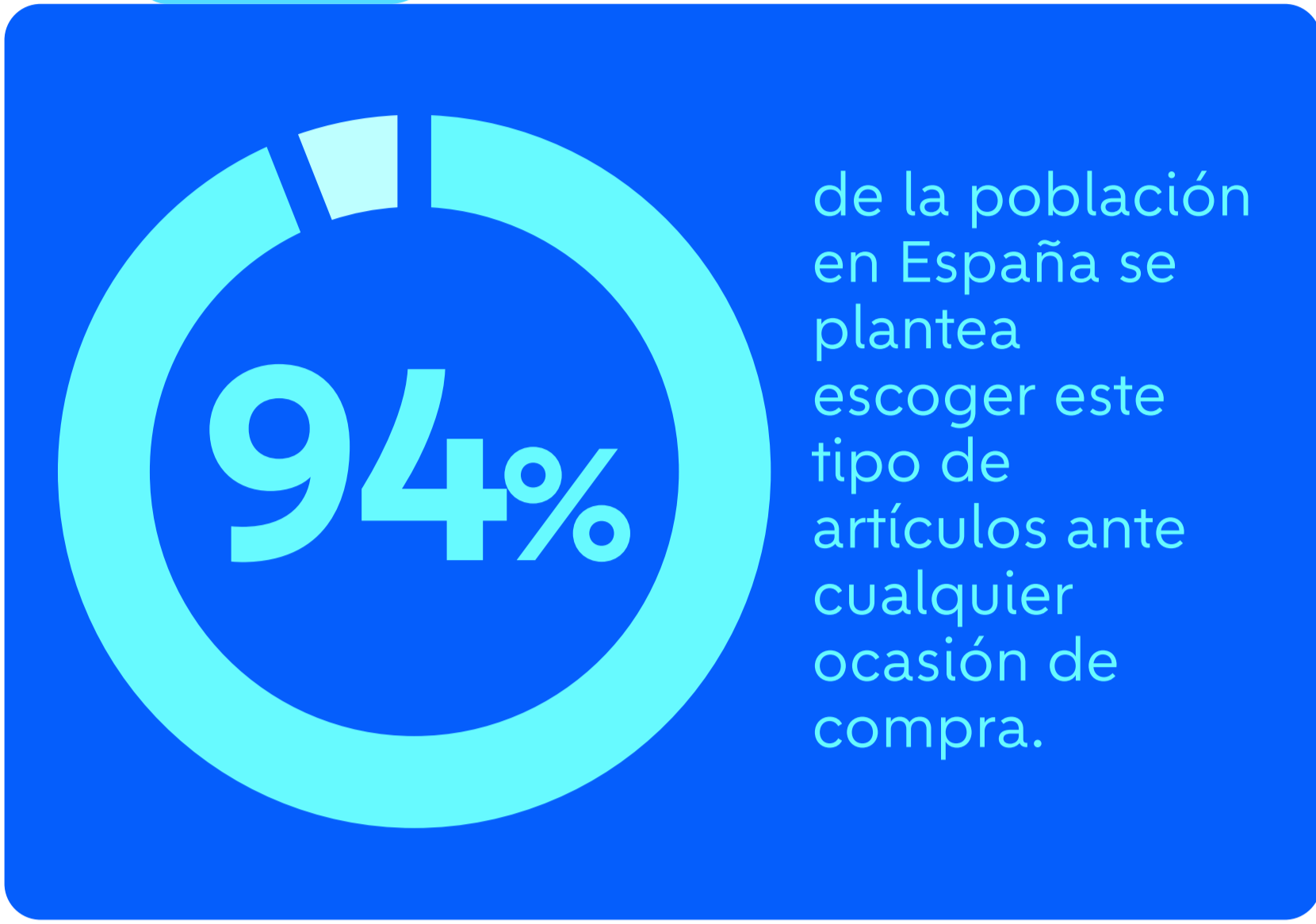


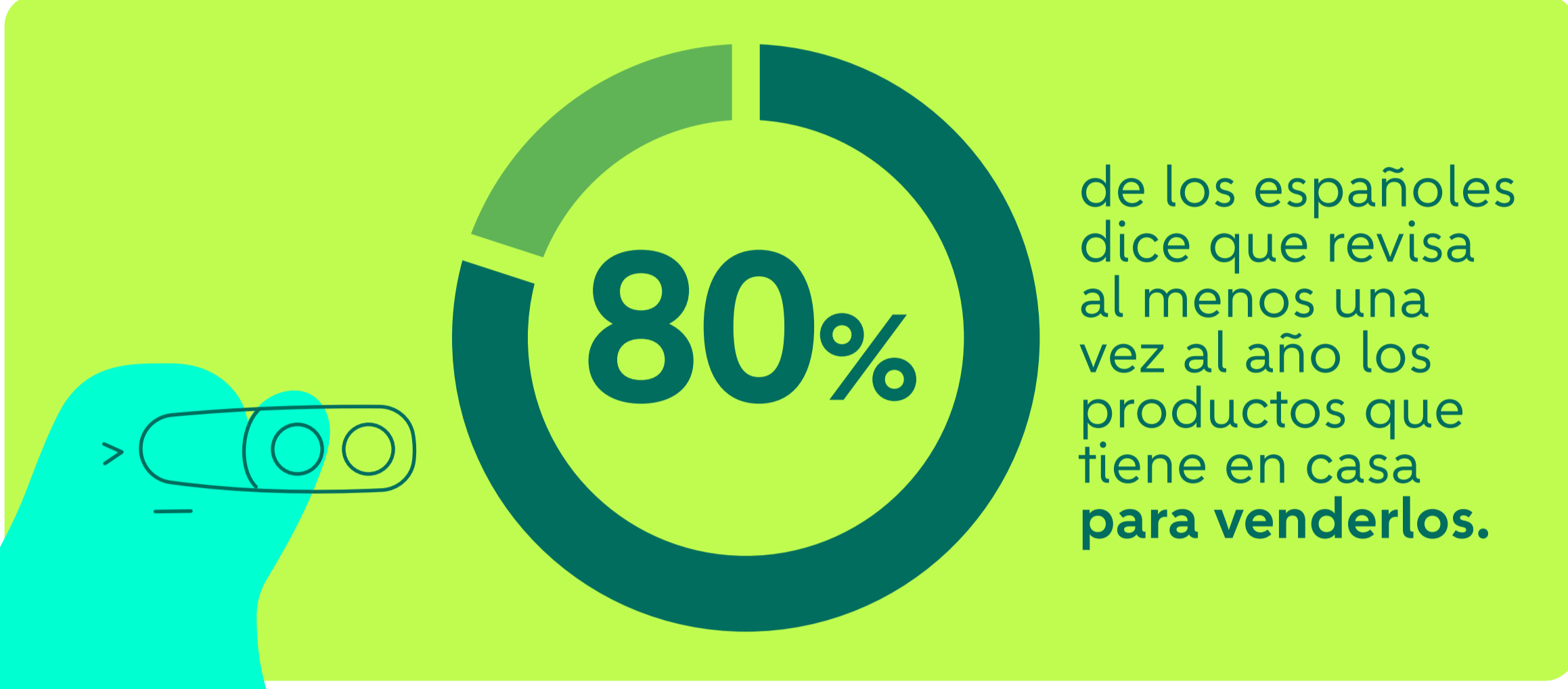
LA RED DEL CAMBIO

wallapop

La segunda mano se consolida.



También de cara a la venta



Las motivaciones para comprar y vender productos reutilizados tienen un fuerte vínculo con factores económicos, que en ocasiones se complementan con motivaciones más emocionales, ligadas a un consumo distinto.



