

## La adicción que no ves: ¿estás enganchado a las apps de segunda mano?

**Wallapop, Vinted, Marketplace. La promesa era ahorrar y reciclar, pero detrás se esconde un riesgo creciente: patrones de consumo compulsivo que convierten la “compra responsable” en una trampa silenciosa.**

Lo que empezó como una práctica sostenible y económica ha escalado hasta convertirse en un fenómeno de masas: **más de 15 millones de personas en España** utilizan plataformas de compraventa de segunda mano. La accesibilidad de estas aplicaciones, sumada a su oferta infinita y al estímulo constante de notificaciones y descuentos, está empujando a muchos usuarios hacia **hábitos de compra difíciles de controlar**.

Expertos advierten que este comportamiento puede derivar en un nuevo tipo de adicción, menos visible pero con consecuencias claras: ansiedad, gasto compulsivo, acumulación innecesaria de objetos y un ciclo de satisfacción efímera seguido de frustración.

El problema no es la segunda mano en sí, sino la forma en la que el mercado digital ha transformado la experiencia: **consumo inmediato, sin pausas ni límites**, disfrazado de sostenibilidad. Una tendencia que plantea una pregunta incómoda: *¿hasta qué punto seguimos comprando por necesidad... y cuándo empezamos a hacerlo por dependencia?*

### De la sostenibilidad a la trampa del consumo

**Comprar de segunda mano ya no siempre significa ser responsable.**

Durante años se asoció a la reutilización, la economía circular y el ahorro en tiempos de inflación. Hoy, sin embargo, las plataformas digitales han cambiado las reglas del juego: lo que antes era un gesto consciente empieza a convertirse en un hábito impulsivo.

Los expertos alertan de un **patrón preocupante**: pasar de la compra racional, basada en necesidad, a un consumo guiado por la emoción, el impulso y la

presión de no dejar escapar una “oportunidad”. En algunos casos, ese hábito puede derivar en una **adicción silenciosa**, disfrazada de sostenibilidad.

Según datos de la [Organización de Consumidores y Usuarios](#) (OCU), el 72 % de los usuarios de estas plataformas afirman que compran más de lo que realmente necesitan “porque los precios son bajos” o “porque sienten que es una oportunidad que no pueden dejar escapar”. El problema no está en el artículo en sí, sino en el **mecanismo de búsqueda constante**, las notificaciones que actúan como disparadores y la sensación de recompensa inmediata.

*“Las plataformas de segunda mano no son un problema en sí mismas, pero reproducen dinámicas muy similares a las de otras adicciones comportamentales: estímulos constantes, sensación de recompensa inmediata y un refuerzo del hábito que puede derivar en pérdida de control. Ese es el terreno donde aparece el riesgo adictivo”,* explica [José Manuel Zaldúa](#), psicólogo y socio fundador de Esvidas.



*José Manuel Zaldúa, psicólogo y socio fundador de Esvidas.*

**La paradoja es evidente:** lo que nació como alternativa responsable podría estar alimentando la misma lógica de sobreconsumo que pretendía combatir.

## Dopamina y recompensas: el motor oculto de las compras

La ciencia ha demostrado que las [compras compulsivas](#) activan los mismos circuitos cerebrales de recompensa que otras conductas adictivas. La liberación de dopamina durante el proceso de búsqueda y adquisición genera una **sensación de placer** que, poco a poco, necesita ser repetida con mayor frecuencia.

En este sentido, las plataformas de segunda mano incorporan dinámicas muy similares a las [redes sociales](#): actualizaciones constantes, posibilidad de perder un artículo si no se compra en el momento (el conocido **FOMO**, *fear of missing out*), notificaciones de bajada de precio o mensajes de “última oportunidad”. Todo ello refuerza el impulso de consultar la aplicación varias veces al día.

Según el informe "Adicciones Comportamentales y Otros Trastornos Adictivos 2024" del [Observatorio Español de las Drogas y las Adicciones](#), el 3,4% de las admisiones a tratamiento por adicciones comportamentales en 2022 fueron por adicción a las compras. Este porcentaje es significativo, aunque inferior al 82% correspondiente al [juego de azar](#). Además, el 9,3% de las admisiones fueron **por trastornos relacionados con el uso compulsivo de internet**, redes sociales o videojuegos, lo que indica una interrelación entre diferentes tipos de adicciones digitales.

