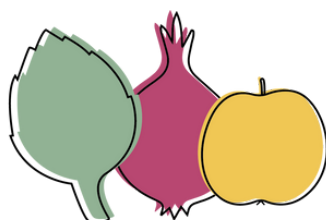




MANUAL DE PROSPECCIÓ

2024



LA BOTIGA

alimenta • cuida • transforma



Ajuntament del
Prat de Llobregat



GRUP

ABD



espigoladors

Finançat per:



CONTINGUTS

1 Introducció | 4

2 Objectius | 5

- 2.1 General | 5
- 2.2 Objectius específics d'alimentació | 5
- 2.3 Objectius específics per altres serveis i/o productes no alimentaris | 6
- 2.4 Objectius específics d'inserció laboral | 6

3 Estratègia de prospecció | 7

- 3.1 Anàlisi del mercat | 7
- 3.2 Descripció detallada del mercat objectiu de les empreses que volem prospectar | 8
- 3.3 Argumentari de fidelització i captació de noves entitats | 9
- 3.4 Perfil professional | 10

4 Procés de la prospecció | 10

- 4.1 Coneixement del Projecte La Botiga | 11
- 4.2 La llista d'entitats | 13
- 4.3 Identificació d'entitats susceptibles de prospecció | 14
- 4.4 Establir el contacte | 15
- 4.5 Quin tipus de relació | 24
- 4.6 Signar conveni de col·laboració | 25
- 4.7 Mantenir la relació col·laborativa | 25
- 4.8 Altres punts forts a remarcar de La Botiga | 25

5 Annexes | 26

- 5.1 Annex 1. Model garantia alimentària |
- 5.2 Annex 2. Model compra |
- 5.3 Annex 3. Model inserció laboral |

1. INTRODUCCIÓ

Aquest document té com a objectiu recopilar tota la informació necessària per dur a terme una prospecció d'empreses d'una manera compatible i respectuosa amb el treball d'aproximació. A més, pretén facilitar la identificació de les empreses i organitzacions considerades com a públic objectiu del projecte La Botiga, i fomentar-ne una relació òptima amb l'equip de prospecció.

Aquest manual és una eina pràctica per aconseguir el compliment de les funcions de l'equip de prospecció. Presenta el model estratègic de prospecció i gestió d'incentius per formar part de l'ecosistema del projecte La Botiga.



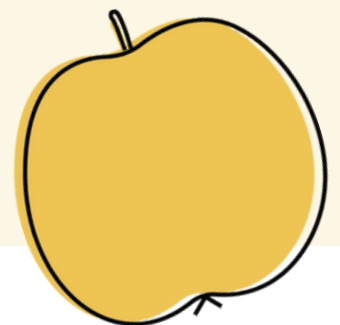
2. OBJECTIUS

GENERAL

Crear un ecosistema de productors i empreses locals de diferents àmbits, amb especial atenció a l'economia social i solidària, proveïdors de productes alimentaris o d'altre tipologia, així com col·laboradors de serveis, per afavorir la inserció laboral i generar oportunitats per a persones en risc d'exclusió que estan o han estat vinculades al projecte de La Botiga.

ESPECÍFICS D'ALIMENTACIÓ

- 1 Establir un sistema en xarxa de distribució alimentària que prioritzi els productes de proximitat i que incorpori producte procedent de la recuperació d'excedents i/o compra.
- 2 Millorar i augmentar la qualitat i referències dels aliments o productes oferts.
- 3 Ampliar els proveïdors de proximitat i d'alimentació sostenible, a poder ser del Prat o la seva proximitat.
- 4 Augmentar un 30% les donacions alimentàries.
- 5 Generar un ecosistema de 40 empreses relacionades amb La Botiga.
- 6 Cercar i identificar empreses a venda d'aliments granel.
- 7 Negociar directament acords de compravenda.



ESPECÍFICS PER ALTRES SERVEIS I/O PRODUCTES NO ALIMENTARIS

- 1** Desenvolupar acords i convenis de col·laboració amb empreses i entitats per tal de promoure la donació de productes no alimentaris o serveis logístics, formatius o de comunicació.
- 2** Ampliar els proveïdors per obtenir una oferta de productes o serveis variats.
- 3** Cercar i identificar empreses per a incloure a l'ecosistema de La Botiga.

ESPECÍFICS D'INSERCIÓ LABORAL

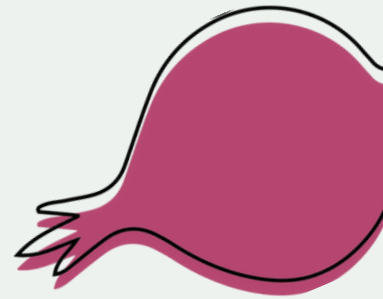
- 1** Desenvolupar acords i convenis de col·laboració amb empreses i entitats per tal de promoure la inserció i promoció laboral de les persones vinculades a La Botiga.
- 2** Establir xarxes per negociar col·laboracions d'inserció laboral a llarg termini i així rebre, difondre i enviar propostes de candidatures a les ofertes laborals publicades per les empreses o entitats col·laboradores.
- 3** Fomentar la inserció laboral de persones en risc d'exclusió, facilitant el seu accés a oportunitats d'ocupació dins de les empreses i entitats col·laboradores vinculades al projecte de La Botiga.
- 4** Donar suport i acompanyament a les persones que han estat vinculades a La Botiga mitjançant els Plans d'Ocupació, facilitant el seu accés a oportunitats d'ocupació dins de la plantilla de les empreses i entitats col·laboradores.

3. ESTRATÈGIA DE PROSPECCIÓ

3.1 Anàlisi del mercat

Ens centrem en l'anàlisi de les entitats que formen part de la cadena agroalimentària de la zona Baix Llobregat, en especial situades al municipi d'El Prat de Llobregat. Però també en possibles empreses que puguin donar altres productes no alimentaris, com serveis necessaris per La Botiga.

- **Sector producció primària:** petits i mitjans productors/es. Agricultura i ramaderia.
- **Sector transformació:** indústria alimentària o de begudes.
- **Sector distribució i comercialització:**
 - Supermercats: Mercadona, Grupo Eroski, Condis supermercats,
 - Bon Preu SA i Grup DIA.
 - Mercats municipals o de pagès
 - Botigues locals
- **Sector logístic**
- **Sector de comunicació**



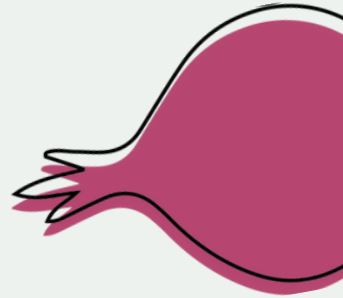
3.2 Descripció detallada del mercat objectiu de les empreses que volem prospectar

A continuació es detalla el mercat objectiu que pot formar part de l'ecosistema de La Botiga. Aquestes empreses varien en funció del tipus de col·laboració:

EMPRESSES A PROSPECTAR PER ALIMENTACIÓ

Segons el tipus d'aprovisionament al qual ens estiguem referint (compra o donació) ens dirigirem a un tipus o altra d'empreses.

- En el cas de la **compra**, es faran servir els següents criteris de la política alimentària / política de compres (document de “política de compres”), no són exclusius ni hi ha un ordre de preferència específic:
 - Projectes sostenibles
 - De proximitat i temporada
 - Ecològics
 - Provenients de l'economia social i solidària
 - Impacte social positiu
 - Aprofitament alimentari
 - Interculturalitat
 - Alimentació saludable
 - Accessibilitat
 - Preu de venda al detall
- En el cas de les **donacions i excedents**:
 - Establiments de la zona del Prat
 - Prioritzar aliments dels quals no hi ha disponibilitat
 - Aliments els quals la botiga no té accés. (proteïna, peix congelat o oli d'oliva)
 - Aliments a granel
 - Empreses grans o mitjanes
- A més, de tenir en compte la **categoria alimentària**:
 - G1. Verdures, fruites i hortalisses
 - GS1. Verdures, fruites i hortalisses elaborades
 - G2. Cereals
 - G3. Proteïnes:
 - Vegetals: llegums
 - Animals: Làctics, Carn blanca, vermella, ous i peix
 - G4. Greixos saludables
 - G5. Consum ocasional



EMPRESSES A PROSPECTAR PER A INSERCIÓ LABORAL

Per les **col·laboracions d'inserció laboral** les entitats es tindran en compte els següents criteris:

- Prioritzar empreses compromeses amb la l'Economia Social i Solidària i amb la Responsabilitat Social Corporativa
- Projectes, empreses, entitats de la zona del Prat
- Empreses amb capacitat d'adaptació i flexibilitat
- Oportunitats de creixement, formació i promoció interna

****Consell:** Trobar una informació ampla i precisa de l'empresa, per entendre les seves necessitats és important per adaptar el nostre discurs a captar noves col·laboracions. A l'apartat següent es detalla la informació que cal recopilar de l'empresa prèviament a la fase de contacte.*

EMPRESSES A PROSPECTAR PER A DONACIÓ DE SERVEIS O PRODUCTES NO ALIMENTARIS

Per les col·laboracions de donacions no alimentàries o serveis ens centrarem en empreses que desenvolupen un activitat relacionada amb els serveis detectats com a deficitaris dins de La Botiga. Tindrem en compte els següents criteris:

- Prioritzar els serveis necessaris a La Botiga que ara mateix són una mancança. Com el servei de comunicació i divulgació del projecte, serveis logístics o serveis formatius.
- Projecte, empreses, entitats de la zona del Prat.

