

Nota informativa sobre Buy2Sell

En 4 años de actividad, no se ha podido verificar ningún caso de éxito de empresa española que haya conseguido ni una sola venta a través de la plataforma Buy2Sell: ni por parte de la propia Buy2Sell ni por parte de las empresas españolas que en ella se publicitan

1. Informaciones iniciales sobre Buy2Sell

Desde principios de 2020, tanto la Oficina Económica y Comercial de España en Vietnam como la de Singapur empiezan a recibir consultas sobre la empresa Buy2Sell. Dicha compañía opera desde Vietnam (donde tiene las oficinas y a la mayor parte de su personal), pero firma los contratos con sus proveedores en Singapur, donde LLHPE, empresa matriz de Buy2Sell, tiene su domicilio social.

La compañía se había fundado el 25 de diciembre de 2019, por lo que pocas semanas después de su fundación comenzaron a llegar las consultas de las empresas españolas.

De acuerdo con el análisis del sitio web (versión .vn, para Vietnam), a fecha de agosto de 2022 contaría con 796 referencias de Vietnam, 1736 de China, 1942 de Australia, 427 de Taiwan, 1966 de Corea del Sur, 1191 de España, 430 de Canadá, 1253 de Estados Unidos, 2 de Islandia y 1537 de Italia. Por lo tanto, seríamos el segundo estado miembro de la UE más afectado por detrás únicamente de Italia, que seríamos los dos únicos estados miembros afectados. Sin embargo, tenemos dudas sobre la veracidad de dicha información ya que hemos contabilizado un número real de referencias españolas menor.

La actividad en el portal singapurense (buy2sell.sg) es más reciente, y por el momento la web señala únicamente 127 referencias españolas. En la versión para Hong Kong (buy2sell.hk) ni siquiera se previsualiza el número de referencias por origen y habría que contarlos manualmente, aunque parece un número de referencias aún menor.

SHOP BY	
SEARCH	▼
<input type="text"/>	🔍
BRAND NAME	>
ORIGIN	▼
<input type="checkbox"/> Vietnam	796
<input type="checkbox"/> China	1736
<input type="checkbox"/> Australia	1942
<input type="checkbox"/> Taiwan	427
<input type="checkbox"/> Korea	1966
<input type="checkbox"/> Spain	1191
<input type="checkbox"/> Canada	430
<input type="checkbox"/> US	1253
<input type="checkbox"/> Iceland	2
<input type="checkbox"/> Italy	1537

El 12 de marzo de 2021 la Oficina Económica y Comercial de España en Vietnam elabora una nota informativa para poder responder las consultas recibidas al respecto por parte de las Empresas Españolas, donde se señalan estas conclusiones la investigación realizada y estas conclusiones, como se puede ver a continuación:

Información contrastada sobre las actividades de Buy2Sell en Vietnam

En 2020 la Oficina Comercial de España en Vietnam conoce la existencia de una consultora de comercio exterior, denominada "Buy2Sell", a partir de la consulta de un productor español interesado en contratar sus servicios. Desde entonces, nuestra Oficina ha recibido nuevas consultas de otros productores españoles, a los que, tras realizar una investigación propia¹, se les **recomienda extremar la cautela comercial al contactar con Buy2Sell en base a los siguientes motivos:**

¹ La Oficina Económica y Comercial de España en Vietnam ha realizado una investigación propia basada en: registros públicos de las empresas registradas en Vietnam; bases de datos públicas vietnamitas de registro de marca comercial y licencia para distribuir alcoholes; análisis de la web online de Buy2Sell; visita de campo a las tiendas físicas de Buy2Sell en Ho Chi Minh; modelo de contrato y catálogo comercial de Buy2Sell entregado por una empresa española contactada por Buy2Sell; y reunión presencial en la Oficina Comercial con un representante de Buy2Sell en Vietnam.

