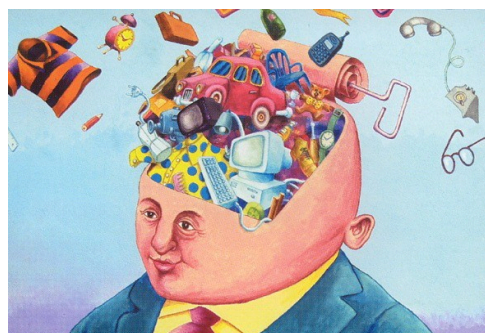


BALOREZKO PROPOSAMENA

Kontsumismo neurrigabea arazo larria bihurtu da gure egungo gizartean. Etengabeko erosketaren kulturak, gure baliabide naturalak agortzeaz gain, hondakinak sortzen eta ingurumena hondatzen ere laguntzen du. Kontsumo-ziklo honek zoriontasun sentrazio faltsua sortzen du, eta askotan, behar ez dituzten objektuak erostera eramaten ditu pertsona asko.

Arazo hori ikusita, kontsumismo neurrigabea geldiarazi nahi dugu sortutako enpresa ideiarene bitartez. Bertan, arropa zein objektu zein trukaketa eta salmenta egokiak eskeinitu ditugu, eta trukaketa/salmenta horiek egiteko azoka presentzialak egingo ditugu.

Kontsumoko Eskualdeen arteko Europako Institutuak egindako azterlanen datuen arabera, [biztanleria helduaren % 33k \(gizonen % 32 eta emakumeen %34\) erosteko mendekotasun-arazoak ditu, eta % 3 patologikotzat jo daitezkeen mailetara iristen da.](#)



Kontsumismoaren arriskua oinarritzko beharrak bete daitezkeela baina anbizioak edo miretsiak izateko nahia aseeginak direla da, adituek ohartarazi dutenez. Hau da, gizarteak gero eta produktu gehiago erosteko beharra sentitzen du, nahiz eta produktu horiek oinarritzko beharrak ez izan. Beraz, gero eta produktu gehiago ekoizten dira; izan ere, Greenpeace ikerketetako datuek diotenez, [urtero 100.000 milioi jantzi egiten dira.](#) Horregatik, produktuei ez zaie guztizko erabilera ematen, jendeak produktuak erosi eta laster botatzen dituelako.

Horretaz gain, neurrigabeko kontsumitzeek lurzorua, ura, airea eta beste baliabide batzuk ustiatzea eragiten du, eta, horrela, baliabide naturalak agortzea. Ekoizpen-eredu batzuek ez dute kontuan hartzen giroa zaintzea produkzio-kostuak murrizterakoan.

Aurreko guztia kontuan izanik, hasteko, gure enpresak denda txikien nagusitasuna areagotuko du. Denda txikiak, ekonomia lokalean eta komunitatean eragina handia

dute, eta bertako enpresa txikiek herriari izaera berezia ematen diote, multinazional handiek eskaini ezin duten gertutasuna eta zerbitzu pertsonalizatua eskainiz. Denda txikiek zailtasun asko aurkitzen dituzte multinazional handiekin lehiatzeko, hauek baliabide gehiago dituztelako eta prezio baxuagoak eskaintzeko aukera handiagoa dutelako.

Arazo hau konpontzeko, gure enpresaren bidez, dendek, haien produktuak saltzeko aukera izango dute, sortuko ditugun azoketan. Gure enpresak azoka txiki berezi bat antolatuko du, eta bertan, askotariko produktuak jarriko ditugu salgai. Ekitaldi horri esker, oso prezio eskuragarrian eskaini ahal izango ditugu artikuluak, eta, aldi berean, mozkinak sortu. Hala ere, gure helburu nagusia salmenta hutsa baino askoz gehiago da: aukera hau aprobeztatu nahi dugu zuengana, gure bezeroengana eta komunitatearengana gehiago hurbiltzeko eta denda txikien produktuak saltzeko, hauei nagusitasuna emateko. Uste dugu azoka txiki honek aukera bikaina eskaintzen duela denda txikiak beraien artean hobeto ezagutzeko, iritziak entzuteko eta ideiak partekatzeko. Gustatuko litzaiguke gurekin egotea, haien presentziak eta parte-hartzeak ematen baitie zentzua horrelako jardueri. Beraz, egingo ditugun azoken bidez denda txikiek aukera izango dute haien produktuak modu errazean saltzeko, lehiakorrak izan daitezen.

