiento, debes conocer los lugares donde se harán los sorteos/ventas. Os recomiendo que descarguéis la aplicación oficial de [Nike SNKRS](#) y [Adidas CONFIRMED](#).
3. El sistema que utilizan estas aplicaciones para decidir el ganador se hace a través de sorteos. Cada usuario podrá introducir una inscripción por sorteo y cuanto más cuentas únicas puedas tener participando, más posibilidades tendrás. Para ello, os recomiendo que invitéis a vuestros familiares (amigos, hermanos, parejas, padres, etc.) a crear una cuenta y así poder tener más participaciones.

Una vez conseguida la hazaña, ¿dónde puedo revender los productos?

[Stock X](#) es la plataforma referente en el mercado en línea de para los revendedores. Funcionan como intermediario entre los compradores y revendedores. La plataforma garantiza al comprador la autenticidad del producto y que su estado sea totalmente nuevo. Hay que tener en cuenta que la plataforma se queda con un porcentaje sobre el valor del producto, es decir, gana por los servicios prestados tanto por parte del comprador como del vendedor.

[Wallapop](#) también es una buena plataforma interesante para los vendedores particulares. “A día de hoy solo puedo decir maravillas de Wallapop. Me ha funcionado muy bien. El pago es seguro y la comunicación es muy sencilla”, asegura [Miranda Martínez](#), revendedora de zapatillas exclusivas.

Al contrario de Stock X, la misma no es un intermediario directo, es decir, no garantiza la autenticidad del producto. Si deseas comprar a través de Wallapop, te recomiendo que te fijes en las valoraciones del vendedor y que esas tengan relación con los productos que éste vende.

[Vinted](#) tiene un funcionamiento muy parecido al de *Wallapop*, lo único que varía es su extensión. En *Vinted* podrás encontrar a vendedores de muchas partes de Europa.

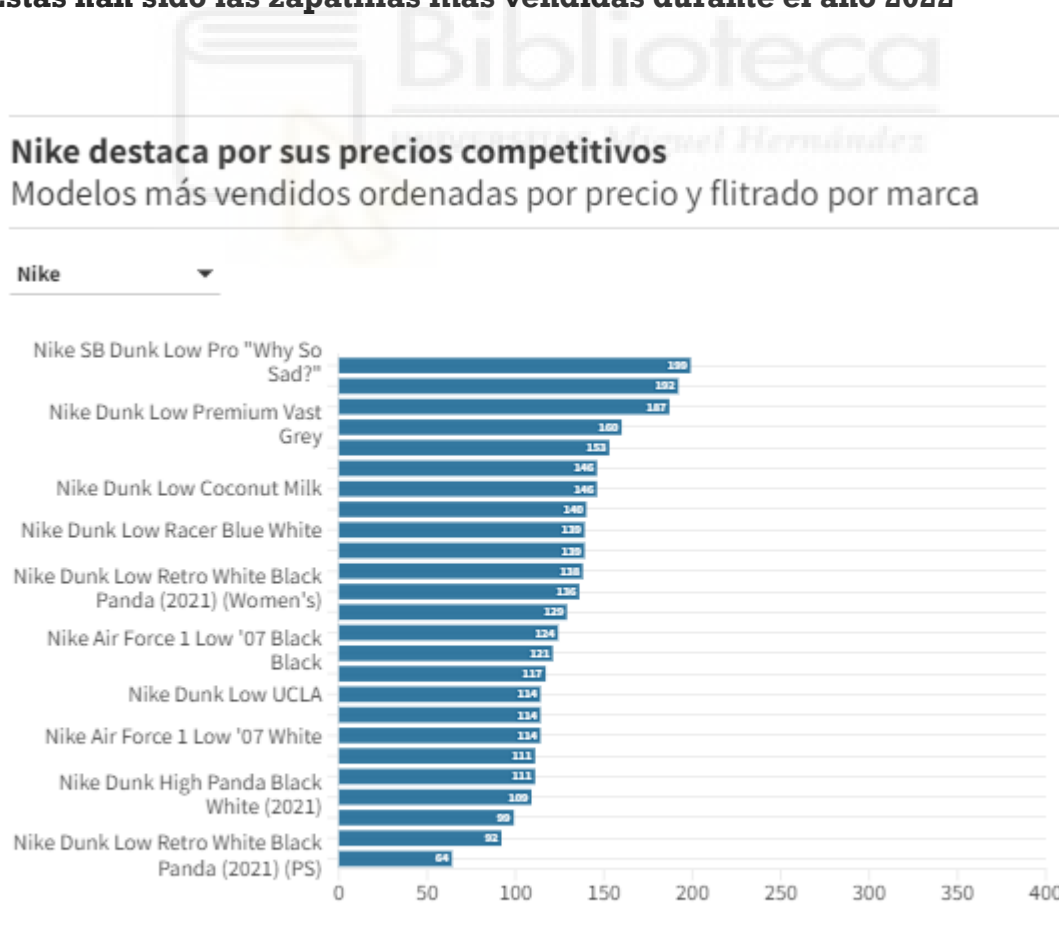
[GOAT](#): Plataforma en línea estadounidense que ofrece zapatillas, ropa de lujo y accesorios a través de mercados primarios y de **reventa**. Fundada en 2015,

