20 | MENORCA • Es Diari | lunes, 23 de enero de 2017 |

Mira Menorca

Un favor al bolsillo y al entorno

La Isla se apunta a alargar la vida útil de los objetos con la compra de segunda mano a raíz de la crisis y las redes sociales

MARIA DABÉN

El auge del mercado de segunda mano en la Isla desde el inicio de la crisis es dificil de cuantificar, pero fácil de percibir. Un ejemplo: el grupo de Facebook de compra-venta de segunda mano más popular en Menorca cuenta con casi tantos miembros como habitantes tiene Maó.

El número de particulares que anuncian coches, pisos, electrodo-mésticos o antigüedades en la sec-ción de Particularidades de «Es Diari» o en publicaciones especializadas no decaen y a ellos se suman los casi 28.000 usuarios de «Menor-cadillo» o los 10.500 de «Anuncios de Menorca», páginas que apare-cieron a partir de 2010. Su popula-ridad creció de la mano de la crisis económica, con la necesidad de comprar más barato y de deshacerse de lo que no se usa, algo que facilitan las redes sociales. Pero no todas ellas tienen detrás a una empresa. Manuel Avilés filtra desde 2013 todos los anuncios que se cuelgan en «Oportunitas Menorca», un grupo de Facebook que creó «para ayudar a la gente que no tiene». Este jubilado dedica ratos del día a día a avisar a usuarios que no cumplen las normas y bloquear fraudes, una afición con la que facilita que la gente pueda comprar y vender, con un ahorro en el precio que oscila entre el 30 y el 70 por ciento, y con el ali-ciente de encontrar productos descatalogados ya en los espacios de venta convencionales



La gangaria, en Maó, es un ejemplo físico de la compra-venta de segunda mano.

FOTO JAVIER COLL

Los mercados cooperativos en linea conviven con los fisicos, que, en el caso de Maó, recibe el nombre de gangaria, en el aparcamiento de Es Freginal. Francisco Hernández, uno de sus fundadores, explica la importancia para algunas familias de abrir el maletero del coche cada domingo y vender aque llo que les sobra en casa: «Para mucha gente con pocos recursos sacar 20 o 30 euros es clave», de la misma

manera que «para aquella señora que no le llega la pensión, es su forma de comprar». Cada uno de los conductores de la cuarentena de coches que se reúnen allí pagan 5 euros por la plaza, que se donan a la parroquia de La Concepció. Este 'boom' ha hecho que enti-

Este 'boom' ha hecho que entidades sin ánimo de lucro, como Mestral (Caritas), donde trabajan 19 personas, reciba menos donaciones. Pero al contrario de lo que pudiera parecer, lo valoran de forma relativamente positiva: «Demuestra que la gente se está sensibilizando, es una de las cosas buenas de la crisis, aunque decirlo signifique tirarnos piedras a nuestro tejado» afirma la responsable medioambiental, Gemma Casas. Eso sí, «la calidad de los muebles y del textil que recibimos ha bajado», reconoce. La colocación de contenedores para prendas de ropa les ha ayu-

Con lupa



El deseo de captar compradores hace que en ocasiones el precio de los productos aparezca muy por debajo de lo que realmente pide el vendedor o incluso que se trate de publicaciones fraudulentas, spam o incluso enlaces a contenido pornográfico. Manuel Avilés lamenta que gran parte del tiempo que dedica a su página lo pasa eliminando publicidad sexual o que va contra la legalidad, como los dedicados a la compra-venta de puntos del carné de conducir. En estos casos el procedimiento habitual por parte de los administradores es bloquear a los usuarios que van contra las normas de comportamiento del grupo.

dado, en ese sentido, reciben un 150 por ciento más, aunque llegan «más viejas, algunas con agujeros». También han ido mejoraron en ventas gracias a la renovación de las tiendas. Es un efecto a considerar de la bajada general de poder adquisitivo, apunta, la compra de segunda mano se normaliza y ya «no se lleva a cabo solo como un acto de solidaridad». Como mínimo la reducción de residuos es real.



Bombonas de butano vacías, a 5 euros.



Venden paquetes abiertos de pañales sin usar



Una silla-wc que se vende «por poco uso».



Sacaleches o cunas abundan entre las ofertas.

M.D.F.

La gran variedad en productos es el principal aliciente para comprar en el mercado de segunda mano, aparte del precio

aparte del precio.
Entre electrodomésticos y móviles de alta gama desechados por
sus dueños, se encuentran una
amplia colección de objetos que
dificilmente se podrían comprar
al mismo tiempo en un comercio
corriente. O en ningún sitio. Las
familias con bebés, por ejemplo,
venden ropita, pero también paque

Amplia oferta de extravagancias

tes de pañales abiertos o sacaleches «con poco uso». La oferta también tiene que ver en parte con la estacionalidad: tras las Navidad las ofertas regalos no deseados se mutiplican, pero también se vacían los trasteros y salen a la luz antigüedades diversas, como planchas de carbón o telares, e incluso cajas de fruta de los años 40 o bombonas de butano vacías, a 5 euros la unidad. Y lo extraordinario aparece tanto en los grupos de compra-venta a nivel insular como en aplicaciones nacionales, ya sea Vibbo o Wallapop. Se anuncian dese

de esqueletos de gatos auténticos hasta calentadores de agua solares. Las empresas intuyen el potencial de estas redes de compradores y vendedores, y las aprovechan con más o menos éxito para dar a conocer sus servicios, como en el caso de un especialista en pared seca, u otro que desea traspasar su local, una panadería en Es Castell.

Esos, todos los anuncios deben, o deberían, adaptarse a la normativa de funcionamiento con la que cuentan tanto la mayoría de plataformas web como los grupos de Facebook más o menos informales. Normalmente se prohibe la venta de comida casera, bebidas, tabaco, artículos ofensivos o armas, además de publicaciones ofensivas o fraudulentas. Aunque cuanto más grande es el volumen de anuncios diarios menos se pueden controlar y, si en los grupos insulares los propios usuarios lo pueden denunciar al administrador de la página, en Wallapop cualquiera puede comprar un fusil de pesca submarina, objetos robados, fármacos o mascotas.

press reader

Printed and distributed by PressReader

PressReader.com + +1 604 278 4604

PressReader.com + +1 604 278 4604

PressReader.com + +1 604 278 4604

1 de 1 23/01/2017 8:43