



# EL RUSC QUE DIU SÍ!

QUI SOM?

NOVEMBRE 2018

COMO FUNCIONA?.....	4
ELS RESPONSABLES DE RUSCS.....	6
ELS PRODUCTORS.....	8
ELS ESPAIS DE TROBADA .....	10
ELS CONSUMIDORS.....	12
UNA PLATAFORMA E-COMMERCE .....	14
UNA PLATAFORMA SOCIAL .....	16
MISSIÓ I VALORS.....	18
LA COLMENA MAMA.....	20




# EL RUSC QUE DIU SÍ!

UN MODEL PARTICIPATIU DE CONSUM LOCAL

El juliol de 2014 els dos primers Ruscs que van dir SÍ! van començar les seves distribucions de productes. Les llavors van brotar a Barcelona i Madrid, en dos espais de coworking emblemàtics. Veïns, amics i curiosos van apropar-se a les degustacions organitzades per a l'ocasió amb l'objectiu d'informar-se sobre el projecte i conèixer tant els Responsables de Rusc com els productors locals. S'acabava d'inaugurar El Rusc Que Diu Sí!, una nova iniciativa de consum local que connecta consumidors i productors de proximitat, amb la creació de comunitats anomenades Ruscs.

Durant els següents anys, diversos emprenedors socials van crear noves comunitats a d'altres poblacions. Actualment hi ha 105 Ruscs oberts i 50 en fase de construcció a Barcelona, Madrid, València, Andalusia, Castella i Lleó, Galícia i el País Basc. I la xarxa segueix creixent cada dia.

## EVOLUCIÓ DE L'ACTIVITAT - 2015-2018

	RUSCS OBERTS	PRODUCTORS	CONSUMIDORS
			
2015 OCTUBRE	21	158	9.204
2016 GENER	23	166	10.296
2017 GENER	37	310	20.032
2018 GENER	91	515	58.157
2018 NOVEMBRE	105	656	85.575

## UNA INICIATIVA SOCIAL Y COL-LABORATIVA

El Rusc Que Diu Sí! combina la cultura de l'emprenedoria amb la innovació digital per crear un model social i col·laboratiu. El projecte dona suport a l'agricultura local, alhora que potencia un canvi de model de consum amb impacte real. Aquest doble objectiu s'aconsegueix gràcies a una plataforma web innovadora que ofereix als consumidors un accés directe a aliments locals i de qualitat, sense intermediaris i a preus assequibles. Per als productors és un servei de venda directa que permet gestionar la seva activitat de manera autònoma i justa, establint els propis preus de venda i les condicions de comercialització. Finalment, aquesta iniciativa ofereix a qualsevol persona les eines de gestió i comunicació necessàries per crear la seva pròpia comunitat de consum al seu barri. Aquesta persona, anomenada Responsable de Rusc, obté una font d'ingressos complementària a canvi de les tasques de dinamització de la comunitat.

## DE PETITA A GRAN ESCALA

Aquesta iniciativa, que s'enmarca dins del Consum Col·laboratiu, permet reproduir el model a diferents regions. D'aquesta manera, cadascun dels Ruscs ofereix la possibilitat de dur a terme un projecte personal i singular, que s'adapta a les particularitats locals. Però alhora s'inscriu dins d'un moviment col·lectiu que reinventa el model de consum i esbossa els contorns d'una nova economia social i humana.

França és el país on es va crear aquest model el 2011, i al juny del 2014 es van sumar altres països d'Europa. Avui són: 210.000 consumidors que compren de manera habitual, 10.000 productors i 1500 Ruscs oberts i en construcció a França, Espanya, Bèlgica, Itàlia, Alemanya i Suïssa. Aquesta xarxa europea és autònoma i descentralitzada: cada país adapta el concepte a nivell local, però compartint l'experiència i recursos del projecte global.

# EL RUSC QUE DIU SÍ!

COM FUNCIONA?