GOAT tiene 30 millones de miembros y **600 000 vendedores en 170 países en su plataforma.**

Análisis del aumento de precios

Anteriormente, algunos modelos que mocionaremos a continuación tenían un valor de salida marcado por las propias marcas y que, aprovechando el interés y el crecimiento del público interesado por las zapatillas, han ido subiendo año tras año. Por ejemplo, las Air Max que antes se vendían por un valor de 160€ y ahora cuestan 180€. Algunas teorías sostienen que, la propia empresa, Nike está trabajando para combatir las reventas; pero...,¿cómo y a qué coste? Antes, los modelos como las Air Max o Jordan 1 (que costaban 160€ y ahora están a 180€) tenían un valor medio de reventa que rondaba unos 190€/250€, pero con la subida del precio *retail* (precio puesto por la propia marca) el margen de beneficios ha decaído para los revendedores. [Video recomendado.](#)

Estas han sido las zapatillas más vendidas durante el año 2022



Fuente: Stockx, Gráfico hecho por Joan Benavent en colaboración con Jadelson Pereira

Conceptos:

- Sneaker: zapatillas de estilo deportivo.
- Sneakerhead: persona que colecciona diferentes modelos de zapatillas.
- Retail: termino que se utiliza en el mundo de las zapatillas en relación al precio pagado por un producto en su valor base. Es decir, desde la marca al consumidor real.
- Hype: palabra relacionada con la exaltación y emoción entorno a algo.
- Oversize: extragrande, sobre dimensionado o enorme. En el ámbito de la moda se refiere al corte de determinadas piezas.

4. Interpretación derivada de la investigación

Tras finalizar la investigación me he dado cuenta de la dificultad y dedicación que conlleva conseguir unos zapatos exclusivos y venderlo para conseguir sacar algo de beneficio. Desde el desconocimiento todo parece fácil, pero no lo es.

Primero debemos conocer qué tipos de zapatos pueden tener reventa en el mercado secundario, dónde y cómo poder conseguirlo, y esa tarea es muy complicada. Existe una gran dificultad porque las marcas no te dan información sobre el stock y la información relacionada con la facilidad/dificultad que tendremos para conseguirlo. Hay personas internas que cuentan con fuentes directas y que muchas veces filtran informaciones a través de las redes.

Son varios los factores que debes tener en cuenta y para eso se necesita tiempo, conocimiento y mucha investigación. Muchas personas se equivocan debido a la falta de conocimiento y se acaban frustrando o cometiendo errores al comprar un par de zapatillas pensando que serán exclusivos y tendrán reventa. También he conocido casos de personas que se endeudan con tal de conseguir uno de esos pares tan deseados.