1. *Buy2Sell no ha podido demostrar la capacidad de su red comercial ni sus contactos en Vietnam. Si bien se ha comprobado la existencia de 2 pequeñas tiendas físicas en Ho Chi Minh, no ha sido posible contrastar que tenga 7.000 clientes mayoristas como afirma en su página web oficial.*
2. *Buy2Sell no ha conseguido aportar casos de éxito de empresas españolas que hayan contratado sus servicios, ni aporta nombres de los mayoristas con los que supuestamente trabaja.*

2. Comentarios de las empresas españolas publicitadas en Buy2Sell

La Oficina Económica y Comercial de España en Vietnam ha contactado con las empresas españolas que cuentan con artículos a la venta en el portal web de Buy2Sell (www.buy2sell.vn) y Vang Online (<https://vangonline.vn/>) sus impresiones y experiencias con esta empresa.

Para ello, más allá de consultarles sobre cuestiones específicas que quisieran comentarnos, les realizamos las siguientes preguntas:

1. *Inicio de su relación comercial con Buy2Sell.*
2. *Si alcanzaron el umbral de ventas prometido durante los primeros doce meses. De no alcanzarse, si se activó algún tipo de cláusula de renovación automática por otros doce meses. Si no se cumplen los objetivos durante los siguientes doce meses, ¿qué ocurriría? ¿lo han hablado o negociado con Buy2Sell?*
3. *Si se cumplieron el resto de KPIs determinados en el contrato.*
4. *En caso de que las ventas no evolucionaran favorablemente, si Buy2Sell propuso reducir el precio de venta de sus productos. En caso afirmativo, ¿qué respuesta le dieron?*
5. *Si Buy2Sell proporcionó una lista de socios, mayoristas y minoristas con los que mantiene acuerdos.*
6. *Si ha podido asistir a alguna de las conferencias/eventos organizados por Buy2Sell para promocionar sus productos y si conoce detalles de los eventos organizados.*

En julio de 2022, un total de 33 empresas españolas estaban anunciadas en el portal Buy2Sell, contactándose con todas ellas para que pudieran comentarnos su experiencia trabajando con Buy2Sell.

A continuación, se recopilan las respuestas obtenidas por parte de las empresas españolas:

- I. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de [CONFIDENCIAL], Directora de [CONFIDENCIAL], el 20 de julio de 2022:
 1. *“En septiembre hará un año.*
 2. *Por ahora no han comprado nada de nada. PERO, les escribí hace un tiempo preguntando y me dijeron que, en compensación, me abrían gratis en Singapur y me mantenían en Vietnam hasta que vendieran. Y la semana pasada precisamente, me enviaron un email disculpándose porque sus negocios se han visto perjudicados por el covid y que ahora, que las cosas habían remontado, estaban preparados para pasarme el primer pedido... Les pasé la lista de precios... A ver si realmente hacen ese pedido...*
 3. *La verdad, no lo sé porque me es muy difícil de comprobar a cuántos contactos suyos han enviado mi catálogo o las semanas que nos han tenido en promoción. Pero sí que están en contacto conmigo, me enseñaron la campaña de marketing...etc.*
 4. *No, sólo me propusieron lo de darme de alta en Singapur.*
 5. *No. Pero tampoco estaba en el acuerdo.*
 6. *No. Pero tampoco estaba en el acuerdo”.*

Comenta a su vez que, si finalmente Buy2Sell realiza el pedido, informará a la OFECOME.