3.3 Argumentari de fidelització i captació de noves entitats

Objectiu:

- Establir la forma d'actuar en el moment del contacte amb les empreses. Cerca de noves empreses.
- Generar interès i establir una relació.

El discurs dominant és el **SOCIAL**. Els arguments que s'exposen varien segons l'eix de interès. Els canals identificats han de permetre cobrir el màxim mercat potencial del projecte i connectar amb el públic objectiu i els grups d'interès clau. Primerament, es comença pels canals tradicionals;

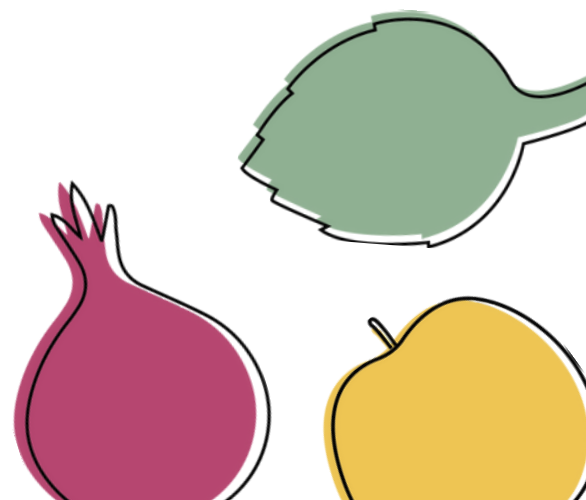
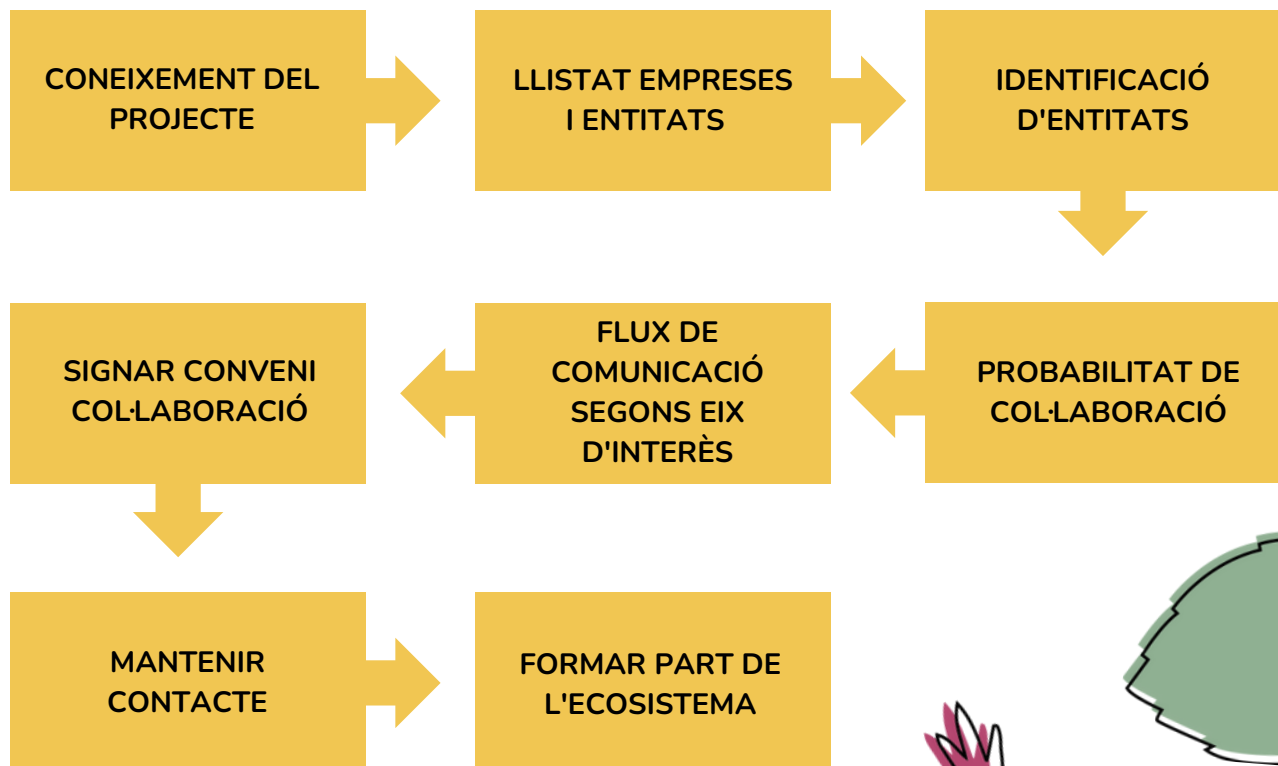
3.4 Perfil professional

La persona o professional prospectora serà l'encarregada de la cerca i exploració de noves oportunitats. Aquest professional es caracteritza per ser una persona oberta, curiosa i proactiva, sempre disposada a identificar i aprofitar possibilitats emergents.

Les habilitats clau són:

- Creativitat
- Gran habilitat de investigació
- Pensament estratègic
- Resilient
- Habilitat per a identificar oportunitats amagades
- Capacitat de connexió amb noves persones

4. PROCÉS DE LA PROSPECCIÓ



4.1 Coneixement del projecte La Botiga

Abans de començar a prospectar, és necessari que la persona conegui el projecte, tant la finalitat d'aquest com l'objectiu i les possibles col·laboracions que poden tenir lloc en l'ecosistema de La Botiga.

La Botiga és un projecte de garantia alimentària, apoderament comunitari i sostenibilitat, que sorgeix com a resposta a les estratègies tradicionals de repartiment d'aliments davant les situacions de inseguretat alimentària que pateixen els col·lectius més vulnerables. Es tracta d'un projecte que evoluciona cap a l'autogestió, com a fi últim de model de govern, i que s'articula sobre dos grans eixos: el social i l'ambiental.

L'origen del projecte es remunta al 2012 quan va néixer el Punt Solidari, on s'uneixen tots els punts de distribució amb la finalitat de minimitzar l'impacte de la crisi econòmica del 2008. Set anys més tard del seu naixement i després d'un procés de reflexió interna amb les entitats del territori, les persones usuàries del servei i professionals de l'àmbit social, el projecte es va renovar i reinventar per fer un pas endavant amb el desenvolupament d'un projecte, integral i integrador, dirigit a garantir el dret a l'alimentació i superar els models tradicionals de distribució de lots d'aliments.

Aquest nou model d'innovació social centrat en la garantia alimentària s'inicià el dia 1 de juny del 2021 a través d'una gestió delegada a l'Associació Benestar i Desenvolupament en partenariat amb la Fundació Espigoladors. La finalitat última de La Botiga és generar un espai obert a tota la ciutadania que articuli conjuntament els principis propis de sobirania alimentària amb objectius socials. A La Botiga es conjuga la inserció social i laboral de col·lectius en situació de vulnerabilitat, l'activació comunitària inclusiva i la cohesió social amb la promoció d'hàbits saludables, el consum de productes locals, social i ambientalment responsables i la reducció del malbaratament alimentari.

QUATRE EIXOS CLAU

- 1 Dret a l'alimentació:** La població en situació de vulnerabilitat econòmica que no té l'accés garantit a l'alimentació saludable.
- 2 Economia social:** La promoció de respostes locals en l'àmbit de l'ocupació i l'economia local, i especialment de l'economia social i solidària.
- 3 Sostenibilitat:** El foment del producte de proximitat i la prevenció de la generació de residus així com de les repercussions socials i econòmiques del malbaratament alimentari.
- 4 Apoderament:** Actuar dins d'un marc d'apoderament comunitari com a estratègia de les polítiques d'inclusió, que situa al centre l'agència i les capacitats de la ciutadania per a la planificació i control de la gestió del servei.

AQUESTS QUATRE EIXOS, S'ARTICULEN EN SIS PROGRAMES I ÀREES D'ACTUACIÓ:

1 Garantia i sobirania alimentària

4 Sostenibilitat i economia circular

2 Governança cooperativa

5 Aprenentatge i inclusió laboral

3 Participació i dinamització comunitària

6 Ecosistema local d'empreses

MISSIÓ, VISIÓ I VALORS

- **Missió:** La finalitat principal d'aquest projecte és garantir el dret fonamental a una alimentació saludable a les llars en situació de vulnerabilitat del municipi del Prat del Llobregat, mitjançant un servei integral que a la vegada impacti en la millora de les condicions de vida de les persones, apoderant-les individual i comunitàriament, sota els principis de sobirania alimentària, sostenibilitat i economia social i solidària.
- **Visió:** Pretén ser un projecte transformador, amb l'objectiu d'apoderar a persones en situació de vulnerabilitat i enfortir llaços comunitaris.
- **Valors:** Aquest projecte es fonamenta en un model de governança que abraça fervorosament els valors de l'autoajuda, autoresponsabilitat, la democràcia, la igualtat, l'equitat i la solidaritat. Amb un enfocament profundament arrelat en la promoció d'aquests principis, l'objectiu principal és fomentar una cultura de solidaritat, impulsar la sostenibilitat i consolidar la cohesió social al territori. Els pilars col·laboratius i sostenibles sobre els quals es construeix aquest projecte reflecteixen el compromís de la comunitat amb la creació d'un entorn que afavoreix el benestar col·lectiu i la prosperitat compartida.