El Rusc Que Diu Sí! és una iniciativa de consum local que connecta consumidors i productors de proximitat, amb la creació de comunitats anomenades Ruscs. Les interaccions socials es creen primer online (a la plataforma web) i es reforcen a la vida real durant les trobades presencials; és a dir, durant els dies de distribució que tenen lloc un cop per setmana.

## PASSOS A SEGUIR

- 1 Un particular emprenedor s'inscriu al web per obrir un Rusc en un punt concret del barri: una escola, un espai de coworking, un jardí, etc., i es converteix en el Responsable del Rusc. Des del començament rep el suport de l'equip de coordinadors d'El Rusc Que Diu Sí!.
- 2 Els primers passos inclouen contactar amb els productors, situats a un radi màxim de 250 km, i fer comunicació per trobar consumidors del barri que puguin estar interessants a comprar aliments locals.
- 3 Un cop s'hi han inscrit uns quants productors i hi ha un número suficient de consumidors registrats... comença l'aventura!
- 4 A partir d'aleshores, cada setmana el Responsable organitza una venda online on els consumidors poden comprar els aliments de qualitat que ofereixen els productors i elaboradors locals: fruites i verdures, ous, pa, carn, làctics, begudes...
- 5 Els consumidors tenen un termini de 6 dies per fer la comanda al web. És molt fàcil: només han de clicar els productes que vulguin. Els consumidors no estan obligats a fer cap comanda: cada setmana tenen la flexibilitat de decidir si volen comprar o no.
- 6 Un cop s'acaba el període de vendes, poden passar dues coses:  
1/ Si el productor aconsegueix el nombre mínim de comandes, tot va bé!  
2/ Si no l'aconsegueix, aquella setmana no anirà a entregar els productes i es tornaran els imports als consumidors.  
El dia abans de la distribució de comandes, els consumidors reben la llista completa dels productes que els entregaran i l'import de la compra.

**EL DÍA D, ELS CONSUMIDORS ES TROBEN AL PUNT DE DISTRIBUCIÓ DEL BARRI PER RECOLLIR LA SEVA COMANDA I CONÈIXER ELS PRODUCTORS.**

# QUANT COSTA EL SERVEI?

UN MODEL JUST I EQUITATIU

En un Rusc el productor ven els seus productes directament als consumidors i paga un cost de servei corresponent al 20% de l'import total de les vendes. Aquest tant per cent es divideix a parts iguals entre El Rusc Que Diu Sí! com a projecte global i el Responsable de Rusc.

Aquesta tarifa que paga el productor, engloba diverses facilitats. D'una banda, la feina de gestió i comunicació que duu a terme el Responsable. De l'altra, la via de comercialització, perquè disposa d'una plataforma web molt potent que li permet vendre els productes i establir els seus propis preus i condicions de comercialització. A més, rep suport de la persona d'El Rusc Que Diu Sí! encarregada de la coordinació de productors. Finalment, la difusió del projecte a escala global també l'ajuda a tenir visibilitat.

## EL COST PEL SERVEI PERMET REMUNERAR:

10%

### EL RESPONSABLE DE RUSC

Per la tasca de buscar nous consumidors, gestionar i organitzar les vendes, dinamitzar la comunitat i la logística durant les distribucions. Es tracta d'una manera d'ajudar els productors a concentrar-se en la producció i d'estalviar-los les tasques de gestió i difusió.

10%

### EL SERVEI WEB I EL DESENVOLUPAMENT DE LA XARXA

A Espanya hi ha 6 persones a càrrec del projecte, però a tot Europa n'hi ha 100, la majoria a França, que treballen per garantir el funcionament de la xarxa millorant la plataforma web i oferint suport tècnic, comercial i de comunicació.

## ELS TRES ACTORS D'UN RUSC



ELS RESPONSABLES



ELS PRODUCTORS



ELS CONSUMIDORS

# ELS RESPONSABLES DE RUSC

CREEN VINCLES SOCIALS AL SEU ENTORN

Ara mateix hi ha més de 160 emprenedors socials que s'han llançat a aquesta aventura. N'hi ha que ja han obert el seu Rusc i n'hi ha molts en fase de construcció. Vénen de diferents regions i tenen tota mena de professions i ocupacions (professors universitaris, professionals en esdeveniments, arts gràfiques i publicitat, aturats, cuiners, mares, pares, etc).