- II. [CONFIDENCIAL] Respuesta recibida el 20 de julio de 2022.
1. *“Iniciamos contrato con ellos el 7 de Marzo de 2022 (hace 4 meses y medio) con su programa intermedio con un coste de unos 6000€.*
 2. *Desde ese día hasta hoy, las ventas han sido 0. No hay cláusula de renovación automática (y evidentemente, no se renovará de continuar la situación actual).*
 3. *Al resto de sus preguntas, la respuesta es NO, no ha habido ningún tipo de comunicación por parte de Buy2sell con nosotros, salvo el envío de 1 foto de nuestros perfumes expuesto en , lo que se supone es un showroom”.*
- III. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de [CONFIDENCIAL] (Departamento Comercial) recibida el 20 de julio de 2022.
- “Yo no realice las gestiones con ellos, pero la persona que lo hizo no está en la empresa. Les enviamos muestras de nuestras avarcas menorquinas [CONFIDENCIAL] y todavía no hemos recibido ningún pedido. De esto hace ya 2 años y medio.*
- Lo que si le puedo asegurar es que nos llevo mucho tiempo el subir los productos como ellos lo requieren.*
- No informan de ningún cambio o avance. Si se realiza una pregunta en su web, contestan ellos, pero no informan de lo contestado y siempre dicen que informarán de cualquier avance, pero no hay ninguno ni ningún pedido desde el primer contacto.*
- No he asistido a ninguna conferencia, ya que tampoco se nos informa de nada por parte de esta empresa.*
- Sinceramente, como nos vamos abriendo mercado poco a poco en Asia por nuestra cuenta. No veo la necesidad de usar portales como este.*
- ¡Esperamos que tenga una buena tarde!”*
- IV. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de [CONFIDENCIAL], el 20 de julio de 2022.
- “Es un timo”.*
- V. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de [CONFIDENCIAL] el 20 de julio de 2022.
1. *“Junio 2019*
 2. *No*
 3. *No*
 4. *No vendieron nada.*
 5. *No*
 6. *No*
- En definitiva una estafa”*
- VI. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de [CONFIDENCIAL], el 21 de julio de 2022.
- “Te escribo en relación al email que nos enviasteis a cerca de Buy2sell.*
- Tras algunas llamadas y varios emails accedimos a aparecer en el listing. Después de unas semanas nos pidieron 3000€ para iniciar la colaboración y nos pareció sospechoso y no continuamos.*
- Ya nos han contactado varias empresas preguntando lo mismo que vosotros.*
- No sabemos mucho más”.*

- VII. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de Administración el 22 de julio de 2022:
“Muchas gracias por su correo y por su interés. Lamentablemente no podemos comentarle mucho sobre nuestras ventas en Vietnam puesto que no hemos hecho ni una sola venta. Paso a responder sus preguntas en su propio correo. La verdad que no tengo mucho que contar puesto que por varios confinamientos suyos no se ha movido nada nuestra marca, pero ahora además hace tiempo que no nos comunican nada.
- 1. A través de un embolsado de té que a su vez tiene una empresa de estiva.*
 - 2. Nos dijeron que nos renovaban el contrato sin coste alguno puesto que hubo muchos confinamientos en Vietnam, y no podían mover nuestra marca.*
 - 3. No ha habido movimiento en nuestro contrato para nada*
 - 4. No ha habido ventas por lo tanto no ha habido modificaron de Precio*
 - 5. No*
 - 6. No”*
- VIII. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de [CONFIDENCIAL] el 22 de julio de 2022:
*“Gracias por contactar con nosotros.
Os comento un poco este tema, aunque lamentablemente no hay mucho que comentar. Voy por orden a tus preguntas y abajo puedes leer en verde mis respuestas.
Cualquier información adicional que necesites, no dudes en contactarnos.*
- 1. Octubre de 2020.*
 - 2. No se ha vendido nada ni hemos recibido ninguna solicitud de compra o interés. Se ponen en contacto comentando que continúan con sus acciones hasta que de resultado.*
 - 3. No.*
 - 4. No hemos tenido un feedback muy claro.*
 - 5. No.*
 - 6. No. Han organizado algún showroom and envío de información a su base de datos de clientes, pero no tenemos claro el resultado. En el showroom que tienen deberían tener el producto, pero la verdad que desde las primeras muestras que se enviaron (2020) no se ha vuelto a enviar nada más.*
- IX. [CONFIDENCIAL] Respuesta de [CONFIDENCIAL], el 25 de julio de 2022.
*Gracias por contactarnos, nos encantaría conectarnos y compartir información sobre nuestras experiencias en Vietnam en general y con Buy2Sell.
Desafortunadamente, no podemos calificar a Buy2Sell en este momento porque hasta ahora no han realizado ningún pedido con nosotros, sin embargo, son nuestro único distribuidor.
Estaré encantado de proporcionar comentarios detallados una vez que hayamos recibido nuestro primer pedido de ellos.
Lo que puedo decir en este momento es que fueron útiles durante todo el proceso de unión y su servicio al cliente ha sido muy competente.
Breves respuestas para su consideración:*
- 1. Noviembre 2021*
 - 2. Sin ventas, pero renovación automática si no se logran ventas en el período de 12 meses*
 - 3. No se cumplen los KPI's*
 - 4. Aún no se ha aplicable*