4.2 La llista d'entitats

Es crea una llista a temps real, que coincideix amb la descripció del perfil ideal. (Descripció detallada del mercat objectiu)

Tal com s'exposa a l'apartat mercat objectiu, les empreses de ser prospectades seran escollides en funció dels requisits i les necessitats en cada moment per cobrir marcat en aquell moment.

Els sistemes, canals i vies que ens permeten identificar noves empreses i noves organitzacions són un factor clau. Entre d'altres, es contemplen diverses vies:

- **Directori** d'empreses i productes de la Xarxa Productes de la Terra 2023.
- Promotora dels aliments catalans. **Prodeca**
- **Guia** de Punts de venda de producte fresc del Parc Agrari del Baix Llobregat.
- **Indústries agroalimentàries** de Catalunya. Dades obertes Catalunya.
- **Directori d'empreses** del Prat de Llobregat.

Es prioritza el temps de prospecció. Dedicar el temps i recursos amb les empreses que tenen més possibilitats i més interès. Crear grups basant-se en la probabilitat de col·laboració categoritzada en **3 nivells**:

1. Interès en participar
2. Interès en participar però més endavant. Tornar a contactar
3. Cap interès en participar. Convidar-los a trobades col·lectives

Es reuneix informació detallada sobre les empreses per preparar el terreny i personalitzar l'abast (web, blog, presència en xarxes socials, seguidors..). Això permet personalitzar el discurs en base a la situació de les empreses. (* identificar els objectius de la col·laboració per detectar els arguments)



4.3 Identificació d'entitats susceptibles de prospecció

A continuació es mostren els ítems a tenir en compte en la cerca d'empreses i crear la [BBDD actualitzada](#) per poder realitzar el primer contacte.

CRITERIS QUE CAL TENIR EN COMPTE

- **Àrea geogràfica:** El Prat de Llobregat o perifèria del Baix Llobregat.
- Principalment, baula **cadena agroalimentària** però també d'altres que puguin oferir algun servei o material extern a aquesta cadena.
- **Dimensions** de l'empresa o organització.
- **Tipologia d'aliments**, grup alimentari i gama.
- Possibilitat i intencionalitat d'establir **altres tipus de col·laboracions**, activitats, materials, serveis, inserció laboral, etc.
- Segons **eixos d'interès**:
 - **Compra:** determinar de quin tipus d'empresa es tracta:
 - Petits productors i productores: locals (microempreses)
 - Entitats socials
 - Cooperatives...
 - **Donacions/excedents:** determinar de quin tipus d'empresa es tracta:
 - Microempreses o altres: Productors/es, entitats intermediàries socials o de l'àmbit de l'empresa privada, botigues locals, projectes comunitaris d'horts urbans, cuines, menjadors col·lectius i particulars (donacions econòmiques).
 - Petites, mitjanes o grans empreses: supermercats i hipermercats locals, restauració i hotels, mercats municipals i cuines i menjadors col·lectius.
 - **Altres productes o serveis:**
 - Petites, mitjanes o grans empreses: supermercats i hipermercats locals, empreses logístiques, empreses de comunicació, empreses de formació.
 - **Inserció laboral:**
 - Petites, mitjanes o grans empreses: Supermercats i hipermercats locals, restauració i hotels, mercats municipals o de pagès, cuines i menjadors col·lectius, centres de producció agrícoles, fàbriques de producció d'aliments i entitats del tercer sector relacionades amb l'alimentació.

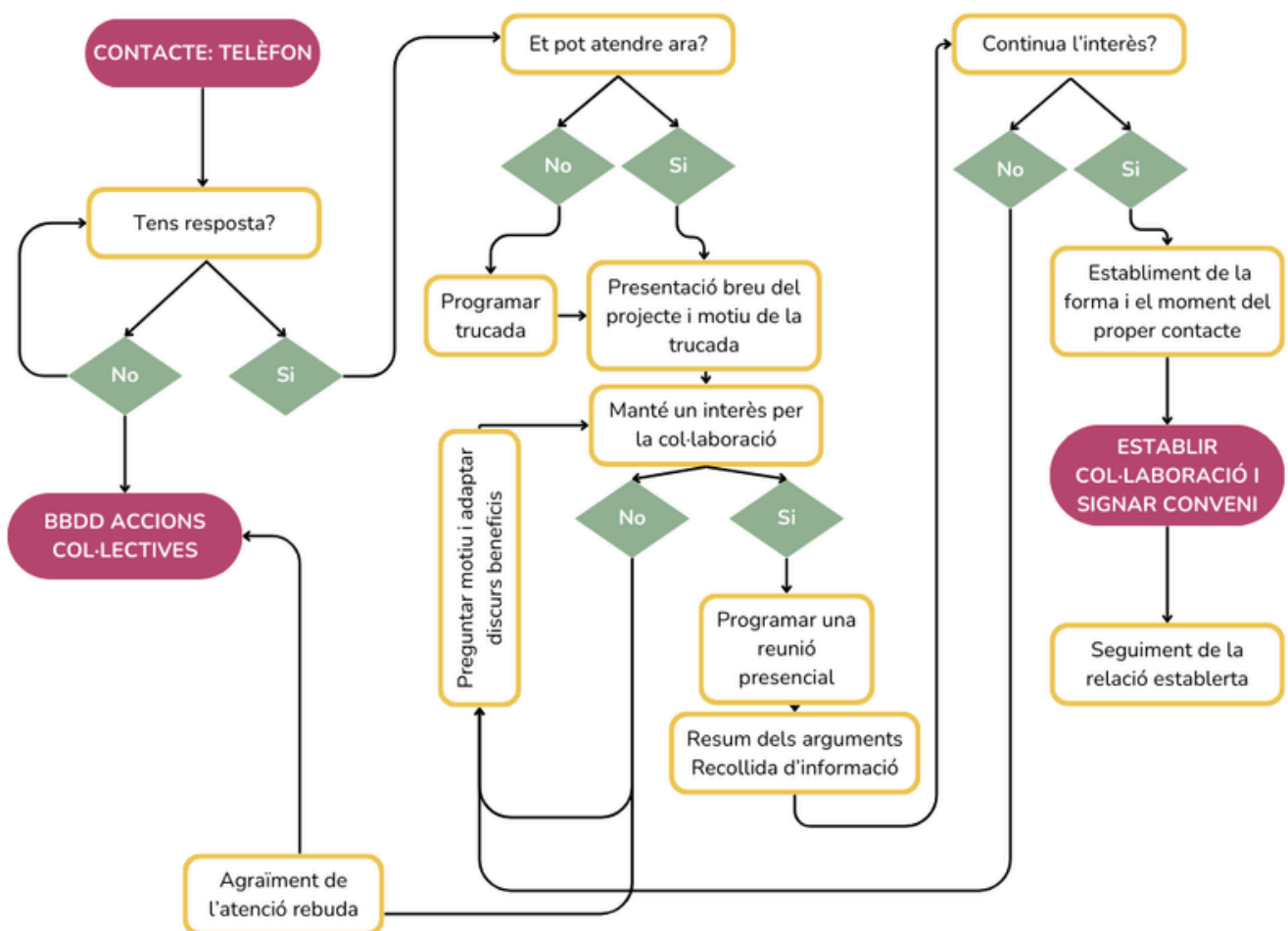
4.4 Establir el contacte

Abans d'establir el contacte amb l'entitat hem de tenir en compte la seva tipologia i la col·laboració prevista. A continuació, es mostra els fluxos de comunicació.

PER A COMPRA:

- **Microempreses, entitats socials o cooperatives:**

La prioritat en aquests casos sempre és la compra. A la imatge 1, es mostra el flux de comunicació per a la prospecció.



IMATGE 1. Flux de comunicació per a la prospecció de microempreses, entitats socials o cooperatives.

El primer eix a treballar és la compra d'aliments o productes necessaris per abastir l'oferta de La Botiga. Via telèfon s'intenta parlar amb la persona responsable de l'entitat, si ens pot atendre es detalla el projecte i el motiu de la trucada. Si no, es concerta una data i hora per realitzar la trucada.

En el cas que hagi interès es programarà una reunió de manera **presencial** o en format **online**, amb **lloc** i **data** per acabar d'establir la relació en l'ecosistema de La Botiga. És important, agafar informació de l'empresa i respondre a tots els dubtes que puguin sorgir. Fer una avaluació després del contacte. La relació acaba de començar, s'ha de nodrir. Després d'aquest contacte, cal prendre notes i revisar: què ha generat valor, quins han estat els obstacles.

En el cas, que no existeixi interès en col·laborar, s'intenta obtenir el motiu per adaptar de nou els missatges o agrair l'atenció i acomiadar-se.

Si hi ha interès, el pas final és la signatura d'un **conveni de col·laboració** (punt 4.6.), segons la relació establerta.

GUIÓ COMERCIAL

El discurs comercial ha de ser convincent, tenint en compte, qualsevol possible resposta per part de l'empresa per poder preveure bé el fil de la conversa. Anirà adaptat a l'eix de interès. Estarà adaptat per aconseguir un preu just amb criteris agroecològics.

“La Botiga és un projecte de garantia alimentària, apoderament comunitari i sostenibilitat, que sorgeix com a resposta a les estratègies tradicionals de repartiment d'aliments davant les situacions de inseguretat alimentària que pateixen els col·lectius més vulnerables de la comunitat. Es tracta d'un projecte que evoluciona cap a l'autogestió, com a fi últim de model de govern, i que s'articula sobre dos grans eixos: el social i l'ambiental. La finalitat és generar un espai obert a tota la ciutadania que articuli conjuntament els principis propis de la sobirania alimentària amb objectius socials. Necessitem nous col·laboradors i també aliats a través dels quals multiplicar el canvi”.