Tot i que la majoria de projectes són iniciatives personals de particulars en règim d'autònom, hi ha alguns Ruscs gestionats per persones que s'agrupen i formen una associació o empresa. Sigui quina sigui la forma de constitució d'un Rusc, en qualsevol cas l'activitat econòmica s'ha de declarar legalment.



## BONS MOTIUS PER OBRIR UN RUSC

- Crear vincles socials al barri.
- Donar suport als agricultors i elaboradors locals.
- Permetre que qualsevol consumidor tingui accés a una alimentació de més qualitat a preus assequibles.
- Portar a terme un projecte de manera autònoma, que és únic i a la vegada forma part d'una iniciativa col·lectiva.
- Obtenir una font d'ingressos complementària.

## ALGUNES TASQUES DEL RESPONSABLE

- Reunir els productors i els consumidors i activar la comunitat tant virtualment com durant les distribucions.
- Organitzar la venda a Internet cada setmana.
- Organitzar les distribucions en un local espaiós, acollidor i fàcilment accessible per poder reunir la comunitat (cada setmana).
- Col·laborar amb els Ruscs propers.
- Promoure el diàleg entre els productors i els consumidors, orientar i oferir informació sobre els productes.



## QUIN INGRÉS REBEN ELS RESPONSABLES?

Gestionar un Rusc implica entre 8 i 10 hores setmanals. L'ingrés complementari que rep el Responsable suposa un 10% del total de les vendes dels productors.



## SARA

RESPONSABLE DEL RUSC COCORICO DE VILLANUEVA DE LA CAÑADA (MADRID)

«Gestionar un Rusc és com fer realitat el seu propi projecte. La plataforma web ofereix totes les eines a lliure disposició, i la pràctica del dia a dia t'ajuda a fer créixer la comunitat. A més, aquest model et permet guanyar un ingrés complementari, que em serveix per comprar el meu propi menjar, pagar algunes factures o planificar un viatge»

## JOSÉ

RESPONSABLE DEL RUSC DE WAYCO, A VALÈNCIA

«És una nova forma de poder ajudar els productors i elaboradors locals i alhora oferir una opció de consum per a les persones que volen menjar sa i obtenir productes de qualitat»



## CARMEN I FRANÇOIS

RESPONSABLES DEL RUSC SLOW MOV A BARCELONA

«Creiem en el que fem. Cada dia aprenem alguna cosa i estem orgullosos de recompensar la feina dels productors de la zona amb aquest projecte i de posar a l'abast dels ciutadans un altre tipus de consum; veure'ls la cara de felicitat que fan quan saben què compren i a qui ho compren no té preu»

## ANA

RESPONSABLE DEL RUSC LA GOMA, A GRANADA

«El meu Rusc s'ha convertit en la cita setmanal del barri! Ara els veïns es coneixen i saben que un cop a la setmana es retroben per anar a buscar la comanda i parlar amb els productors. A més sempre intento organitzar degustacions i d'altres activitats per crear un autèntic moment d'intercanvi»



# ELS PRODUCTORS

OFEREIXEN EL BO I MILLOR DE LA REGIÓ

Actualment a Espanya hi ha quasi 600 productors i elaboradors que han triat el model dels Rusc com a canal de venda directa, i cada cop se n'hi sumen més. Cada mes, un gran nombre de consumidors té l'oportunitat de tastar els fruits de la seva feina.

## UN SERVEI FET A MIDA

### 1 UN PERFIL PERSONALITZAT

Cada productor disposa d'una pàgina personal per presentar la seva explotació, la seva professió i els seus productes amb les fotografies i el text que vulgui. Es tracta d'un autèntic aparador virtual!

### 2 UNA REMUNERACIÓ AMB AVANTATGES

Els productors fixen els preus de venda dels seus productes lliurement, així com el nombre de comandes mínim que necessiten per anar a entregar els productes durant les distribucions.