5. No

6. No

- X. [CONFIDENCIAL]: Respuesta de [CONFIDENCIAL] el 26 de julio de 2022:
“En referencia a vuestra consulta sobre nuestra experiencia hasta la fecha con el portal Buy2Sell, debo advertir que no está siendo positiva. Empezamos a trabajar con ellos hace más de un año, el resultado ha sido 0 ventas hasta la fecha. Nadie de Buy2Sell Vietnam o Singapur ha contactado con nosotros de forma proactiva para informar de la situación, siempre ha sido en respuesta a nuestros emails pidiendo información sobre cómo va la promoción de nuestros productos y la situación del mercado. Siempre sus respuestas han sido escuetas y sin aportar ninguna información sobre nuestro producto en concreto. Se han excusado todo el año en las dificultades que los confinamientos por Covid han causado. No nos han informado de que se extienda un año más el contrato pero entendemos que es así ya que tampoco nos han pedido volver a pagar. Finalmente, tampoco nos han hablado de como compensarnos en el caso que durante este segundo año sigan sin conseguir ningún pedido. Sabemos que sus condiciones eran que si al término del segundo año no habían conseguido las cifras “prometidas” harían una compra por valor del precio que pagamos por estar en sus plataformas, pero de momento no se ha vuelto a hablar del tema. En conclusión, creo que no recomendaría por el momento a otras empresas españolas entrar en esta plataforma. Quizás no ha sido el momento idóneo dada la crisis provocada por la pandemia, pero de momento no vemos un interés ni un seguimiento desde Buy2Sell por enderezar la situación”.
- XI. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de [CONFIDENCIAL], Director Adjunto, el 26 de julio de 2022.
“Pues la verdad es que acabo de empezar a trabajar con ellos y no se me ocurrió preguntar en ICEX... Yo lo único que he hecho por el momento es el onboarding. Llegar a un acuerdo, subir los productos a la web y enviar muestras. Y estoy a la espera del primer pedido. Por las fechas de los pasos previos, el primer pedido debería ser durante el mes de agosto.

Llegar a un acuerdo no fue muy difícil, puesto que el comercial que me contactó era brasileño, hablaba bien inglés y parecía bastante abierto a mis dudas y peticiones. Efectivamente hay una cláusula que dice que si no llegan al umbral comprometido, se renovará el contrato un segundo año sin coste para mí. He hecho el acuerdo para Vietnam y Singapur.
¿Tenéis algún tipo de alarjma o consejo sobre ellos que deba tener en cuenta?”
- XII. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de [CONFIDENCIAL], Export Department, el 29 de julio de 2022.
“En primer lugar pedir disculpas por la demora en nuestra respuesta. Paso a responder con la mayor exactitud posible nuestra experiencia con Buy2Sell.
1. *La relación dio comienzo en Agosto del 2021.*

2. *No se ha alcanzado ninguno de los objetivos durante el primer año ya a fecha de hoy no se ha realizado ninguna operación. Y si, si existe una cláusula de renovación automática de doce meses. En caso de no cumplir los objetivos negociaremos la continuidad en el portal con Buy2Sell.*

3. *Nos informan que se han realizado diferentes acciones para intentar acelerar los compromisos firmados.*