Aunque todavía no existe una categoría clínica reconocida como “adicción a la compraventa de segunda mano”, los expertos advierten que los patrones de comportamiento son equiparables a los observados en otras adicciones comportamentales, como el juego online.

Como explica **Ana Isabel Estévez, Doctora en Psicología**, “*En el caso de las compras, por ejemplo, se perciben muchos criterios que la asemejan mucho a la conducta compulsiva con el juego (ludopatía). Pero, de momento, sólo podemos hablar de ‘compra compulsiva’, como también de ‘uso inadecuado’ de Internet y de redes sociales; en estos casos no se puede hablar de adicción a esos comportamientos*”.

## España, caldo de cultivo para la sobrecompra digital

En nuestro país confluyen varios factores que potencian este fenómeno:

1. **Cultura del ahorro y la oportunidad:** la búsqueda de “chollos” está profundamente arraigada en nuestra sociedad.

2. **Contexto económico:** la inflación y la precariedad hacen que muchas personas justifiquen la sobrecompra porque “es barato” o “mejor tenerlo por si acaso”.
3. **Normalización social:** comprar en Wallapop o Vinted ya no es visto como una necesidad puntual, sino como un hábito cotidiano.
4. **Falta de regulación:** a diferencia de otros países europeos, España carece de un marco normativo específico que limite las prácticas de diseño adictivo en este tipo de plataformas.

*“La línea entre el consumo responsable y la compulsión es cada vez más difusa. Cuando la búsqueda de gangas se convierte en un fin en sí mismo y desplaza otras áreas importantes de la vida, hablamos de un fenómeno que merece ser atendido desde la prevención y la educación social”, advierte [Blanca Macarro](#), trabajado social de Esvidas*



*Blanca Macarro, trabajado social de Esvidas*

## Qué se puede hacer para frenar esta nueva dependencia

Frente a esta nueva forma de adicción, los profesionales en tratamiento de adicción plantean varias líneas de actuación.

1. **Educación digital y consumo consciente:** programas formativos que enseñen a reconocer los mecanismos adictivos de estas aplicaciones y a establecer hábitos de compra saludables.

2. **Apoyo profesional:** en los casos donde la conducta compulsiva ya afecta a la vida diaria, es necesario acudir a profesionales de la salud mental y adicciones.
3. **Políticas públicas y regulación:** urge un debate en España y en Europa sobre el diseño adictivo de plataformas digitales. Limitar las notificaciones y las dinámicas de “última oportunidad” podría ser un paso hacia una mayor protección del consumidor.
4. **Alternativas de ocio y socialización:** reforzar actividades que aporten satisfacción y recompensa fuera del consumo, desde el deporte hasta el voluntariado.

## Una adicción silenciosa que necesita visibilidad

La adicción a las plataformas de segunda mano aún no ocupa titulares como otras dependencias, pero se está convirtiendo en un fenómeno con repercusión social. La normalización del uso diario de estas aplicaciones hace que resulte más difícil reconocer el problema, tanto para quienes lo sufren como para su entorno.

Por eso, es fundamental **visibilizar esta realidad** y abrir el debate público. Igual que hace unos años se comenzó a hablar del impacto del juego online o de la adicción a las redes sociales, hoy necesitamos abordar con la misma seriedad las conductas compulsivas en las plataformas de segunda mano.

## Entre el consumo responsable y la adicción

Las plataformas de compraventa no son el enemigo. Han demostrado ser útiles para la economía familiar y el medio ambiente. El reto está en **poner límites y regular un consumo que, sin control, puede derivar en conductas adictivas**. La línea entre el ahorro y la dependencia es más fina de lo que parece.

### Para consultas de prensa, contactar con:

Rugile Antanaviciute | [rugile@esvidas.es](mailto:rugile@esvidas.es) | [www.esvidas.es](http://www.esvidas.es)