



Roba amb un 100% de descompte

Com muntar una botiga gratis?

COL·LECTIU DE VOLUNTARIS DE LA BOTIGA SINCOSTE (MADRID)

Surto a comprar-me una mica de roba, però aquest cop no agafaré diners. Calla, portaré a la botiga aquesta jaqueta que ja no em va bé.

PER QUÈ UNA BOTIGA GRATIS?

Inditex (Pull and Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Zara Home...) s'ha expandit l'any 2007 fins a arribar a 3.691 botigues a 68 països diferents. Han arribat a normalitzar un model de venda en què els articles es renoven constantment (Zara envia peces noves a les botigues dues vegades la setmana i la roba es dissenya, produeix i distribueix en només tres setmanes). Quin és el truc d'aquesta i altres grans empreses del sector? Una deslocalització en constant evolució que permet produir els teixits sense gairebé restriccions legals ni ambientals a preus irrisoris a la Xina, Indonèsia, el Marroc o Mèxic.

Amb la vista posada en aquest escenari, es fan imprescindibles projectes que promoguin alternatives de consum sostenible i que ens ensenyin a reduir el nostre nivell de consum. Justament aquest és l'origen d'alguna de les botigues gratis que avui coneixem: dignificar l'intercanvi de roba de segona mà creant un espai atractiu d'objectes amb valor fins a aconseguir una alternativa creïble enfront del consumisme actual.

QUÈ ES NECESSITA?

La botiga gratis es basa en una idea senzilla: hi deixeu roba que no voleu i/o us n'endueu que necessiteu, sense diners pel mig. Com que no hi ha ingressos, no hi ha d'haver costos i des d'aquesta perspectiva hem de cobrir les necessitats:

- **El local:** La majoria d'aquestes botigues formen part o se situen en centres culturals, locals d'associacions, centre socials okupats, etc., i per això disposen del local gratuïtament. La grandària pot variar molt, però menys de 25-30 m² seria massa petita. La legalitat de la botiga queda associada a la del local que l'acull: com que no és un comerç, no necessita cap permís especial. Sol ser aconsellable presentar la iniciativa i establir contacte amb botigues i associacions properes, veïns, etc.
- **Materials i logística:** Penjadors (en podem recollir en zones comercials a l'hora de tancar les botigues), barres on penjar-los (no cal que siguin gaire resistents, però sí rígides; de vegades se'n poden aconseguir preguntant a les obres), espai d'emmagatzematge (com més a prop de la botiga millor, i no cal que sigui gaire gran), prestatgeries baixes per a sabates, ganxos per a bosses i motxilles, un mirall gros i un emprovarador.
- **Voluntaris:** És preferible que hi hagi algú despatxant, però no caldrà que hi sigui sempre si els usuaris troben indicacions clares sobre la manera com funciona la botiga i poden ser, així, autònoms. Tot i això, el manteniment de la botiga requereix un equip voluntari (proporcional a la mida de la botiga i segons les activitats).



COM FUNCIONA?

Horari: És aconsellable tenir un horari establert i que sigui visible als usuaris. L'equip de voluntaris s'encarrega d'obrir i tancar.

Per deixar la roba: Els usuaris han de deixar la roba neta i en bon estat en un lloc clarament habilitat per a això (tipus bústia gran).

Recepció: Cada cert temps se selecciona la roba recollida i es col·loca convenientment. Les peces massa gastades o brutes es descarten (es poden rebutjar o es poden oferir a altres organitzacions que puguin rentar-les i/o arreglar-les i donar-los altres usos de caràcter social). És important classificar la roba en caixes segons el tipus de peça, perquè així fàcilment es veurà quan se n'ha de reposar. Convé donar prioritat a la de temporada.

Col·locació: Millor penjada als penjadors que plegada, i ordenada per tipus de peça (samarretes, camises...). S'ha de procurar que la botiga no estigui massa saturada (és millor anar traient i exposant la roba a poc a poc).

Per endur-se roba: El millor és que els usuaris es moguin de manera autònoma, emprant-se i enduent-se la roba que vulguin. Hi ha d'haver cartells que expliquin com penjar les peces i demanin que els penjadors que quedin buits es deixin en una barra expressa per a això. També es recorda als clients que apuntin la peça que s'enduen al full de sortida, que servirà per poder valorar l'ús de la botiga i les peces més buscades. És preferible no oferir bosses de plàstic perquè els usuaris s'acostumin a portar les seves bosses de roba.

Per anar més enllà: Un dels reptes és ser una proposta crítica amb les actituds consumistes i no ser percebuda com una oferta més de consum o un espai de caritat on descarregar consciències. Per això és important vincular-se amb altres iniciatives, oferir informació sobre els problemes de la indústria de la moda: decorar l'espai amb elements de reflexió (fotos o pòsters) o lliurar un fullet als nous usuaris (sovint els més assidus són persones grans i immigrants) i organitzar tallers (serigrafia, com apedaçar, etc.). Un altre repte és mantenir amb treball voluntari la diversitat, l'ordre i la neteja que facin de la botiga una alternativa real de consum per a un públic ampli.

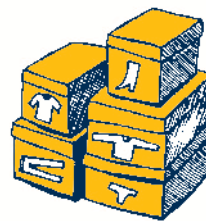
ALGUNS PROJECTES QUE FUNCIONEN A L'ESTAT:

Madrid: www.patiomaravillas.net/sincoste.
Centro Social Seco (ods.cs-seco.org > Red de apoyo).

Barcelona: www.canmasdeu.net.

Sevilla: www.ecolocal.es/Actividades.html.

Resituant-se: La Fibra, ara com ara és a Mataró i el contacte és a www.musaik.net.



COSTA GAIRE?

- No sempre és fàcil aconseguir que els usuaris segueixin les normes. És difícil preveure la quantitat de roba que entrarà o sortirà cada setmana.
- Com que el perfil dels usuaris és molt divers, pot ser complicat fer-los arribar reflexions sobre el consumisme.
- Hi ha d'haver un grup de voluntaris que estirin el carro, o sigui que l'acompliment de les feines depèn de la nostra disponibilitat.
- Resulta relativament fàcil atreure usuaris, tant que portin roba (de vegades massa) com que se n'emportin.

QUÈ HI GUANYEM?

- Podem adquirir roba gratuïtament.
- Revalorem el que ja anava a les escombraries.
- Pot fer-nos reflexionar sobre les nostres necessitats en el consum de roba.
- Creem un espai viu d'intercanvi i una alternativa efectiva per poder fer un consum més conscient i, a més, econòmic.