Tras investigar, consumir varias informaciones de diferentes lugares y leer diversas opiniones de personas que se dedican a este mundo, pude comprender la dificultad que tiene conseguir sobrevivir de esto. Además de los factores mencionados anteriormente, se debe añadir una palabra con un significado clave en este proceso: paciencia. El mercado de las zapatillas

exclusivas funciona como un sistema de bolsa en el que los precios van oscilando conforme pasa el tiempo. Tener paciencia es una tarea fundamental para este proceso. Hay muchos casos en los que durante el paso del tiempo el valor de la reventa de un par va subiendo día tras día.

La intuición también juega un papel fundamental a la hora de interpretar hasta cuánto subirá el precio en reventa. Pero, para lograr tener una buena intuición, se necesita experiencia y eso se consigue con el tiempo.

Asimismo, según las cifras y la opinión de algunos expertos, el mercado de la reventa está sufriendo una gran bajada durante el último año. Unos de los motivos apuntan a la inflación que están sufriendo durante muchas partes del mundo debido a las consecuencias de la COVID-19 y la guerra de Ucrania-Rusia.

La moda y las tendencias también juega un papel fundamental en relación con los precios. Durante los años 2020, 2021 y 2022 el modelo de las [Air Jordan 1 High](#) se hicieron bastante popular debido a los videos virales que se hacían a través de TikTok. Esa tendencia hizo con que muchas personas quisieran tener un par de este modelo en su poder y, como consecuencia, los precios de reventa estaban por las nubes. Algo parecido ha ocurrido con las Dunk Low Retro Panda, uno de los pares más vendidos en reventa del año 2022. Este año la tendencia en la moda está siendo cada vez más dirigida hacia los zapatos denominados como “mocasines”. Un modelo de calzado totalmente diferentes a las zapatillas exclusivas. Un aspecto más que refleja la pérdida que está sufriendo el negocio.

5. Anexo 1: Anteproyecto del TFG

5.1 Definición de la temática, el enfoque y justificación de su valor noticioso

5.1.1 Justificación del tema

Dada la dificultad que está teniendo la sociedad para poder subsistir debido a la precariedad de los sueldos y la subida diaria de los precios con la inflación, surge la posibilidad de conseguir un ingreso extra.

En este momento aparecen varias formas de conseguirlo, unas más arriesgadas que otras como podría ser las criptomonedas. Sin embargo, existen otras formas más “controladas”, al menos de forma física, para poder hacerlo: la reventa de zapatillas exclusivas.

Todo proceso necesita tiempo de aprendizaje y dedicación. Cuántas más información estén a disposición, mejor. Si logras combinar la apreciación,

gusto y pasión con la necesidad de encontrar nuevas fuentes de ingresos, terminas consiguen grandes resultados. Y eso fue lo que aprendí.

Existen varios canales en internet capaz de explicar cómo funciona realmente el mundo de la reventa, pero no todos muestran las verdaderas dificultades que esto conlleva. Además, en España no contamos con tanta información relacionado con esta temática y existen muy pocos que te sirvan como guía. Este es uno de los motivos por los cuales he decidido llevar a cabo este reportaje educativo. Para que sirvan como aprendizaje o que simplemente puedan encontrar respuestas a algunas curiosidades.

5.1.2 Objetivos

Tras tener claro la temática, el siguiente paso era contestar a las siguientes preguntas: ¿En qué me puede ayudar este reportaje? ¿Qué puedo aprender de él? ¿Qué informaciones me está aportando? ¿Cómo puedo introducirme en este modelo de negocio? ¿Qué necesito saber y hacer?

Mi principal objetivo era dar respuestas a todas esas preguntas que me hice cuando empecé. Quería expresar, en base a mis conocimientos y mi experiencia, las claves necesarias para que las personas interesadas o que tengan curiosidad puedan salir satisfechas tras leerlo.

Por esa razón decidí dividir el reportaje en diferentes temáticas con el uso de ladillos para facilitar al lector y dar la posibilidad de que elija leer los puntos que le interesen saber.

El primer punto es aclarar al lector explicándoles el porqué algunas zapatillas tienen reventa, y otras no, para posteriormente explicar el motivo por cual las propias marcas hacen esos pares tan limitados.

Otro punto interesante es explicar el motivo por cual muchas personas están dispuestas a comprar esos pares exclusivos aun sabiendo que está pagando muchísimo más de lo que cuesta. Este es uno de los puntos cruciales para entender todo el proceso.

