# El Rusc, la botiga de bicicletes de Girona convertida en mercat de proximitat

## Avui s'inaugura la xarxa on agricultors i ramaders de la província poden vendre els seus productes directament als consumidors



Consumidors d´un dels «ruscs» que ja estan en marxa.

El centre Biker de Montilivi és, habitualment, una botiga de bicicletes. Avui, però, es convertirà durant dues hores en un mercat de productes de proximitat.

Aquest serà l'espai que acollirà la inauguració d'El Rusc, la primera experiència a Girona d'una iniciativa que busca facilitar els hàbits de consum i de compra més sostenibles i apropar els consumidors amb els aliments que mengen.

El Rusc (el nom complet és El Rusc que diu Sí), va néixer l'any 2011 a França amb un objectiu clar: facilitar la venda directa d'aliments agrupant en mercats locals els consumidors d'una determinada comunitat amb els productors de la zona. La idea va quallar amb tanta força que actualment la plataforma compta amb 900 «ruscs» en sis països, incloent-ne més de 30 a Catalunya.

Internet hi juga un paper fonamental. Per participar, el client s'ha de registrar a la pàgina web del Rusc, escollir i comprar els productes que li interessen i un dia de la setmana anar-los a buscar a un punt de trobada. Allà mateix s'efectua l'intercanvi amb els mateixos productors, que prèviament hauran baixat a portar els seus productes en funció de les comandes.

La responsable del Rusc de Girona, Agnès Amat, explica que va engegar la iniciativa principalment per necessitat. «Habitualment soc consumidora del mercat, però no tinc temps per anar-hi els caps de setmana i volia trobar la manera de seguir comprant productes de proximitat i de qualitat».

Llavors va descobrir el Rusc, i va comprovar que a Barcelona aquestes comunitats estaven funcionant. La idea la va seduir i va posar fil a l'agulla buscant productors. En tres mesos en va aconseguir aplegar una quinzena, tots a menys de 70 quilòmetres de Girona. Aquests ofereixen una variada gamma prodcutes bàsics (fruita i verdura, carn, productes làctics, ous, etc.) procedents de llocs com Llagostera, Riudarenes, Rabós, la Vall d'en Bas, etc.

L'èxit o fracàs del Rusc descansa sobre la base de la cooperació i l'intercanvi de necessitats, amb l'objectiu que tothom hi pugui sortir guanyant.

Així, els productors compten amb nous clients per donar sortida als seus productes. Els consumidors no només tenen un mercat a tocar de casa sinó que el fet de trobar-se físicament amb els agricultors i ramaders de forma periòdica també els brinda l'oportunitat de conèixer de primera mà l'origen dels seus productes. Els productors paguen al Rusc un 16,7% de les vendes totals, que es reparteixen a parts iguals entre l'organització i els responsables locals. I normalment els espais de venda són cedits per entitats o empreses de forma gratuïta.

Font del document:
http://www.diaridegirona.cat/girona/2017/05/10/botiga-bicicletes-que-converteix-mercat/845295.html?utm_source=rss