### 3 TERMINIS DE PAGAMENT MOLT CURTS

Els productors cobren entre 3 i 7 dies després de cada distribució. El pagament és automàtic i s'ingressa directament al seu compte bancari.

### 4 SENSE PÈRDUES

Als Rusc només s'entreguen les comandes pagades prèviament a Internet. Un cop acabada la distribució, els productors tornen a casa amb les caixes buides.

### 5 FLEXIBILITAT

Què passa si tenen excedents o si disminueix la producció segons la temporada? Cap problema, cada setmana el productor pot adaptar els productes que oferta.

### 6 COMPTABILITAT SIMPLIFICADA

El web edita de manera automàtica les factures i els albarans.

### 7 EINES D'ANÀLISI

Estadístiques, documents financers... La plataforma web ofereix eines per entendre més bé les expectatives dels consumidors i per poder orientar-los en la producció.

### 8 SUPORT PERSONALITZAT

El Responsable de Rusc dóna suport als productors en cada pas per ajudar-los a definir l'oferta i treure tan profit com es pugui dels seus productes.

### 9 UNS CONSUMIDORS ACTIUS

El Responsable de Rusc s'encarrega de crear la comunitat de consumidors, dinamitzar-la i fidelitzar-la. Gràcies a aquesta feina, el productor s'assegura que els seus productes tenen una sortida estable.

### 10 TEMPS PER RELACIONAR-SE AMB ELS CONSUMIDORS

El pagament anticipat a través del web estalvia transaccions financeres durant la distribució. D'aquesta manera, els productors poden dedicar-se a parlar amb els consumidors.

# ELS PRODUCTES

LOCALS I DE QUALITAT

Una poma pot donar la volta al món abans d'arribar a la taula. Als Rusc, els productors es troben a una mitjana de 43 km del consumidor. El Rusc Que Diu Sí! fomenta els productes de proximitat perquè és la millor manera d'obtenir aliments frescos, reduir l'impacte ambiental negatiu i donar suport a l'economia local i al valor gastronòmic i cultural lligat al territori.

En cadascun dels Rusc són els propis productors que vetllen perquè els quasi 80.000 consumidors puguin menjar local i de qualitat. I tot això sense deixar d'innovar i proposar productes excepcionals, que mai deixen de sorprendre. Pastisseria vegana, pa de sègol integral, melmelada de poma i gingebre, vins biodinàmics... però també carn de qualitat, formatges de granja i una gran varietat de fruita i verdura de temporada, on a més es recuperen varietats antigues.

Amb ganes de tornar a descobrir el gust dels aliments? Conèixer els productors i elaboradors de la regió? Provar els productes directament del camp a la taula? Només cal trobar el Rusc més a prop de casa o de la feina.

## QUINS TIPUS DE PRODUCTES ES PRODUEIXEN ?



ELS PRODUCTORS RECORREN UNA MITJANA DE 43 KM PER DISTRIBUIR ELS SEUS PRODUCTES ALS RUSCS

Distància mitjana calculada prenent com a referència les dades registrades entre juliol de 2014 fins a l'actualitat a Espanya.

# ELS ESPAIS DE TROBADA

ON ES CREEN ELS VINCLES SOCIALS

Una distribució és un mercat efímer organitzat cada setmana en un lloc singular del barri del Responsable de Rusc (un centre d'art, un coworking, un jardí, una escola, etc).

En aquest moment té lloc l'entrega de les comandes (ja pagades per Internet) per part dels productors i alhora es creen els veritables vincles socials, en un ambient distès on intercanviar idees i experiències. A més a més, a vegades s'hi organitzen activitats paral·leles obertes a tothom, com ara xerrades, degustacions, etc.