Arguments sobre els **beneficis** que obté l'empresa en la venda del seu aliment o producte:

- Nova línia de negoci.
- Estabilitat i continuïtat. Programació de producció.
- En línia amb criteris d'agroecologia.
- Formar part de l'ecosistema i el treball en xarxa del territori.
- Alineació dels projectes respectius

PER A DONACIONS I/O CANALITZACIÓ EXCEDENTS ALIMENTARIS I D'ALTRES PRODUCTES O SERVEIS:

- **Microempreses, entitats socials o cooperatives:**

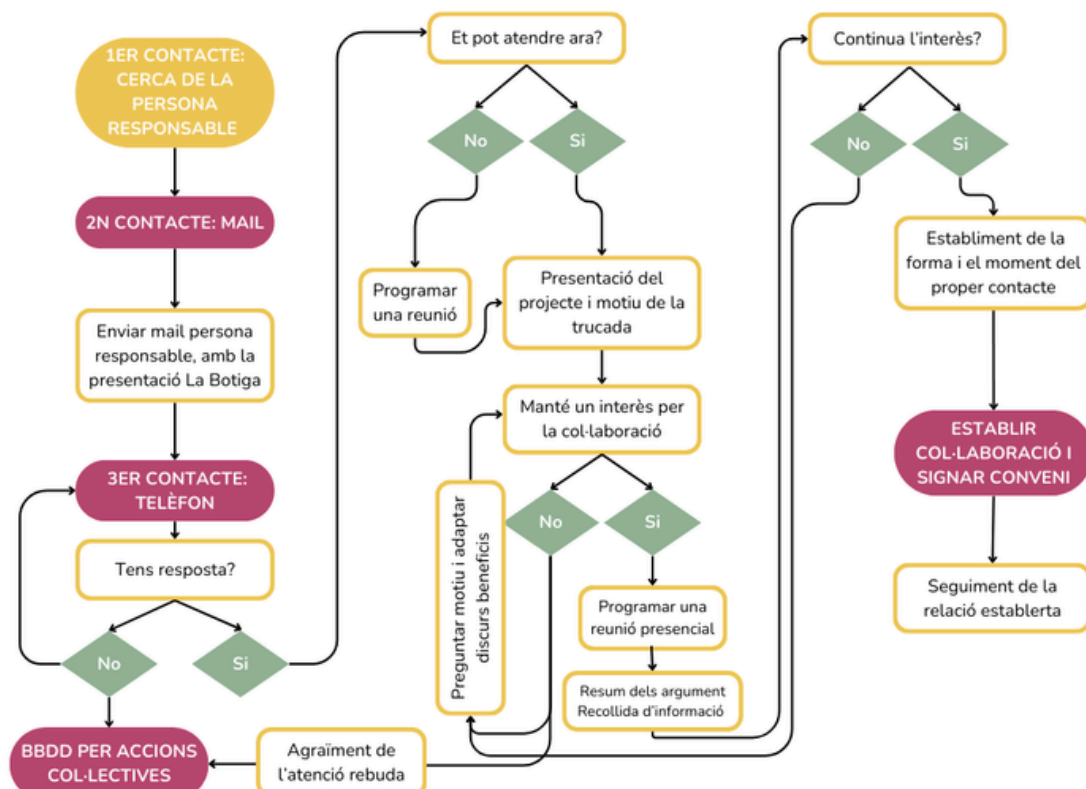
Seguir el mateix flux de la imatge 1, però en aquest cas, canalitzar possibles donacions i excedents.

Arguments sobre els beneficis per la donació - excedents dels seus productes i/o aliments:

- Estar al dia de les obligacions legals. Llei 3/2020.
- Reducció de les pèrdues i el malbaratament alimentari.
- Reducció de costos de gestió de residus.
- Reducció de RRHH en la gestió de residus.
- Desgravació fiscal de les donacions.
- Responsabilitat social corporativa: alineació amb les polítiques estratègiques de l'empresa.
- Impacte i visibilitat de la col·laboració a nivell intern i extern.
- Manteniment de la traçabilitat i seguretat alimentària.
- Alineació dels projectes respectius

- **Petites, mitjanes i grans empreses:**

A continuació, a la imatge 2 es mostra el flux de comunicació per a la prospecció de petites, mitjanes o grans empreses.



IMATGE 2. Flux de prospecció per a petites, mitjanes o grans empreses

El **primer pas** serà obtenir un correu electrònic o telèfon de contacte de la persona responsable de compres d'aliments o de qualitat o magatzem.

El **segon contacte** serà a través del **correu electrònic** (per telèfon en el cas que no disposem de mail) amb el missatge següent:

PROPOSTA DE CORREU ELECTRÒNIC

El meu nom és XXX, de la Fundació Espigoladors o ABD, i ens posem en contacte amb vostè o vostès per presentar-vos el **projecte La Botiga**.

La Botiga és un projecte de garantia alimentària, apoderament comunitari i sostenibilitat, que acompanya a persones que es troben en situació de vulnerabilitat contribuint a la seva alimentació amb donació i canalització d'excedents alimentaris, formació, tallers, i en cerca d'oportunitats laborals.

Estem buscant noves empreses que vulguin formar part de la xarxa de col·laboradors i col·laboradores. En uns dies intentarem posar-nos en contacte per telèfon.

Si vols saber més sobre el nostre projecte pot mirar la nostra web o seguir-nos a instagram. També trobareu adjunt un document informatiu.

El **tercer contacte**, es farà a través del **telèfon**, es detalla el projecte i el motiu de la trucada, en funció de l'eix de col·laboració.

Posteriorment, es programarà una reunió de manera **presencial** o en format **online** amb **lloc** i **data** per acabar d'establir la relació en l'ecosistema de La Botiga i poder preparar el conveni de col·laboració. És important, agafar informació de l'empresa i respondre a tots els dubtes que puguin sorgir. Fer una avaluació després del contacte. La relació acaba de començar, s'ha de nodrir. Després d'aquest contacte, cal prendre notes i revisar: què ha generat valor, quins han estat els obstacles.



GUIÓ COMERCIAL

El discurs comercial ha de ser convincent, tenint en compte, qualsevol possible resposta per part de l'empresa per poder preveure bé el fil de la conversa. Anirà adaptat a l'eix de interès.

“La Botiga és un projecte de garantia alimentària, apoderament comunitari i sostenibilitat, que sorgeix com a resposta a les estratègies tradicionals de repartiment d'aliments davant les situacions de inseguretat alimentària que pateixen els col·lectius més vulnerables de la comunitat. Es tracta d'un projecte que evoluciona cap a l'autogestió, com a fi últim de model de govern, i que s'articula sobre dos grans eixos: el social i l'ambiental.

La finalitat és generar un espai obert a tota la ciutadania que articuli conjuntament els principis propis de la sobirania alimentària amb objectius socials. Necessitem nous col·laboradors i també aliats a través dels quals multiplicar el canvi

Aquestes donacions no només brinden beneficis fiscals i econòmics, sinó que també poden millorar la imatge de l'empresa, enfortir les relacions amb la comunitat i fomentar la innovació i el desenvolupament social”.

Arguments sobre els beneficis que obté l'empresa en la donació - excedents dels seus productes alimentaris:

- Estar al dia de les obligacions legals. Llei 3/2020.
- Reducció de les pèrdues i el malbaratament alimentari.
- Reducció de costos de gestió de residus.
- Reducció de RRHH en la gestió de residus.
- Desgravació fiscal de les donacions.
- Responsabilitat social corporativa: alineació amb les polítiques estratègiques de l'empresa.
- Impacte i visibilitat de la col·laboració a nivell intern i extern.
- Manteniment de la traçabilitat i seguretat alimentària.
- Recolzament en projectes comunitaris i causes socials.

Arguments sobre els beneficis que obté l'empresa en la donació en productes no alimentaris o serveis:

- Desgravació fiscal de les donacions.
- Responsabilitat social corporativa: alineació amb les polítiques estratègiques de l'empresa.
- Impacte i visibilitat de la col·laboració a nivell intern i extern.
- Recolzament en projectes comunitaris i causes socials.

Si l'empresa té interès en col·laborar amb La Botiga, és important, situar-lo dins del diagrama creat (punt 4.5.) i definir el seu paper i la seva influència dins de l'ecosistema. Posteriorment, es signa un conveni de col·laboració (punt 4.6.), segons la relació establerta.

En canvi, si l'empresa no desitja col·laborar amb el projecte i no li ha generat interès des del primer contacte, traslladem el seu contacte en una altra base de dades per poder contactar-la en un futur amb noves estratègies com actuacions col·lectives.