Tras una serie de análisis e introducción sobre cómo funciona el negocio, el lector cuenta con una serie de guías sobre qué pasos seguir y cómo conseguir y empezar a ganar dinero con estas zapatillas.

5.1.3 Hipótesis

Al empezar la elaboración del trabajo pensé que el negocio de la reventa de zapatillas exclusivas seguiría creciendo en el futuro debido a que están muy valoradas por los coleccionistas y entusiastas de la moda. Pero posteriormente me di cuenta de que las modas cambian y las tendencias también. Está claro que

los coleccionistas seguirán estando ahí, pero si la tendencia es descendiente, su expansión también lo será.

Es evidente que la cultura de las zapatillas ha aumentado de manera significativa durante los últimos años y sirve como una forma de expresión que genera un estatus social para muchos. A esto debemos añadir que el crecimiento de las compras online ha incrementado de manera exponencial tras la pandemia, facilitando la compra y venta de estas zapatillas exclusivas.

Otra hipótesis es que los precios de reventa de los modelos sacados hasta hace poco (dependiendo de su exclusividad) seguirán siendo altos e incremento cada vez más. Aunque la demanda haya bajado debido a la masificación de algunos modelos que se lanzan diariamente, los modelos lanzados con anterioridad a esta “fiebre” seguirán subiendo de precio por el hecho de que no se volverán a lanzar.

Por último, y no menos importante, está la hipótesis relacionada con la autenticidad y transparencia de los revendedores. A medida en que crece el mercado de la reventa, más riesgo existe de que los productos sean falsificados y se cometan estafas. En este aspecto, el papel de las plataformas con mucha reputación (Stock X y GOAT) es crucial. Como intermediarios resulta fundamental que los compradores tengan la garantía de que estos productos que están adquiriendo sean verídicos y valen el precio que están pagando.

5.2 Cronograma del trabajo

Este ha sido el cronograma que he llevado a cabo para la realización del trabajo y la cantidad de tiempo aproximado que ha sido invertido para cada apartado. En la izquierda podemos encontrar las tareas que han sido realizadas según los meses indicados en la parte superior. El círculo azul indica su temporalidad.

	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Documentación	●	●	●	●	●	●	●
Definición del TFG	●	●					
Selección de fuentes				●	●		
Entrevistas				●	●	●	
Publicación						●	●

Limón, E. (2022, March 1). *Kanye West y sus colaboraciones más importantes (y raras) en la moda*. GQ México y Latinoamérica.

<https://www.gq.com.mx/moda/articulo/kanye-west-yeezy-colaboraciones-de-moda-tenis>

Romero, J. D. (2021, August 13). *Travis Scott es elegido «la persona más influyente para los jóvenes»*. The Medizine. <https://themedizine.com/p/travis-scott-persona-mas-influyente-del-mundo>

Repasamos todas las colaboraciones de Travis Scott X Nike. (2019, December 20). Backseries. <https://www.backseries.com/repasamos-todas-las-colaboraciones-de-travis-scott-x-nike>

Perozo, K. (2023, April 14). *Bad Bunny presenta su nueva colaboración con Adidas, tan fresca como una naranja*. FayerWayer. <https://www.fayerwayer.com/sneakers/2023/04/14/bad-bunny-presenta-su-nueva-colaboracion-con-adidas-tan-fresca-como-una-naranja/>

Tiramillas, R. (2021, February 7). *En venta las “Air Jordan 1”, las primeras zapatillas que Michael Jordan usó en la NBA por... Un millón de dólares! Marca*. <https://www.marca.com/tiramillas/actualidad/2021/02/07/601facc4e2704eb5ba8b45ea.html>

Sánchez, N. (2021, November 30). *Virgil Abloh y sus más de 15 colaboraciones con múltiples marcas de todo tipo*. ELLE. <https://elle.mx/moda/2021/11/29/virgil-abloh-mas-15-colaboraciones-multiples-marcas>

Yeste, T. (2020, February 27). *Off-White*. Modapedia. <https://www.vogue.es/moda/modapedia/marcas/off-white/766>