## SAMUEL CANO

ELABORADOR DE VINS  
MOTA DEL CUERVO, CUENCA

«El Rusc Que Diu Sí! és una bona oportunitat per als agricultors, perquè els permet establir ells mateixos el preu de la seva feina. I a la vegada, permet als consumidors menjar de manera més sana i econòmica»



## MARC, PERE, MIQUEL I ANNA

FINCA FAMILIAR DE CRIA DE  
VEDELLS

SERRA DE CASTELLTALLAT, BAGES

«Nosaltres teníem molt clar que volíem vendre directament a particulars, a cooperatives de consum i a iniciatives com els Ruscs. La majoria d'aquests consumidors entenen que consumir de manera conscient també vol dir valorar els projectes que hi ha darrere dels aliments»



## ROGER SOLÉ

AGRICULTOR DE FRUITA I VERDURA  
VILASSAR, BARCELONA

«Vam començar en un petit camp, treballant la varietat i recuperació de verdures de temporada i locals. Érem neo-rurals, és a dir, persones que vam decidir canviar la filosofia de vida que teníem per aprendre un ofici que per a mi mereix tot el respecte: la pagesia. Ara ja fa 4 anys, i més de dos que venem a través dels Ruscs de Barcelona»



## PAU

AGRICULTOR

BUSTARVIEJO, SERRA NORD DE  
MADRID

«Començar no és fàcil, i per això valorem molt les eines de comercialització que ens facilita El Rusc Que Diu Sí! Tenim moltes ganes que la iniciativa surti bé perquè per a nosaltres és una aposta de vida. L'agricultura també representa una bona manera d'aconseguir el canvi»

# ELS CONSUMIDORS

BUSQUEN UNA ALTRA MANERA DE CONSUMIR

Cada dia hi ha més consumidors que s'inscriuen en algun dels Ruscs existents. La majoria són famílies, però també hi ha parelles joves, gent gran que ve amb els néts, persones d'altres països que resideixen a Catalunya... Tots ells coincideixen en una cosa: són amants dels bons aliments... Qui són les persones que cada setmana omplen la cistella amb productes de qualitat?



«La Responsable del nostre Rusc ens transmet molt d'entusiasme i passió pel que fa, i a la vegada valoro poder parlar directament amb els productors per aprendre coses sobre el que mengem»

CARME



«Jo encarrego productes gairebé cada setmana perquè aquesta manera de consumir crea addicció... Una addicció saludable, això sí!»

ORIOL



«Ja tinc ganes que arribi el dia de la distribució per descobrir les verdures que m'inspiraran durant la setmana»

ERNEST

«Representa un canvi en els models de consum generalitzats, en els quals la majoria del benefici va a parar a mans de les grans empreses, que moltes vegades duen a terme pràctiques denunciatives. Tant de bo aquest nou sistema es pugui anar difonent i cada vegada hi hagi més persones conscients!»

ÀNGELS



# UNA PLATAFORMA E-COMMERCE

QUE OFEREIX RECURSOS PER A LA VENDA DIRECTA

La indústria agroalimentària elimina la complexitat i l'autenticitat dels éssers vius per respondre a objectius purament econòmics. Uniformitza les espècies i imposa models de producció que van en detriment del gust i la diversitat. Estandarditza els aliments, els canals de distribució, el format de les botigues i l'experiència del consumidor.

Aspirar a l'alimentació «local» implica acceptar, respectar i afavorir la diversitat dels productes agrícoles, les espècies, els territoris, les activitats i els punts de distribució. Gràcies a la tecnologia, la plataforma d'El Rusc Que Diu Sí! permet aquesta multiplicitat i gestiona la complexitat per oferir més ofertes personalitzades a un gran nombre de persones.

## UNA PLATAFORMA AL SERVEI DE L'AUTONOMIA:

- Eines adaptades al comerç local i directe entre productors, elaboradors i consumidors.
- Una xarxa de comerç descentralitzada que permet que cada Rusc i cada productor gestionin la seva activitat de manera autònoma.
- Un sistema de venda directa eficaç gràcies a la interconnexió de tots els Ruscs i els productors.
- Una dinàmica de cooperació en tots els nivells de la xarxa amb el factor humà com a centre.