Los consumidores tienen en cuenta en sus elecciones otros factores como la sostenibilidad o la calidad



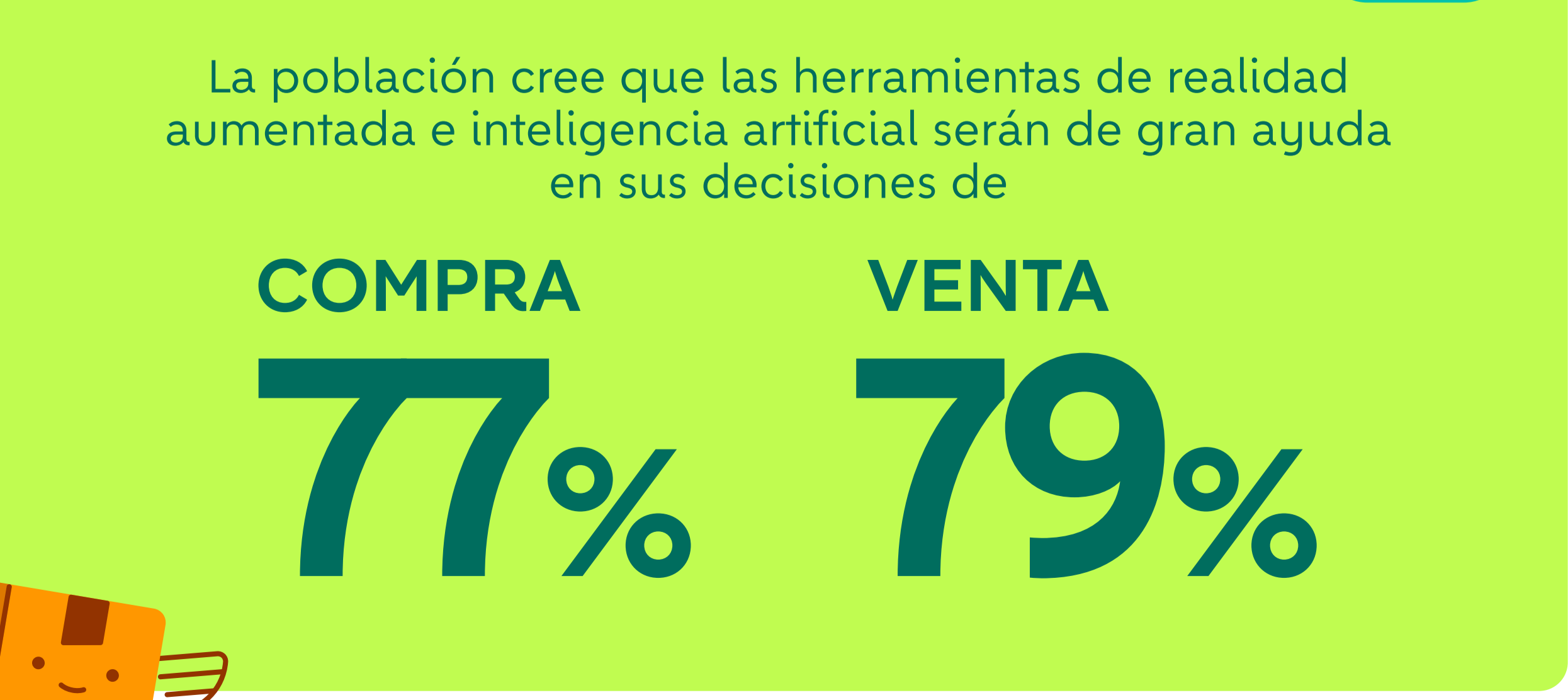
¿Qué nos depara el consumo de productos reutilizados en los próximos años?
La compraventa de productos no es el futuro, sino el presente.

Las personas serán consumidores más circulares, tratando de no comprar cosas que no necesitan y dándole múltiples vidas a los objetos. En 5 años...



9/10 personas afirma que comprará al menos tantos productos reutilizados como ahora, o incluso más, en los próximos 3 años.

Como consumidores más conscientes, las personas demandarán tener más detalle de su impacto medioambiental y creen que las nuevas tecnologías pueden jugar un papel en ello.



*Metodología de "La Red del Cambio" (LRDC): encuesta realizada por 40db entre el 10 y el 16 de abril de 2024 sobre una muestra representativa de la población española de más de 1.000 personas de más de 18 años. Los resultados del análisis se han analizado por cuotas de sexo, edad y área Nielsen, y presentan una confianza del 95% (error muestral ±3,1%).