Azoketan salmentak egiteaz gain, aplikazio eta plataforma bat sortuko dugu. Bertan, erabiltzaileek arropa trukatu ahal izango dute beren estiloa etengabe berritzeko eta betiko dendetan aurkitzea zailak diren arropa paregabeak aurkitzeko. Pertsona batek produktu desberdinak igo ditzake bere profilara eta, produktu horretan interesatuta dauden pertsonak beraien beste produktu batekin trukaketa egitea adostu dezakete. Adostasun batera heltzen direnean soilik egin ahalko da trukaketa hori. Hau da, bi profilek trukaketa egiteko baieztapena eman behar dute inkesta bat betez.

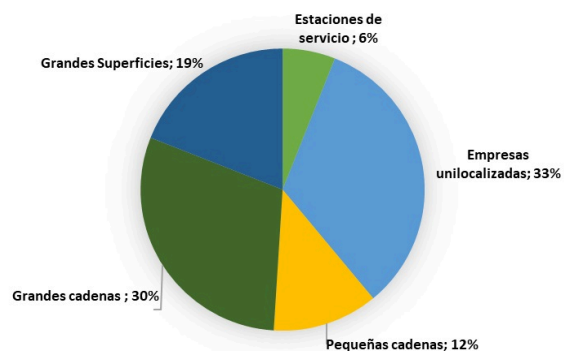
Horrez gain, denda txikiek produktu pertsonalizatu eta mugatuak ekoizten dituzte, ez dituztelako produktu baten kopia asko ekoizteko baliabideak. Horrekin batera, inkesta batean, [kontsumitzaileen % 31k esan du erosketa-esperientziak pertsonalizatuagoak izatea gustatuko litzaiekeela](#). Beraz, denda txikiek produktuen pertsonalizazio hori eskeini dezakete kontsumitzaileei. Multinazional handiek bezala,

erosotasuna eskainiko lukete, baina, aldi berean, bezeroekin duten gertutasun eta zerbitzu pertsonalizatu hori mantenduz.

Egia esan, denda txikietan erostea kontsumismoa da ere, baina guk kontsumismo horren alde egin nahi dugu, kontsumismo orekatu baten alde eta multinazionalen egiten den kontsumismo masiboa murriztea da gure helburua. Izan ere, denda txikietako produktuak naturalagoak dira bertako produktu asko modu tradizionalen ekoizten direlako, eta kontserbatzaile bai gehigarri gutxiago dituzte. Gainera, denda txikietan maiz tokiko produktu freskoak aurkitzen dira (Km 0), ingurumen-inpaktu txikiagoa dutenak, garraio gutxiago behar baitute. Hau da, ekoizterako orduan ez dute ingurumena kaltetzen. Are gehiago, bertako ekonomia indartzen dute, tokiko langileei lana emanez eta dirua bertan geratuz. Denda txikiek arreta hurbilagoa eta kalitatezko zerbitzua eskaintzen dute, bezeroen beharretara egokituz.

Beste alde batetik, argi dago multinazionalen eskeintzen dituzten produktu zein zerbitzuak ingurumen-inpaktu izugarria dutela. Izan ere, [Ronald Cohenek bideratutako IWA, Impact Weighted Accounts ikasketak ikertu zuenez, 1800 enpresa handietatik 250 baino gehiagok naura kaltea sortzen du. Hau da, enpresa horien % 32k ingurumen-kaltea eragiten du.](#) Hau, ekoizpen eta garraio prozesuek sarritan CO2 isurpen handiak egiten dituztelako da.

Horretaz gain, multinazionalen nagusitasunak denda txikien biziraupena zaildu egiten du, tokiko ekonomiari kalte eginez. Masiboki ekoiztutako produktuak estandarizatuak dira eta kalitate baxuagoa izan dezakete, tokiko produktuetan aurkitzen den artisautza eta arreta falta baitaie.



Bestalde, gabonetan opariak erosteko betebeharra tradiziotik, presio sozialetik eta marketinaren eraginetik sortu da, opariak ematea ia "nahitaezko" ekintza bihurtu baitute afektua erakusteko. Berri honen baitan hori argi antzeman daiteke:

<https://myriamoliver.com/por-que-compramos-de-forma-compulsiva-en-navidad/>

Horrek kontsumismoa indartzen du, pertsonak opari mota ezberdinetan gastatzera bultzatuz: luxuzko objektuetatik hasi eta produktu praktiko eta esperientziataraino.

Tradizio horrek eragin handia du kontsumismoan: gehiegizko gastua, zorpetzea eta erabili eta botatzearen kultura sustatzen ditu, eta, gainera, ingurumen-inpaktuari laguntzen dio, ekoizpen-bolumen handia eta hondakinak direla eta. Harremanen balorazio materialista ere egiten du: oparien balioa maitasunarekin parekatzen da, eta Gabonak nola ulertzen ditugun eragiten du.