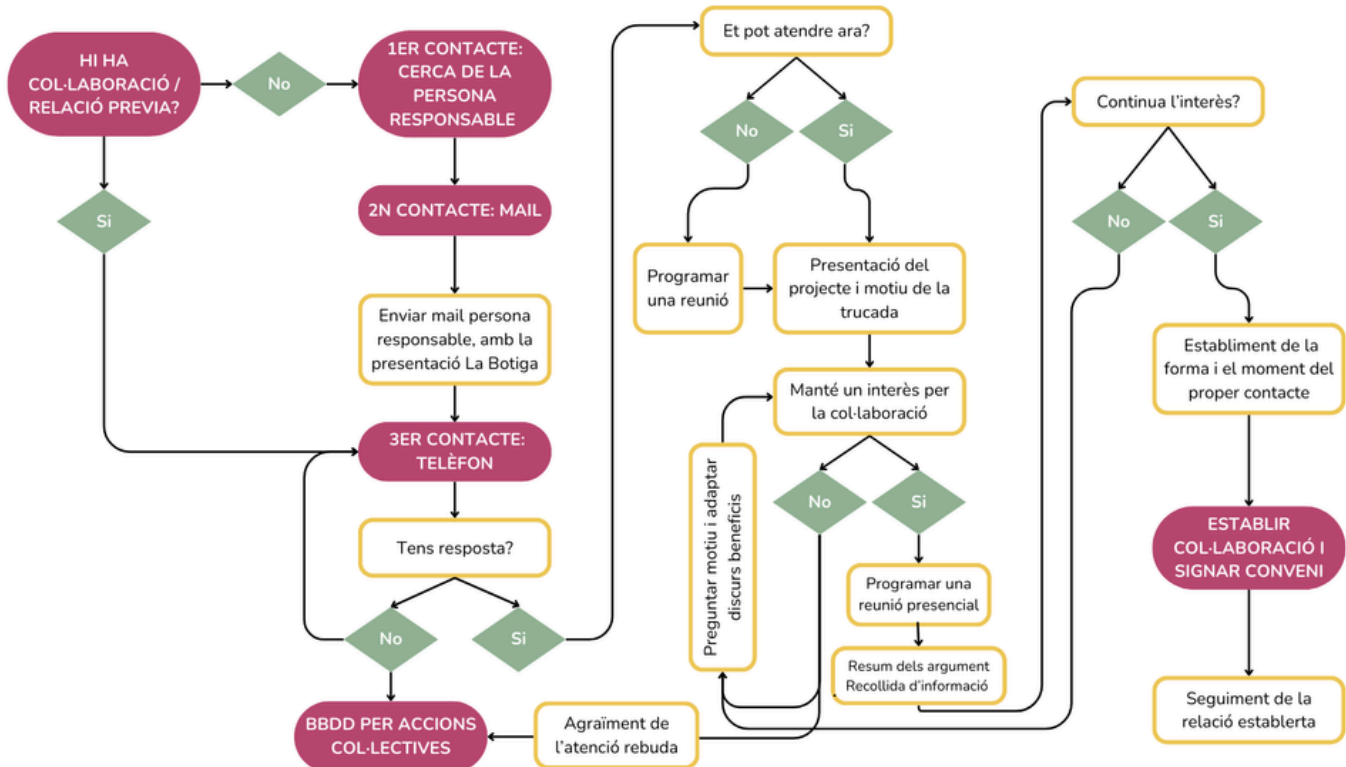
En el cas de **mitjanes** i **grans empreses**, es descarta la relació de compra - venda de productes o aliments.

Una altra forma d'establir un canal de connexió serà a través de les xarxes socials. (Linkedin, mantenir actualitzat el perfil; notícies, blog, web).



PER A LA INSERCIÓ LABORAL:

- Empreses mitjanes, grans o microempreses, entitats socials o cooperatives per a col·laboracions:



IMATGE 3. Flux de comunicació per a la prospecció d'empreses mitjanes, grans o microempreses, entitats socials o cooperatives per a col·laboracions per a la inserció laboral.

Un altre eix a treballar és la col·laboració amb empreses, entitats o serveis per afavorir la inserció laboral de les persones vinculades o que han estat vinculades als plans d'ocupació de La Botiga. La prospecció d'empreses, entitats, cooperatives o serveis per dur a terme aquesta activitat es pot realitzar de forma aïllada o paral·lela amb la prospecció d'empreses per compra o donacions excedents alimentaris.

Si ja hi ha relació prèvia amb el possible col·laborador es pot contactar via telèfon amb la persona responsable de l'entitat, si ens pot atendre es detalla el projecte i el motiu de la trucada, sino es concerta una data i hora per realitzar la trucada.

Pel contrari, si s'estableix el primer contacte amb l'empresa o no es disposa de telèfon de la persona responsable de contractació o recursos humans, és més adient enviar un **correu electrònic**, amb el següent missatge:

PROPOSTA DE CORREU ELECTRÒNIC

El meu nom és XXX, de la Fundació Espigoladors o ABD, i ens posem en contacte amb vostè o vostès per presentar-vos el **projecte La Botiga**.

La Botiga és un projecte de garantia alimentària, apoderament comunitari i sostenibilitat, que acompanya a persones que es troben en situació de vulnerabilitat contribuint a la seva alimentació amb donació i canalització d'excedents alimentaris, formació, tallers, i en cerca d'oportunitats laborals.

Estem buscant noves empreses que vulguin formar part de la xarxa de col·laboradors i col·laboradores. En uns dies intentarem posar-nos en contacte per telèfon.

Si vols saber més sobre el nostre projecte pot mirar la nostra web o seguir-nos a instagram. També trobareu adjunt un document informatiu.

En el cas que hagi interès es programarà una reunió de manera **presencial** o en format **online**, amb **lloc** i **data** per acabar d'establir la relació en l'ecosistema de La Botiga. És important, agafar informació de l'empresa i respondre a tots els dubtes que puguin sorgir. Fer una avaluació després del contacte. La relació acaba de començar, s'ha de nodrir. Després d'aquest contacte, cal prendre notes i revisar: què ha generat valor, quins han estat els obstacles.

En el cas, que no existeix interès en col·laborar, s'intenta obtenir el motiu per adaptar de nou els missatge o agrair l'atenció i acomiadar-se.



GUIÓ COMERCIAL

El discurs comercial ha de ser convincent, tenint en compte, qualsevol possible resposta per part de l'empresa per poder preveure bé el fil de la conversa. Anirà adaptat a l'eix de interès.

“La Botiga és un projecte de garantia alimentària, apoderament comunitari i sostenibilitat, que sorgeix com a resposta a les estratègies tradicionals de repartiment d'aliments davant les situacions de inseguretat alimentària que pateixen els col·lectius més vulnerables de la comunitat. Es tracta d'un projecte que evoluciona cap a l'autogestió, com a fi últim de model de govern, i que s'articula sobre dos grans eixos: el social i l'ambiental.

La finalitat és generar un espai obert a tota la ciutadania que articuli conjuntament els principis propis de la sobirania alimentària amb objectius socials. En aquest camí cap a la transformació, necessitem nous col·laboradors que comparteixin aquesta visió i que estiguin disposats a sumar-se al projecte.

Estem buscant col·laboradors estratègics que ens ajudin a ampliar les nostres capacitats d'inserció laboral, proporcionant oportunitats significatives per a persones que s'enfronten a barreres d'accés al mercat laboral.”

Arguments sobre els beneficis que obté l'empresa amb aquesta col·laboració:

- Estabilitat i continuïtat en l'arribada de perfils contractuals. Programació de la contractació.
- Perfils laborals formats prèviament a La Botiga i amb el suport d'una entitat social.
- Formar part de l'ecosistema i el treball en xarxa amb el territori.
- Alineació dels projectes respectius.

Si l'empresa té interès en col·laborar amb La Botiga, és important, situar-lo dins del diagrama creat (punt 4.5.) i definir el seu paper i la seva influència dins de l'ecosistema. Posteriorment, es signa un conveni de col·laboració (punt 4.6.), segons la relació establerta.

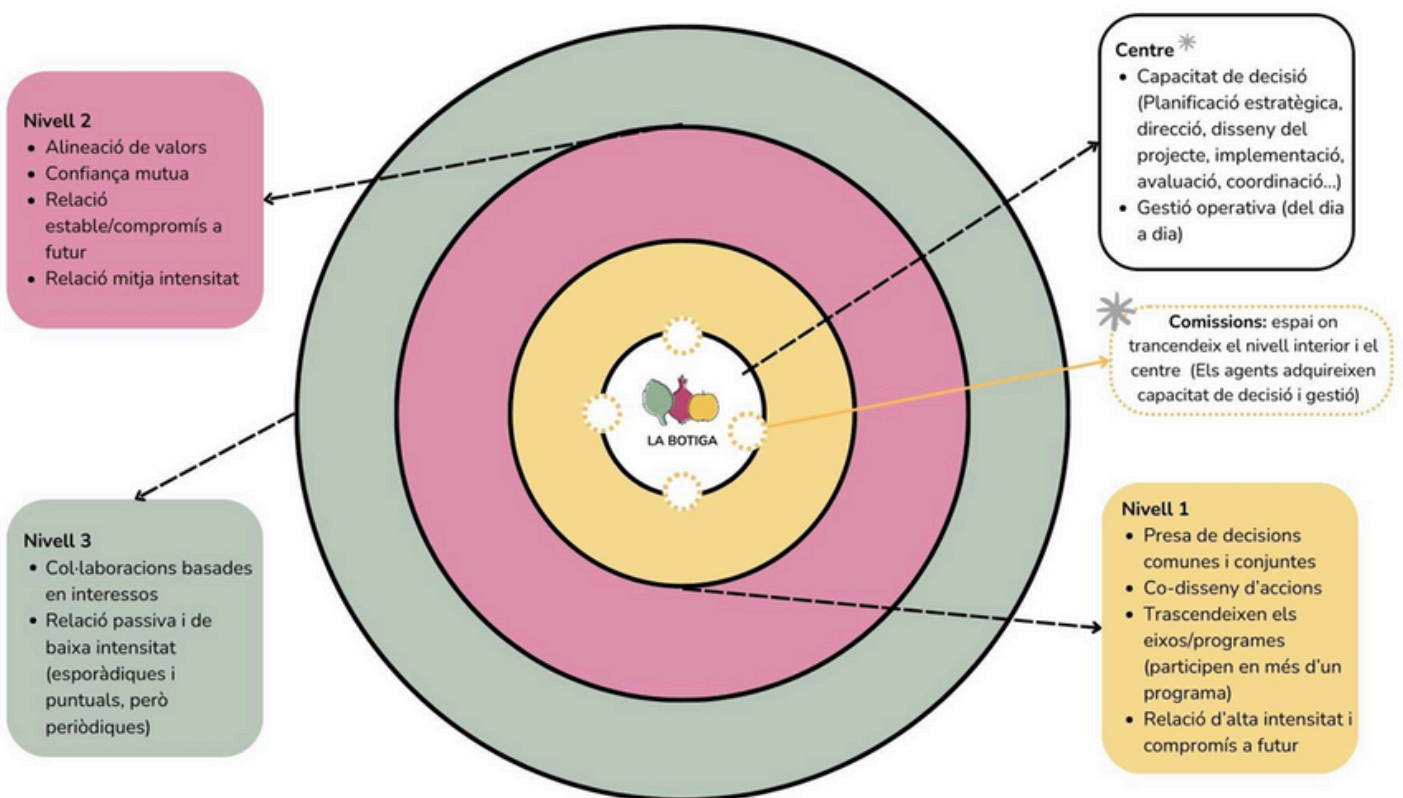
En canvi, si l'empresa no desitja col·laborar amb el projecte i no li ha generat interès des del primer contacte, traslladem el seu contacte en una altre base de dades per poder contactar-la en un futur amb noves estratègies com actuacions col·lectives.