4. *Se les informó que os precios de venta no se reducirán en caso de que las ventas no evolucionen favorablemente*

5. *Buy2Sell no nos ha proporcionado ninguna lista de socios, mayoristas y minoristas con los que mantiene acuerdos.*

6. *No, no hemos asistido a ninguna conferencia/evento organizados por Buy2Sell para promocionar sus productos y no, no conocemos detalles de los eventos organizados.*

A día de hoy nuestra experiencia con el portal no la podemos definir como positiva en cuanto a ventas se refiere, aunque es cierto que la relación comercial y personal ha sido siempre muy cordial y fluida. No tenemos motivos para desconfiar de los esfuerzos que Buy2Sell está realizando para intentar conseguir algún tipo de transacción.

En cuanto a si recomendaría el portal a otros importadores, puede ser interesante si no se tienen muchos recursos y otras opciones como distribuidores especializados en el sector, el desembolso económico no es muy elevado y puede servir como mínimo para que tu marca sea visible en países que a priori no lo sería, lo cual aumenta la posibilidad de que aparezca algún cliente potencial.

Según nuestra experiencia con otros países asiáticos, entendemos que el sector de animales de compañía puede resultar un poco mas complicado que otros sectores, al igual que la situación actual a nivel mundial con la constante subida de precios en todos los ámbitos es algo que tampoco a ayudado en este tipo de relaciones.

En caso de tener cualquier otra duda, ruego se ponga en contacto con nosotros”.

XIII. CONFIDENCIAL. Respuesta de [Confidencial], Area Manager de [Confidencial], el 8 de noviembre de 2022.

Buenos días,

Contacto con vosotros en relación a una consulta que nos hicisteis llegar este verano, relativa a nuestra colaboración con Buy2Sell. Supongo que habréis contactado con alguna otra empresa española de las que aparecen en su web, e imagino que os habrán hecho llegar comentarios similares a los míos.

Desgraciadamente la colaboración ha sido nefasta, y por la información que me han dado otras bodegas que aparecen en su web (no somos muchas aunque todas con muchas referencias distintas), ninguno hemos obtenido ventas tras invertir los casi 4.000 euros que solicitaban.

En nuestro caso, un compañero firmó la colaboración en septiembre del 2021, pero desde entonces hasta ahora, a pesar de haberles requerido información, detalles, fotografías de las acciones de marketing que dicen estar llevando a cabo, no hemos visto absolutamente nada. En septiembre, cuando vencía el año de contrato, nos informaron que era posible renovarlo por un año adicional sin coste dadas las circunstancias, y fue cuando yo empecé a contactar con bodegas de las que aparecían en su web. Todas

contestaron con comentarios similares. Contacté también con otras 2 empresas españolas de otros sectores de las que no he recibido aun respuesta. Os paso el detalle por si os interesa.

No obstante, creo que se trata de un timo. La sociedad firmante del contrato, LLHP PTE. LTD. está localizada en Singapur, pongo a esta oficina también en copia por si tuvieran alguna información adicional que pueda ayudaros.

Yo amenacé con denunciarles la semana pasada si no nos abonaban el importe invertido, y rápidamente contactaron conmigo para gestionarlo y ya lo tenemos en cuenta. Además de opinar en Google sobre la empresa, no sé muy bien donde convendría notificar esto, además de a vosotros, para evitar que puedan seguir aprovechándose. Si tenéis alguna sugerencia, encantada de recibirla!

Si necesitáis alguna otra información, estoy a vuestra disposición.