## SERVEIS ÚNICS EN EL SECTOR DE LA VENDA DIRECTA:

- Cada Rusc té la seva pròpia pàgina web, que el Responsable s'encarrega d'administrar.
- Cada productor té un perfil personal des del qual pot gestionar el catàleg de productes, els preus, les ventes, les distribucions i la facturació.
- Cada consumidor té la possibilitat d'inscriure's en diversos Ruscs per comprar els productes que triï i crear vincles dins la comunitat.

## UNA PLATAFORMA WEB CONSTANTMENT MILLORADA:

- Està adaptada per fer-la servir des dels telèfons mòbils, tauletes i ordinadors, i permet gestionar les ofertes i fer la compra des de qualsevol lloc.
- És una plataforma europea que afavoreix l'intercanvi, sense oblidar la prioritat fonamental de donar suport al comerç local.
- És una eina participativa i social perquè permet que cada vegada sigui més senzill compartir continguts amb els altres actors de la xarxa.



## LA TECNOLOGIA AL SERVEI DE L'AUTONOMIA:

«Des del 2011, la plataforma s'ha anat millorant contínuament gràcies a una estreta relació amb els usuaris. Gràcies als comentaris dels 600.000 usuaris registrats i a la feina del nostre equip de 100 persones (de les quals 40 s'encarreguen del disseny i el desenvolupament del web), hem pogut desenvolupar una nova versió de la plataforma i accelerar l'activitat I+D. Després de 7 anys de desenvolupament, hem demostrat que la tecnologia permet modernitzar i accelerar els circuits de comercialització curts i afavorir un sistema comercial més just. L'objectiu és oferir una plataforma cada cop més eficaç perquè els productors puguin concentrar-se en la producció i en la relació amb els consumidors»

MARC-DAVID CHOUKROUN

COFUNDADOR, JUNTAMENT AMB GUILHEM CHÉRON, DE LA RUCHE QUI DIT OUI !, FRANÇA



# EL RUSC QUE DIU SÍ!

UNA PLATAFORMA SOCIAL

El Rusc Que Diu Sí! no es conforma només d'omplir les cistelles de la compra, sinó que també alimenta les ments. Hem desenvolupat diverses eines participatives per compartir coneixements sobre el que mengem, bones receptes i estrènyer els vincles entre els productors i els consumidors.

## ELS MURS DELS RUSCS

Cada Rusc disposa d'un espai de diàleg obert per als consumidors i productors. Igual que a les xarxes socials, els usuaris poden escriure el que vulguin, tant opinions positives com comentaris per ajudar a millorar el projecte. Amb el temps i els intercanvis, les inquietuds dels uns coincideixen amb els desigs dels altres, i al final es crea una autèntica comunitat interconnectada.

## iSÍ! EL BLOG

Entendre quin preu real tenen dels productes del camp, parlar de la vida dels productors, desxifrar les etiquetes, compartir bons plans, descobrir noves idees... El blog convida a reflexionar alhora que genera interès per les qüestions sobre l'agricultura, l'alimentació i l'economia col·laborativa. És un portal amb molta informació inèdita sobre com canviar el món a través de la cuina, la reflexió i l'acció.

## LA VIDA DELS RUSCS: NEWSLETTERS

Les notícies sobre la comunitat s'intercanvien en format newsletter. El butlletí destinat als Responsables aporta millores de gestió i de comunicació regularment. La Info Que Dice iSí!, dedicat als consumidors, difon els articles del blog i d'altres propostes innovadores. I, finalment, també s'envien notícies sobre diferents millores del servei als productors, alhora que se'ls anima a participar a la comunitat.

## LES XARXES SOCIALS

Cada dia, El Rusc Que Diu Sí! comparteix informació interessant a través de Facebook, Instagram i Twitter, i és una via per aportar dinamisme als debats i intercanvis de la xarxa. També hi ha un canal de You Tube.

El Rusc Que Diu Sí! és una plataforma 2.0 innovadora: digital, local i participativa!