Consells generals: *guió personalitzat, rellevant, oferir ajuda, ressaltar la raó de la trucada, utilitzar un temps programat i mantenir escolta activa. Presentació de solucions. Maneig d'objeccions. Seguiment i fidelització.*

4.5 Quin tipus de relació

Una vegada establerta la col·laboració, cal definir el seu paper i la seva influència dins de l'ecosistema. És essencial determinar com interactuen els diferents agents entre ells i amb La Botiga, amb l'objectiu de maximitzar l'eficiència i la coordinació de tot l'ecosistema.

A continuació es mostra el diagrama dividit en tres nivells d'implicació: nivell 1, nivell 2 i 3. Els nivells del centre tenen una relació més estreta amb La Botiga. Aquesta relació influirà en el seguiment de la col·laboració.



4.6 Signar conveni de col·laboració

Amb les diferents entitats, empreses o es signarà un conveni de col·laboració segons la seva tipologia. Aquest conveni té per objecte definir les accions concretes de col·laboració entre les dues, per afavorir:

- La reducció del malbaratament alimentari, la canalització i donació per afavorir l'accés a les persones en situació de vulnerabilitat a una alimentació saludable, sostenible i adequada per a persones en risc d'exclusió que estan o han estat vinculades al projecte de La Botiga. **(Annex 1. Model garantia alimentària)**
- L'accés a una alimentació saludable, sostenible, local i agroecològica a les persones en situació de vulnerabilitat i/o inseguretat alimentària que reben suport de La Botiga, a través del programa de garantia alimentària dels Serveis Socials de l'Ajuntament del Prat de Llobregat. **(Annex 2. Model compra)**
- La donació d'altres productes no alimentaris que poden ampliar l'oferta de La Botiga o serveis que poden afavorir-ho. **(Annex 1. Model garantia alimentària)**
- La inserció laboral i generar oportunitats professionals per a persones en risc d'exclusió que estan o han estat vinculades al projecte de La Botiga i promoure la Responsabilitat Social Empresarial. **(Annex 3. Model inserció laboral)**

4.7 Mantenir la relació col·laborativa

Un cop tenim signat el conveni de col·laboració i establert el nivell d'importància i influència dins de l'ecosistema, és convenient mantenir la relació amb l'empresa al llarg del temps. **Com?**

- Enviar informació d'interès i donar feedback de la col·laboració. La periodicitat del contacte dependrà de la relació però és important no perdre-la.
- Compartir la nostra xarxa relacional.
- Fer recordatoris d'activitats, formacions o tallers.
- Compartir informació útil per a la seva activitat (processos participatius, de governança, assemblees...).
- Enviar l'impacte que ha generat la seva col·laboració, com per exemple un mail o infografia adaptada a les quantitats, etc.

4.8 Altres punts forts a remarcar de La Botiga

- Capacitat de donar resposta (adaptabilitat)
- Capacitat de millora contínua que generi valor afegit
- Capacitat de diferenciació mitjançant la creativitat i la innovació
- Capacitat de crear valor per a tota la societat
- Capacitat de crear valor dins de l'organització
- Capacitat de racionalitzar els recursos amb la cooperació i el treball en xarxa

5. ANNEXES

5.1. Annex 1. Model garantia alimentària

CONVENI DE COL·LABORACIÓ ENTRE I ABD – Associació Benestar i Desenvolupament

[Localitat], a [Data]

REUNITS

D'una part, el Sr./ la Sra., amb DNI, actuant en nom i representació de, en qualitat de de l'esmentada entitat/empresa, amb CIF..... amb domicili a

D'altra part, la Sra. Maria dels Àngels Guiteras Mestres, amb DNI 37697233A, en qualitat de representant legal i actuant en nom i representació de l'Associació Benestar i Desenvolupament (en endavant, ABD), amb CIF G59435180 i amb domicili a Carrer Quevedo 2, baixos, de Barcelona.

Les parts es reconeixen mútuament la legitimitat i la capacitat necessària per arribar als acords vinculants del present document, lliure i voluntàriament, en les respectives qualitats en les que actuen per a les entitats que representen.

MANIFESTEN

I.- Que ABD és una entitat sense ànim de lucre i declarada d'utilitat pública, que té com a missió la creació i gestió contrastada de projectes i serveis centrats en les persones i en les comunitats per facilitar el seu apoderament i enfortir el seu paper actiu en la generació d'igualtat social i benestar i col·lectiu.

II.- Que ABD gestiona el projecte La Botiga, situada al Prat de Llobregat, que consisteix en un projecte de garantia alimentària, apoderament comunitari i sostenible que atén a persones i famílies que es troben en situació de vulnerabilitat i d'inseguretat alimentària.

II.- Que (d'ara endavant, l'[Empresa/Entitat] col·laboradora) és una entitat/empresa que té com activitat principal

IV.- Que [XXX] desitja col·laborar en la realització dels fins de ABD, mitjançant la participació en el projecte La Botiga, d'acord amb els pactes subscrits en el següent conveni de col·laboració.

Per tot això, les parts acorden subscriure el present conveni de col·laboració, conforme als següents acords:

ACORDS

Primer.- Objecte del conveni

Aquest conveni té per objecte definir les accions concretes de col·laboració entre [XXX] i ABD, per afavorir la reducció del malbaratament alimentari, la canalització i donació per afavorir l'accés a les persones en situació de vulnerabilitat a una alimentació saludable, sostenible i adequada per a persones en risc d'exclusió que estan o han estat vinculades al projecte de La Botiga.

Segon.- Naturalesa del Conveni

Totes dues parts declaren que el present conveni de col·laboració empresarial en activitats d'interès general té la naturalesa dels previstos en l'article 25 de la Llei 49/2002, de 23 de desembre, de Règim Fiscal en les Entitats sense Fins Lucratius i dels Incentius Fiscals al Mecenatge i que, en cap cas, ha de considerar-se que persegueix els fins dels contractes de patrocini publicitari recollits en l'article 24 de la Llei 34/1988, d'11 de novembre, General de Publicitat.

5.1. Annex 1. Model garantia alimentària

Amb caràcter general, la difusió de la participació del Col·laborador en l'activitat de la Fundació no constituirà una prestació de serveis.

Tercer.- Compromisos de l'[empresa/l'entitat] col·laboradora

[empresa/l'entitat] informará amb l'antelació suficient a .(persona de contacte i mode de comunicació) del projecte La Botiga, de l'entitat ABD, de la disponibilitat d'aliments per a la seva donació i/o canalització d'excedents alimentaris per poder gestionar adequadament l'entrega i la recollida (dia, horari i recursos necessaris i productes alimentaris).

[empresa/l'entitat] es fa responsable dels aliments entregats i comprova abans de la seva canalització que el seu estat mantingui les garanties alimentàries corresponents. Els aliments compleixen les següents indicacions:

- Embalatge íntegre.
- Amb l'etiqueta llegible i íntegre.
- Sense sobrepassar la data de caducitat.
- Si la data consum preferent està sobrepassada, ha de presentar característiques organolèptiques acceptables (sense florir, sense plagues, ranci..). Avisar a la persona responsable de la recollida.
- Sense trencament de la cadena del fred.
- Amb condicions d'emmagatzematge correctes durant tota la seva vida útil.

Quart.- Compromisos d'ABD

ABD es fa responsable dels aliments rebuts i comprova abans de la seva acceptació que el seu estat sigui correcte i que les quantitats rebudes siguin les que necessita en funció del nombre de persones que atén a les seves instal·lacions. Haurà d'assegurar les condicions higièniques i de seguretat alimentària durant la manipulació, transport, emmagatzematge, conservació i entrega dels aliments procedents de [empresa/l'entitat]. L'incompliment d'aquest compromís allibera [empresa/l'entitat] de qualsevol responsabilitat.