[Confidencial]	Wine	Chile	[Confidencial]	Junio, más de 2 años, 0 ventas
[Confidencial]	Wine	Spain, Penedés	[Confidencial]	Octubre, menos de 1 año, 0 ventas
[Confidencial]	Wine	Portugal	[Confidencial]	Octubre, mas de 1 año, 0 ventas
[Confidencial]	Wine	South Africa	[Confidencial]	Octubre, empezaron antes del covid, 0 ventas
[Confidencial]	Wine	Greece	[Confidencial]	Octubre, mas de 1 año, 0 ventas
[Confidencial]	Wine	South Africa	[Confidencial]	Octubre, 15 meses firma, 0 ventas, ha reclamado abono sin éxito
[Confidencial]	Wine	Australia	[Confidencial]	Octubre, firman hace 1 año, 0 ventas
[Confidencial]	Wine	Canada	[Confidencial]	Octubre, summer PO sales inventory
[Confidencial]	Wine	Portugal	[Confidencial]	Nov, 1 año 0 ventas
[Confidencial]	Vinegar	Spain, Jerez	[Confidencial]	(sin respuesta)
[Confidencial]	Coffee	Spain, Barcelona	[Confidencial]	(sin respuesta)

XII. [CONFIDENCIAL]. Respuesta de [CONFIDENCIAL], Export Area Manager, el 17 de enero de 2023.

Respecto a la compañía por la que nos preguntas Buy2Sell, efectivamente historia es exactamente igual a los comentarios del resto de las empresas que han efectuado contrato de colaboración con ellos.

El tema de la negociación lo llevo un antiguo compañero, tenemos contrato firmado, con un importe dado para el tema de la promoción, pero hasta el día de hoy, y ya ha pasado casi un año, no ha habido ningún pedido en firme.

Si nos pudierais aconsejar que pasos tomar para que al menos nos devuelvan el importe entregado para promoción, ya que legalmente hay contrato y no podemos hacer nada todavía.

Muchas gracias por tu ayuda y colaboración.

De las 33 empresas contactadas en julio de 2022, contestaron 12 empresas en diez días. Una empresa más contestó pasados cuatro meses, para hacer un resumen de su experiencia propia y compartida con otras empresas españolas e internacionales. En enero otra empresa añadió su respuesta. En total, se obtuvo una tasa de respuesta del 42%. Teniendo en cuenta que en muchas ocasiones se ha enviado el correo a direcciones de correo genéricas y el periodo estival, se puede considerar una tasa de respuesta satisfactoria. Los resultados son concluyentes: ni una

sola de las empresas que han contestado han logrado ni una sola venta a través de la plataforma Buy2Sell.

3. Conclusiones

En base a toda esta información, independientemente de la legalidad del modelo de negocio en Buy2Sell, lo que sí es irrefutable es la incapacidad de Buy2Sell para ayudar a las empresas españolas a introducirse en el mercado vietnamita. Más aún, debemos ser proactivos en desaconsejar la utilización de Buy2Sell a las empresas españolas por los siguientes motivos:

1. Buy2Sell no ha conseguido vender ni una sola unidad de productos españoles durante casi tres años de actividad, lo que supone una incapacidad manifiesta si éste es el objetivo de la empresa.
2. Las empresas españolas no han conseguido un retorno de la inversión realizada en “campañas de marketing”.
3. La elección de Buy2Sell como socio en Vietnam por la empresa española supone, en la mayoría de los casos, que no busquen otros importadores o distribuidores para sus productos, al presuponer que este mercado ya lo tienen cubierto. Es decir, se produce un efecto expulsión que podría estar mermando las exportaciones españolas en estos sectores.
4. Los malos (nulos) resultados obtenidos por las empresas españolas con Buy2Sell puede llevarlas a abandonar el mercado vietnamita, por considerarlo de difícil entrada (si su socio no consigue ninguna venta) o directamente por miedo a nuevos fraudes.

El resultado es, en cualquiera de los casos, muy negativo para las empresas españolas y el sector exportador español, que podría tener efectos permanentes en el saldo comercial en la medida en que otras empresas entren en el mercado de manera alternativa sin la utilización de Buy2Sell. Sobre todo, en un mercado tan dinámico como el vietnamita, donde se está produciendo una transformación social con la aparición y consolidación de la clase media y surgiendo grandes cambios en los hábitos de consumos.