

Els Ruscs com a model de resiliència alimentària durant el confinament

Un servei a la comunitat

Descripció de la iniciativa

El Rusc Que Diu Sí! és una xarxa de consum que posa en contacte consumidors conscients amb productors locals fomentant una nova forma de distribuir els aliments, més justa, humana i col·laborativa. Utilitza el potencial de la tecnologia per accelerar l'èxit dels circuits curts i aproximar els mons de la producció i el consum.

Cada Rusc disposa de la seva pròpia web administrada pel seu Responsable de Rusc i cada productor té el seu espai comercial exclusiu on gestiona el seu catàleg de productes. Finalment, cada consumidor té la possibilitat d'inscriure's en diferents Ruscs per comprar els productes que desitgi i compartir amb la seva comunitat.

La xarxa de Ruscs va adaptar-se a la situació de confinament dels mesos de març, abril i juny del 2020 amb una resposta unànime dels Responsables de Rusc i productors per seguir alimentant als consumidors de Barcelona. Al mantenir les distribucions i potenciar l'entrega a domicili perquè les persones es quedessin a casa, van poder seguir donant suport als productors locals, però també a tots els consumidors, potenciant el dret fonamental a menjar local i de qualitat, sense importar les circumstàncies. *El Rusc Que Diu Sí!* va vetllar per ser una font fiable d'aliments, en un context de salut pública afeblida.

La primera setmana del confinament, gràcies als esforços de totes les persones de la xarxa, el 90% dels Ruscs restaven oberts i gairebé



tots van activar el servei d'entrega a domicili. Les comandes d'entrega a domicili van experimentar aquesta setmana un creixement sense precedents: un 500%. Un 30% dels Ruscs van poder mantenir l'espai de distribució, al tractar-se de botigues d'alimentació, però la resta van haver de trobar nous espais i maneres, fins i tot hi havia productors que van oferir la seva furgoneta per entregar cistelles en una cantonada de l'Eixample.

Per tal d'informar als consumidors dels Ruscs que estaven oberts, van crear una "landing page" específica perquè els consumidors poguessin saber quins Ruscs oferien servei. També van enviar el llistat de Ruscs a la seva base de consumidors interna i van fer molta difusió a les xarxes socials.

Des del primer dia que va començar el confinament, els Responsables de Rusc, que són

192

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

els emprenedors socials que han creat i gestionen els Ruscs, van mostrar la seva voluntat de donar suport a la comunitat:

“Segueixo amb el meu Rusc perquè ara més que mai cal ajudar”, declara la Maria, Responsable del Rusc del barri de Gràcia.

“Hem passat de 30 comandes a la setmana a 50, i el que més ha pujat és l'import de la comanda mitjana, que té un valor mitjà de 60€. A aquest augment de feina, hem de comptar l'afegit d'haver de posar el màxim d'atenció a les mesures preventives: els consumidors entren un per un, distància de seguretat... Per això ens hem anat adaptant, com per exemple fer la recollida per torns, per evitar les aglomeracions”, explica la Cecilia, Responsable de 3 Ruscs a Barcelona.

A més a més, alguns dels Responsables de Rusc van perdre la seva feina principal, i la gestió dels Ruscs es va convertir en la seva font única d'ingressos. Els Responsables de Rusc reben el 10% de les vendes dels productors per les seves tasques de gestió i dinamització del Rusc.



En aquells moments els Responsables de Rusc no comptaven el seu temps ni limitaven la seva energia, perquè l'objectiu era permetre l'accés a una alimentació de qualitat. *“Ha estat una setmana de bojos, i a la vegada amb moltes emocions a flor de pell. Sents realment que estàs fent un servei a la comunitat, i tot-hom està molt agraït”,* comparteixen la Caro i la Laura, Responsables del Rusc de la dreta de l'Eixample.

També els productors i elaboradors locals van respondre d'una forma molt positiva, *“ja que ara que no podem subministrar ni a escoles ni a restaurants, comptar amb els Ruscs és indispensable per seguir el nostre treball i arribar als consumidors en aquests moments de crisi”,* afirma l'Oriol, productor de la xarxa de Catalunya.

“Aquí el repte serà poder abastar tota aquesta demanda, ja que seguim sent petits productors amb una capacitat de producció a petita escala”, comenta el Roger, agricultor del Maresme.



Bona pràctica

Objectiu 2. Espai públic i mobilitat:
del carrer per circular al carrer per viure-hi.

Les mostres de solidaritat van arribar també de les empreses logístiques que van gestionar les entregues a domicili, totes elles empreses petites, locals i en alguns casos amb especial focus en la sostenibilitat. Les entregues en bici es feien a través de Mensakas, i més tard també van unir-se al projecte Les Mercedes. Tot i que el servei es va encarir les setmanes següents pel plus de perillositat a què van estar sotmesos, la seva primera reacció va ser oferir-se i buscar solucions adaptades a la situació de cada Rusc. *“Els supermercats estan trigant com a mínim 1 setmana per entregar a domicili, mentre que als Ruscs fas una comanda online i t’ho entreguem la mateixa setmana”*, explica l’Oriol, repartidor.

Aquesta iniciativa va ser possible gràcies a la implicació de tots els Responsables de Rusc i productors locals que van continuar donant servei durant els moments més durs de la crisi sanitària.

Per saber-ne més:

Durada: Des de març 2020.

Valors que cal destacar: Col·laborativa, solidària, sensibilitzadora, resiliència, pedagògica, comunitària.

Ens impulsor: El Rusc Que Diu Sí!

Contacte

¡La Colmena Que Dice Sí! / El Rusc Que Diu Sí!
anna@lcqds.es
<https://lacolmenaquedicesi.cat>

Vídeo

www.youtube.com/watch?v=-qKM7D-5C6E8&list=PL-_DKISeljZIUlurnn-QPXxEXL-EdLeLUj&index=11

Entitats col·laboradores

Espais del barri que van acollir els Ruscs.
Serveis d’entrega a domicili: [Les Mercedes](#), [Mensakas](#) i [Gastropartners](#).

Indicadors associats



El 90% de Ruscs van romandre oberts durant el confinament.



Els productors locals de la xarxa van vendre 3 vegades més i la comanda mitjana va augmentar un 77%.



45 nous productors registrats a Catalunya durant tot el 2020.



Creixement entre el 300 i el 500% de les comandes a domicili.



Motivacions dels consumidors:

El 80% dels nous consumidors assenyalen com la seva motivació principal donar suport als productors locals.

En segon lloc, amb un 53% va ser comprar productes saludables (dades de l’enquesta del mes de juny de 2020 als nous consumidors que es van registrar durant el confinament).

194

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10