ABD es compromet a distribuir gratuïtament els aliments rebuts sense fer cap mena de cobrament a les persones beneficiàries ni a ser utilitzats en cap mena de transacció comercial o econòmica.

ABD es compromet a no efectuar cap mena de discriminació entre les persones beneficiàries dels aliments per raó de gènere, origen ètnic o social, religió, discapacitat, edat o orientació sexual.

Ambdues institucions cooperaran entre sí per tal de promoure la realització d'actuacions conjuntes que donin lloc a un millor coneixement de les activitats i projectes desenvolupats per a les institucions sotasignants.

Cinquè.- Notificacions i comissió de seguiment

Qualsevol notificació sobre les clàusules del conveni que s'hagi de realitzar, es realitzarà a les adreces especificades en aquest document.

Ambdues parts designaran persones dels seus equips encarregades de les accions descrites al conveni, que constituïran una comissió de seguiment per vetllar pel compliment i la bona execució del present acord i que hauran de preveure una reunió anual de seguiment i valoració.

Les persones encarregades les actuacions i accions descrites en el present Conveni es recullen a l'Annex 1 del mateix, que serà renovat per les parts si es produeixen modificacions en la designació d'aquestes persones.

Sisè.- Tributs

En l'execució del contingut del present conveni, cada part suportarà els tributs que es puguin reportar i siguin del seu càrrec segons la Llei.

5.1. Annex 1. Model garantia alimentària

Setè.- Difusió

Les parts de mutu acord es comprometen a recollir i difondre regularment en els seus òrgans de comunicació les accions i resultats que es derivin de l'execució del que es disposa en aquest Conveni.

Les parts podran fer constar els seus respectius signes distintius i/o logotips en qualsevol tipus d'esdeveniments, seminaris, activitats formatives, publicacions, treballs o activitats que es generin en el marc de col·laboració establert en el present conveni, fent així mateix esment exprés a la seva participació com a entitats col·laboradores en aquest Conveni, respectant en tot cas el logotip i directrius d'imatge externa que indiquen per les parts.

Queda expressament exclosa d'aquest conveni la publicitat, o la difusió de qualsevol producte o servei que pugui prestar el Col·laborador.

Vuitè.- Llei Orgànica de Protecció de Dades (LOPD)

Les parts tindran en compte totes les previsions legals establertes en la Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal, així com al Reial Decret 1720/2007, de 21 de desembre, pel que s'aprova el Reglament sobre mesures de seguretat dels fitxers automatitzats que continguin dades de caràcter personal, i en qualsevol altra norma vigent o que es promulgui en un futur sobre aquesta matèria.

Novè.- Vigència

El present conveni tindrà una vigència inicial d'un any des de la data de la seva firma, i es considerarà renovat automàticament si cap de les dues parts expressa el desig de la seva finalització amb un preavís de [XXX].

Sense perjudici de la durada del present conveni, qualsevol de les parts queda facultada per a resoldre anticipadament el mateix mitjançant comunicació per escrit a l'altra part amb dos mesos d'antelació, sense que l'incompliment d'aquest fet comporti dret a indemnització a favor de l'altra part.

Desè.- Causes de resolució anticipada

Seran causes de finalització anticipada del present conveni:

- Mutu acord de les parts.
- Impossibilitat manifesta, legal o material, de dur a terme el compliment de les seves previsions.
- Incompliment manifest dels pactes convinguts entre les parts interessades.
- Modificacions legislatives que impliquin un escenari diferent del moment de la signatura del conveni.

Onzè.- Llei aplicable i jurisdicció

El present conveni es regirà i interpretarà d'acord amb el dret espanyol. Per resoldre qualsevol discrepància que pugui sorgir de la interpretació o execució dels pactes del present conveni, les parts es sotmeten expressament a la jurisdicció i competència dels Jutjats i Tribunals de la ciutat de Barcelona.

I perquè així consti, signen el present document per duplicat exemplar al lloc i data indicat a l'encapçalament.

.....
Sr./Sra. [Nom del
representant]
[Càrrec]
[Nom de l'empresa o entitat]

.....
Sra. Maria dels Àngels Guiteras
Mestres
Representant Legal
Associació Benestat i
Desenvolupament (ABD)

5.2. Annex 2. Model compra

CONVENI DE COL·LABORACIÓ ENTRE [EMPRESA/ENTITAT] I ASSOCIACIÓ BENESTAR I DESENVOLUPAMENT (ABD)

[Localitat], a [Data]

REUNITS

D'una part, el Sr./la Sra., amb DNI, en qualitat de i actuant en nom i representació de, amb CIF..... i amb domicili a

D'altra part, la Sra. Maria dels Àngels Guiteras Mestres, amb DNI 37697233A, en qualitat de representant legal i actuant en nom i representació de l'Associació Benestar i Desenvolupament (en endavant, ABD), amb CIF G59435180 i amb domicili a Carrer Quevedo 2, baixos, de Barcelona.

Les parts es reconeixen mútuament la legitimitat i la capacitat necessària per arribar als acords vinculants del present document, lliure i voluntàriament, en les respectives qualitats en les que actuen per a les entitats que representen.

MANIFESTEN

I.- Que ABD és una entitat sense ànim de lucre i declarada d'utilitat pública, que té com a missió la creació i gestió contrastada de projectes i serveis centrats en les persones i en les comunitats per facilitar el seu apoderament i enfortir el seu paper actiu en la generació d'igualtat social i benestar i col·lectiu.

II.- Que ABD gestiona el projecte La Botiga, situada al Prat de Llobregat, un projecte de garantia alimentària, apoderament comunitari i sostenible que atén a persones i famílies que es troben en situació de vulnerabilitat i d'inseguretat alimentària.

III.- Que alguns dels objectius de La Botiga són fer accessible l'alimentació saludable, sostenible, local i agroecològica a totes les persones del Prat de Llobregat; promoure l'economia social i cooperativa; treballar per la sobirania i la resiliència alimentàries al territori; contribuir a crear models alimentaris sostenibles i prevenir el malbaratament; contribuir a generar circuits d'inserció social i laboral per a les persones en risc d'exclusió i fomentar la participació comunitària.

IV.- Que alguns dels objectius de [XXX] són [...].

V.- Que [XXX] i ABD estableixen un marc de col·laboració basat en els principis de confiança mútua, transparència, bona fe, co-responsabilitat, justícia econòmica i compromís estable entre les parts.

VI.- Que [XXX] i ABD desitgen col·laborar en la realització dels objectius i fins de La Botiga, d'acord amb els pactes subscrits en el següent conveni de col·laboració.

Per tot això, les parts acorden subscriure el present conveni de col·laboració, conforme als següents acords:

ACORDS

Primer.- Objecte del conveni

Aquest conveni té per objecte definir les accions concretes de col·laboració entre [XXX] i ABD, per afavorir l'accés a una alimentació saludable, sostenible, local i agroecològica a les persones en situació de vulnerabilitat i/o inseguretat alimentària que reben suport de La Botiga, a través del programa de garantia alimentària dels Serveis Socials de l'Ajuntament del Prat de Llobregat.

5.2. Annex 2. Model compra

Segon.- Naturalesa del Conveni

La naturalesa del conveni és de contracte comercial de subministrament, pel qual ABD adquirirà aliments (fruita i verdura fresca) a [XXX].

Tercer.- Compromisos de l'[empresa/l'entitat] col·laboradora

[XXX] coordinarà amb ABD la previsió i planificació de produccions que seran objecte de la compra per part d'ABD i ambdues parts pactaran els principals cultius objecte de compra. Les accions de coordinació i pacte es realitzaran d'acord amb el calendari de sembra i abans de l'inici de cada temporada.

[XXX] facilitarà abans de l'inici de cada temporada els llistats de preus dels productes, que es mantindran estables durant la temporada de cada aliment i que seran revisables en les temporades següents. En els llistats de preus, [XXX] tindrà en compte que La Botiga és un projecte social de garantia alimentària i que ABD és una entitat sense ànim de lucre i d'utilitat pública.

Que els productes frescos (fruita i verdura) que [XXX] ven a La Botiga són aliments agroecològics no certificats.

[XXX] es compromet a estudiar el cultiu de varietats de productes que ajudin a La Botiga a desenvolupar una oferta alimentària culturalment adaptada, sempre i quan es tracti de cultius ambiental i econòmicament sostenibles i que així ho valorin els professionals responsables.

Quart.- Compromisos d'ABD

ABD es compromet a realitzar comandes setmanals de fruita i verdura a [XXX] d'acord amb les necessitats de producte que resultin del suport alimentari que presta a les famílies i persones en situació de vulnerabilitat alimentària derivades dels Serveis Socials del Prat de Llobregat, sense exclusivitat però amb preferència de compra a [XXX].

ABD realitzarà pagament anticipat per la compra dels productes i mantindrà un saldo econòmic positiu o neutre a favor de [XXX], del qual es descomptaran les entregues de producte fresc que es realitzin setmanalment.

ABD informará a [XXX] de qualsevol canvi en les necessitats i preferències d'aliments que observi a partir dels registres estadístics d'entrega d'aliments del servei, i farà propostes de productes alternatius en cas que s'escaigui.

ABD, amb l'objectiu de prevenir el malbaratament alimentari i sota el principi de solidaritat, absorbirà en les compres setmanals productes excedentaris oferts per [XXX] sempre que sigui possible per al servei distribuir-los.