### DESMONTANDO EL MITO DE QUE LOS ALIMENTOS ECOLÓGICOS SON CAROS

Producto ecológico versus producto convencional ¿cuál sale más caro si se contabilizan también los costes sociales y ambientales a corto y a largo plazo? Tratar

Hace 3 meses

dejar un comentario

La Colmena que dice Si ha añadido 10 fotos nuevas.  
Publicado por Eva Panda (P) · 24 de marzo a la(s) 16:44 ·

La Colmena Que Dice Sí - Dreta de l'Exemple vuelve a estar manos a la obra. Sus responsables Sergi y Javi están llenos de energía y con ganas de que su colmena crezca cada día más. Todavía estás a tiempo de hacer un pedido, si no lo has hecho. Tienes tiempo hasta esta noche a las 00h. Aprovecha, hay cocas de escalivada, Bagles, embutidos, mermeladas, leche, yogures, queso y verduras frescas y sabrosas... Haz tu pedido aquí: <https://thefoodassembly.com/es/assemblies/44>



[blog.lacolmenaquedicesi.es](http://blog.lacolmenaquedicesi.es)

[twitter.com/colmenaquedicesi](https://twitter.com/colmenaquedicesi)

[facebook.com/lacolmenaquedicesi](https://facebook.com/lacolmenaquedicesi)

[instagram.com/lacolmenaquedicesi](https://instagram.com/lacolmenaquedicesi)



### ¡LA COLMENA HA LLEGADO A BETAHAUS! CATA-COLMENA BARCELONA

El pasado jueves 25 de septiembre, se celebró la primera Cata-colmena en Gràcia, en el espacio de co-working Betahaus. Nos reunimos personas del barrio de Gràcia, de

Hace 5 meses

1 comentario



# MISSIÓ

D'EL RUSC QUE DIU SÍ!

Cada dia, les comunitats dels Ruscs creixen i actuen localment per superar l'agroindústria. El dia de demà, i juntament amb d'altres iniciatives que tenen el mateix objectiu, seran capaces d'exercir més pes en la balança de la política agrícola. Els consumidors, els productors i elaboradors contribuiran a l'aparició d'una generació i una distribució més humana, social i justa.

- 1 Donar suport als productors i elaboradors locals.
- 2 Crear les eines per donar als ciutadans els mitjans de produir, distribuir i consumir de manera més justa i sostenible.
- 3 Crear vincles socials al voltant de l'alimentació.
- 4 Donar accés a una alimentació local i de qualitat a l'abast de tothom.
- 5 Fomentar la remuneració justa dels productors i elaboradors.
- 6 Afavorir l'intercanvi d'idees i coneixement al voltant del món agrícola i de l'alimentació.



*«Els reptes agrícoles són immensos. Tenim la sensació que l'acció se'ns escapa, que les decisions no estan al nostre abast. En aquest context, El Rusc Que Diu Sí!, de la mateixa manera que La Ruche Qui Dit Oui!, permet als ciutadans cooperar per reinventar l'agricultura sobre el terreny. I tot això amb agilitat, eficàcia i entusiasme»*

GUILHEM CHÉRON, cofundador de *La Ruche qui dit Oui!* a França

# ELS VALORS

QUE ENS GUIEN

## 1 TRANSICIÓ

A través de la nostra acció, acompanyem als ciutadans i als productors que desitgin dur a terme una transició social, econòmica i filosòfica amb l'objectiu de veure emergir noves maneres de produir i de consumir.

## 2 COOPERACIÓ

La cooperació és una dinàmica col·lectiva molt valuosa. És per aquest motiu que la cultivem a diari a la nostra xarxa. Significa un motor fonamental del canvi econòmic i social al que aspirem. Amb aquest fi, El Rusc Que Diu Sí! és una xarxa descentralitzada: comparteix les seves reflexions, genera confiança i dona autonomia als que actuen en el seu terreny.

## 3 TRANSPARÈNCIA

El model d'El Rusc Que Diu Sí! torna a situar al productor al centre de la relació comercial. Gràcies a la venda directa els productors fixen lliurement els seus preus, i les compres dels consumidors remuneren de manera justa el seu treball. Aquesta transparència afavoreix la confiança, que a la vegada és el motor de la cooperació. Per part nostra, ens encarreguem de compartir regularment amb tota la xarxa els objectius, els recursos utilitzats i les informacions claus de l'empresa i de la xarxa.

