

Entregan claves para evitar ilícitos durante las compraventas

Sostienen que hay que estar muy atentos a vendedores o compradores con perfiles nuevos, al exceso de insistencia o valores que sean muy "baratos".



HOMICIDIO DE AGUA LA GLORIA FUE TRAS UNA COMPRAVENTA.

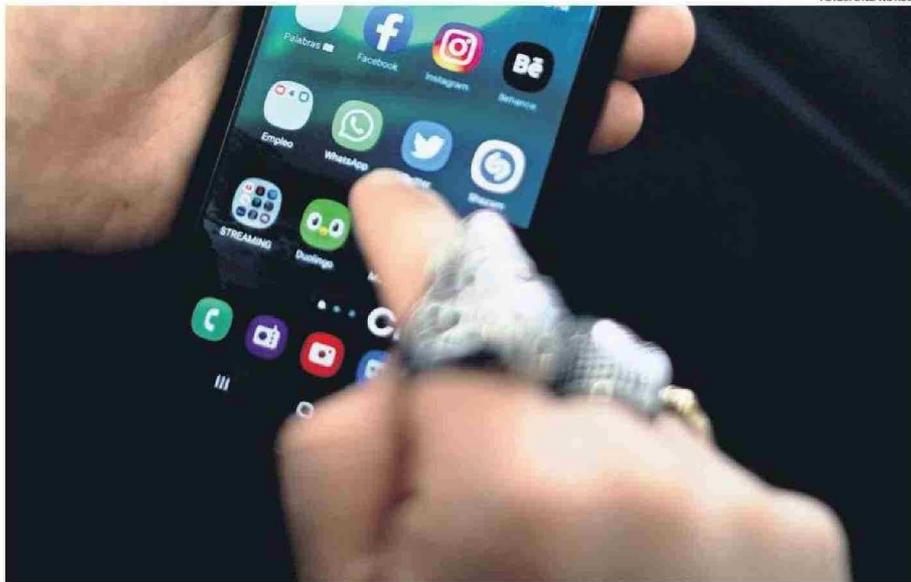
FOTOS: UNO NOTICIAS

Cristian Aguayo Venegas
 cronica@estrellaconce.d

La seguridad al momento de hacer transacciones de compra y venta de productos a través de redes sociales, ha encendido las alertas en la región, especialmente tras dos hechos recientes: El homicidio de un hombre en Agua La Gloria y el baleo a un menor que vendía un teléfono en las afueras de un céntrico recinto comercial.

Debido a esto, diversos expertos entregaron claves para prevenir este delito al momento de realizar estas acciones.

"Marketplace (de Facebook) solo es una plataforma que permite ofrecer y poner a la venta diferentes productos. No es un medio formal responsable de las ventas, pues solo es un intermediario. El acuerdo de precio, medio de pago, así como la entrega (medio o lugar) es un



GRAN PARTE DE LOS CONTACTOS COMERCIALES A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES SE EFECTÚAN A TRAVÉS DE TELÉFONOS CELULARES.

acuerdo entre las partes", explicó Hugo Contreras, investigador de la Facultad de Gobierno de la Universidad del Desarrollo.

"Estas transacciones corresponden a ventas informales, por lo que evitar algún tipo de delito con ellas, como una estafa o robo, es algo que se escapa de la plataforma, y es responsabilidad de las partes (comprador y vendedor)", aclaró.

"No conocer al posible vendedor y comprador es la principal alerta que se debe tener. Lamentablemente un perfil podría ser manipulado, o creado y estar funcionando con buenas referencias (de los compradores), pero esto no es garantía de ser un perfil verdadero", dijo.

"Ante esto, y a modo de precaución, lo primero

que debiese levantar sospecha es el precio del producto, la insistencia que pueda observarse por par-

te de un comprador o un vendedor o las condiciones de pago (depositar antes) así como el lugar y hora para hacer la transacción", aseguró.

Bajo la misma línea, Luis Toledo, director del Centro de Estudios en Seguridad y Crimen Organizado de la Universidad San Sebastián, expresó que "hay que tener ojo con perfiles nuevos o con escaso historial y comentarios, la negativa a usar métodos de pago seguros o a reunirse en zonas de intercambio seguras. Estos configuran un patrón de riesgo que medios y policías han destacado tras analizar casos violentos asociados a compraventas coordinadas en redes".

"Igual está la sobre insistencia en cerrar rápido el trato, la solicitud de lle-

var grandes sumas en efectivo, y la preferencia por puntos ciegos (estacionamientos abiertos, salidas de metro sin vigilancia, calles secundarias) son banderas rojas, coherentes con la táctica de emboscada utilizada en robos y portonazos vinculados a estos encuentros", añadió.

Por último, al ser consultado sobre los errores que cometen con más frecuencia los usuarios que terminan siendo víctimas, Alejandro Reid, académico de la Facultad de Comunicación de la Universidad de los Andes, comentó que "creen que es una gran oportunidad, que no se va a repetir".

"Hay que tomar precauciones analizando bien la cuenta con la que se está comprando o ven-

diendo, la antigüedad, la cantidad de contactos, buscar amigos en común, pero por nada del mundo comprar de una forma impulsiva. Ese es un error garrafal que varias personas cometen", sentenció.

Compradores y vendedores por redes sociales entregaron sus testimonios a la hora de comercializar por las plataformas.

"He comprado un par de veces por marketplace, sin embargo, en lo primero que me fijo es si la cuenta del vendedor lleva tiempo activa, porque hay muchos que son hechos recientemente y eso da mala espina", señaló la penquista Magaly González.

"La clave es la vigencia de la cuenta e investigar el perfil. Asimismo, tener una conversación más profunda en la compra, pedir detalles, preguntar por el producto, y que no hayan respuestas divagantes", añadió el penquista Francisco Venegas.

"Para elegir un comprador, lo primero es siempre revisar su perfil, no vender siempre a la primera persona que te contacta y ojo con los que son muy insistentes. Esos siempre son sospechosos", puntualizó el penquista Nelson Contreras.

64%

de compradores online prefieren los marketplaces como canal de compras.



No conocer al posible vendedor y comprador es la principal alerta que se debe tener".

Hugo Contreras,
 inv. Facultad de Gobierno UDD.



Hay que tener ojo con perfiles nuevos o con escaso historial, estos configuran un patrón".

Luis Toledo,
 director Cescro USS