Velasco, S. (2022, February 5). *El boom del negocio de la reventa de zapatillas: “Conozco gente que ha ganado 10.000 euros al mes.”* Libre Mercado. <https://www.libremercado.com/2022-02-05/el-boom-del-negocio-de-la-reventa-de-zapatillas-conozco-gente-que-ha-ganado-10000-euros-al-mes-6860787/>

Parrondo, N. (2022, June 28). *StockX: las Nike que se han vendido por más 50.000 dólares, las zapatillas que más triunfan en España y otras curiosidades de la plataforma que ha revolucionado el streetwear*. GQ España. <https://www.revistagq.com/moda/articulo/stockx-entrevista-derek-morrison>

Cuevix [@Cuevix]. (2022, September 19). *QUE PASA CON LOS PRECIOS DE LAS ZAPAS?! Youtube*. <https://www.youtube.com/watch?v=eNOCahzsAuo>

5.5 Selección y presentación de las fuentes que aparecerán en el reportaje

Oliver “Byre”: coleccionista, youtuber y dueño de una tienda de reventa de zapatillas exclusivas localizada en el centro de Madrid. Byre cuenta con más de 770.000 seguidores en YouTube y su contenido está exclusivamente ligado con el mundo de las zapatillas exclusivas. Byre ha colaborado con varias marcas y empresas (Adidas, Stock X, Zalando, entre otras...)

Miranda Martínez: coleccionista y revendedora particular. Cuenta con una gran reputación en la plataforma de Wallapop donde publica y vende zapatillas exclusivas. Fuente clave para comparar los distintos casos entre una persona con una tienda física (Byre) con otra que lo hace de forma particular a través de envíos.

Aitor Pérez Morcillo: podólogo experto en Biomecánica Deportiva. Trabaja en una de las clínicas referentes en España (Podoactiva). Nos explica la importancia de hacer un buen uso del calzado y como unas plantillas son capaces de prevenir lesiones.

5.6 Presentación del autor y breve CV

Soy Jadelson Pereira y tengo 25 años. Nací y me críe en una pequeña ciudad en el Nordeste de Brasil conocida como Salvador de Bahía. A los 12 años me mudé junto a mi familia a un pequeño pueblo de Barcelona (Masquefa), donde estuve viviendo los primeros seis meses. Tras pasar esos meses en la ciudad catalana, volví a mudar de hasta donde residuo actualmente (Orihuela Costa).

Aquí, en esta pequeña localidad, crecí y desarrollé mi adolescencia. Me gradué en la secundaria, me formé en Bachillerato y tuve mis primeras experiencias laborales. Trabajé limpiando coches, camarero, reponedor en los supermercados (Alcampo y Carrefour), entre otras cosas. Actualmente trabajo como 2º Encargado en una tienda de ropa (Polinesia S.A.) y compagino 36 horas a la semana con los estudios universitarios.

Durante estos cuatros años aprendí que la profesión de periodismo es mucho más allá de los presentadores de televisión. Es un mundo muy amplio y desconocidos por muchos. Aprendí que todas las informaciones deben ser contrastadas y que el papel de un buen periodismo es fundamental en la sociedad. Entendí que los medios de comunicación son imprescindibles y tienen un papel muy importante en la creación de la opinión pública. Sin embargo, uno de los aprendizajes fundamentales que me llevo está relacionado con la importancia de leer y conocer las opiniones e informaciones desde distintos puntos de vista.

5.6.1 Currículum profesional:

Contacto:

- Teléfono: 687 072 446
- Correo: jadelson.pereira@goumh.umh.es
- Twitter: Jadelson0n
- Instagram: Jadelson_
- TikTok: Jadelson_

Experiencia:

- Quick-Wash (Lavadero de coches): junio a septiembre de 2017.
- Carrefour: junio a septiembre 2018.
- Alcampo: junio a septiembre durante el año 2019, 2020 y 2021.
- Polinesia S.A (Decimas): desde abril 2022 hasta la actualidad.

Idiomas:

- Portugués (nativo)
- Inglés
- Castellano