## 4 EMPRENEDORIA

Creiem en la capacitat de l'emprenedoria per servir al bé comú. L'esperit emprenedor ha de tenir com a objectiu l'interès general, i situar l'èxit social i medi ambiental al mateix nivell que l'èxit econòmic. Aquesta fita econòmica assolida serà, per tant, sinònim d'impacte i de progrés social.

## 5 CREATIVITAT

No trobarem noves solucions amb velles idees. Davant la complexitat dels desafiaments que se'ns presenten, la creativitat és una qualitat indispensable que cultivem rigorosament. Estem convençuts que la innovació és un factor clau de la venda directa.

# LA COLMENA MAMA

CREA LA XARXA

Cada dia, l'equip de la Colmena Mama d'Espanya, format per 6 persones, treballa per coordinar el desenvolupament general del projecte. Mitjançant suport tècnic, de gestió i de comunicació, ofereix suport als Ruscs oberts i vetlla perquè s'ampliï la xarxa de Responsables i productors per crear nous Ruscs a diferents regions. L'objectiu final és construir una xarxa de Ruscs perenne i fèrtil.

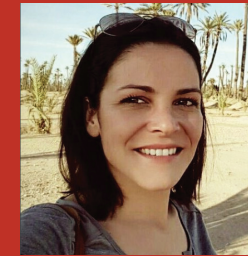
## AQUEST EQUIP DE SUPORT ES DIVIDEIX EN CINC ÀREES:

- Coordinació del projecte global a Espanya: 1 persona.
- Seguiment, gestió i ampliació de la xarxa de Responsables per obrir més Ruscs i consolidar els existents: 2 persones.
- Assistent d'equip i validació de productors: 1 persona.
- Comunicació i premsa: 1 persona.
- Màrqueting: 1 persona.

## ITZIAR

ASISTENT D'EQUIP I VALIDACIÓ DE PRODUCTORS

«Em sembla molt interessant el fet que qualsevol persona que tingui ganes d'iniciar el seu propi projecte, pugui comptar amb recursos a lliure disposició, i alhora amb un equip de persones que els ajuda en tot el procés»



## ANDREA

REFERENT DE MÀRQUETING

«Quan comprem directament als productors locals, generem un impacte positiu. El Rusc Que Diu Sí! és una alternativa flexible i transparent per aconseguir aquest impacte»

## NOELIA

COORDINADORA DE LA XARXA DE RESPONSABLES

«El que més em motiva i m'omple d'energia és conèixer les històries que s'amaguen darrere cada Responsable, coneixe'ls en profunditat, connectar amb la seva passió i motivacions i poder canviar el món mà a mà»



## ZURIÑE

RESPONSABLE DEL PROJECTE A ESPAÑA

«El Rusc Que Diu Sí! és un projecte de persones que creuen que hi ha un altre model de societat possible; no només hi creuen, sinó que el fan realitat. Els productors, els Responsables de Rusc o els consumidors cada dia fan possible el canvi gràcies a les seves accions»

## ANNA

RESPONSABLE DE COMUNICACIÓ

«Penso que hi ha moltes persones amb valors que necessiten un projecte que els parli amb paraules positives i entusiastes i els presenti un canvi de model de consum factible en el dia a dia. El Rusc Que Diu Sí! disposa de les eines per transmetre-ho»



## ADRIÁN

COORDINADOR DE LA XARXA

«Treballar a El Rusc Que Diu Sí! em permet participar en la construcció d'una eina molt potent que representa un gran recurs perquè els productors a escala petita comencin a guanyar la batalla a la gran distribució, que els ofega»





CONTACTE PREMSA : ANNA GARCIA

✉ [anna@lcqds.es](mailto:anna@lcqds.es)

☎ 633 23 30 40

[www.lacolmenaquedicesi.cat](http://www.lacolmenaquedicesi.cat)