Cinquè.- Notificacions i comissió de seguiment

Qualsevol notificació sobre les clàusules del conveni que s'hagi de realitzar, es realitzarà a les adreces especificades en aquest document.

Ambdues parts designaran persones dels seus equips encarregades de les accions descrites al conveni, que constituïran una comissió de seguiment per vetllar pel compliment i la bona execució del present acord i que hauran de preveure una reunió anual de seguiment i valoració.

Les persones encarregades les actuacions i accions descrites en el present Conveni es recullen a l'Annex 1 del mateix, que serà renovat per les parts si es produeixen modificacions en la designació d'aquestes persones.

Sisè.- Tributs

En l'execució del contingut del present conveni, cada part suportarà els tributs que es puguin reportar i siguin del seu càrrec segons la Llei.

5.2. Annex 2. Model compra

Setè.- Difusió

Les parts de mutu acord es comprometen a recollir i difondre regularment en els seus òrgans de comunicació les accions i resultats que es derivin de l'execució del que es disposa en aquest Conveni.

Les parts podran fer constar els seus respectius signes distintius i/o logotips en qualsevol tipus d'esdeveniments, seminaris, activitats formatives, publicacions, treballs o activitats que es generin en el marc de col·laboració establert en el present conveni, fent així mateix esment exprés a la seva participació com a entitats col·laboradores en aquest Conveni, respectant en tot cas el logotip i directrius d'imatge externa que s'indiquin per les parts.

Vuitè.- Llei Orgànica de Protecció de Dades (LOPD)

Les parts tindran en compte totes les previsions legals establertes en la Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal, així com al Reial Decret 1720/2007, de 21 de desembre, pel que s'aprova el Reglament sobre mesures de seguretat dels fitxers automatitzats que continguin dades de caràcter personal, i en qualsevol altra norma vigent o que es promulgui en un futur sobre aquesta matèria.

Novè.- Vigència

El present conveni tindrà una vigència inicial d'un any des de la data de la seva firma, i es considerarà renovat automàticament si cap de les dues parts expressa el desig de la seva finalització amb un preavís de 3 mesos.

Sense perjudici de la durada del present conveni, qualsevol de les parts queda facultada per a resoldre anticipadament el mateix mitjançant comunicació per escrit a l'altra part amb 3 mesos d'antelació, sense que l'incompliment d'aquest fet comporti dret a indemnització a favor de l'altra part.

Desè.- Causes de resolució anticipada

Seràn causes de finalització anticipada del present conveni:

- Mutu acord de les parts.
- Impossibilitat manifesta, legal o material, de dur a terme el compliment de les seves previsions.
- Incompliment manifest dels pactes convinguts entre les parts interessades.
- Modificacions legislatives que impliquin un escenari diferent del moment de la signatura del conveni.

Onzè.- Llei aplicable i jurisdicció

El present conveni es regirà i interpretarà d'acord amb el dret espanyol. Per resoldre qualsevol discrepància que pugui sorgir de la interpretació o execució dels pactes del present conveni, les parts es sotmeten expressament a la jurisdicció i competència dels Jutjats i Tribunals de la ciutat de Barcelona.

I perquè així consti, signen el present document per duplicat exemplar al lloc i data indicat a l'encapçalament.

.....
Sr./Sra. [Nom del
representant]
[Càrrec]
[Nom de l'empresa o entitat]

.....
Sra. Maria dels Àngels Guiteras
Mestres
Representant Legal
Associació Benestat i
Desenvolupament (ABD)

5.3. Annex 3. Model inserció laboral

CONVENI DE COL·LABORACIÓ ENTRE [EMPRESA/ENTITAT] I ASSOCIACIÓ BENESTAR I DESENVOLUPAMENT (ABD)

[Localitat], a [Data]

REUNITS

D'una part, el Sr./la Sra., amb DNI, en qualitat de i actuant en nom i representació de, amb CIF..... i amb domicili a

D'altra part, la Sra. Maria dels Àngels Guiteras Mestres, amb DNI 37697233A, en qualitat de representant legal i actuant en nom i representació de l'Associació Benestar i Desenvolupament (en endavant, ABD), amb CIF G59435180 i amb domicili a Carrer Quevedo 2, baixos, de Barcelona.

Les parts es reconeixen mútuament la legitimitat i la capacitat necessària per arribar als acords vinculants del present document, lliure i voluntàriament, en les respectives qualitats en les que actuen per a les entitats que representen.

MANIFESTEN

I.- Que ABD és una entitat sense ànim de lucre i declarada d'utilitat pública, que té com a missió la creació i gestió contrastada de projectes i serveis centrats en les persones i en les comunitats per facilitar el seu apoderament i enfortir el seu paper actiu en la generació d'igualtat social i benestar i col·lectiu.

II.- Que ABD gestiona el projecte La Botiga, situada al Prat de Llobregat, que consisteix en un projecte de garantia alimentària, apoderament comunitari i sostenible que atén a persones i famílies que es troben en situació de vulnerabilitat i d'inseguretat alimentària.

III.- Que un dels objectius de La Botiga és contribuir a generar circuits d'inserció social i laboral per a les persones en risc d'exclusió amb les que treballa.

IV.- Que (d'ara endavant, l'[Empresa/Entitat] col·laboradora) és una [entitat/empresa] que considera que totes les persones, degudament preparades, poden desenvolupar una tasca professional i que estan d'acord amb la necessitat de desenvolupar polítiques i accions que afavoreixin una major incorporació de les persones en risc d'exclusió al món laboral. XXX

V.- Que [XXX] desitja col·laborar en la realització dels fins de ABD, mitjançant la participació en el projecte La Botiga, d'acord amb els pactes subscrits en el següent conveni de col·laboració.

Per tot això, les parts acorden subscriure el present conveni de col·laboració, conforme als següents acords:

ACORDS

Primer.- Objecte del conveni

Aquest conveni té per objecte definir les accions concretes de col·laboració entre [XXX] i ABD, per afavorir la inserció laboral i generar oportunitats professionals per a persones en risc d'exclusió que estan o han estat vinculades al projecte de La Botiga i promoure la Responsabilitat Social Empresarial. XXX

5.3. Annex 3. Model inserció laboral

Segon.- Naturalesa del Conveni

Totes dues parts declaren que el present conveni de col·laboració empresarial en activitats d'interès general té la naturalesa dels previstos en l'article 25 de la Llei 49/2002, de 23 de desembre, de Règim Fiscal en les Entitats sense Fins Lucratius i dels Incentius Fiscals al Mecenatge i que, en cap cas, ha de considerar-se que persegueix els fins dels contractes de patrocini publicitari recollits en l'article 24 de la Llei 34/1988, d'11 de novembre, General de Publicitat.

Amb caràcter general, la difusió de la participació del Col·laborador en l'activitat de la Fundació no constituirà una prestació de serveis.

Tercer.- Compromisos de l'[empresa/l'entitat] col·laboradora

[XXX] informará a ABD de les ofertes laborals que publiqui i que consideri oportunes, donant-li a conèixer la descripció dels perfils professionals corresponents als llocs de treball oferts, així com les condicions de contractació.

El Col·laborador considerarà els perfils i candidatures que es faciliten des de ABD, en resposta a ofertes professionals concretes, i determinarà la seva admissió o no en els processos de selecció.

En cas que l'[empresa/entitat] col·laboradora decideixi contractar una persona derivada des de ABD, notificarà a l'equip de La Botiga d'aquesta contractació, sense que corresponguin obligacions posteriors d'informació o seguiment d'aquesta contractació entre les parts.

Quart.- Compromisos d'ABD

ABD rebrà les ofertes laborals que l'empresa faciliti i en farà difusió entre les persones que atén al servei o persones que hagin estat vinculades com a treballadores a La Botiga, a través de plans d'ocupació.

ABD facilitarà candidatures a l'[empresa/entitat] col·laboradora, realitzant una preselecció dels perfils que s'ajusten al lloc de treball ofert i avalant la seva adequació als requisits, qualificacions, formacions o experiència professional indicats.

ABD podrà realitzar un acompanyament a les persones que optin al procés de selecció, facilitant la comunicació amb l'empresa/entitat durant la fase prèvia a una possible contractació.

Cinquè.- Notificacions i comissió de seguiment

Qualsevol notificació sobre les clàusules del conveni que s'hagi de realitzar, es realitzarà a les adreces especificades en aquest document.

Ambdues parts designaran persones dels seus equips encarregades de les accions descrites al conveni, que constituïran una comissió de seguiment per vetllar pel compliment i la bona execució del present acord i que hauran de preveure una reunió anual de seguiment i valoració.

Les persones encarregades les actuacions i accions descrites en el present Conveni es recullen a l'Annex 1 del mateix, que serà renovat per les parts si es produeixen modificacions en la designació d'aquestes persones.

Sisè.- Tributs

En l'execució del contingut del present conveni, cada part suportarà els tributs que es puguin reportar i siguin del seu càrrec segons la Llei.

Setè.- Difusió

Les parts de mutu acord es comprometen a recollir i difondre regularment en els seus òrgans de comunicació les accions i resultats que es deriven de l'execució del que es disposa en aquest Conveni.

Les parts podran fer constar els seus respectius signes distintius i/o logotips en qualsevol tipus d'esdeveniments, seminaris, activitats formatives, publicacions, treballs o activitats que es generin en el marc de col·laboració establert en el present conveni, fent així mateix esment exprés a la seva participació com a entitats col·laboradores en aquest Conveni, respectant en tot cas el logotip i directrius d'imatge externa que s'indiquin per les parts.

5.3. Annex 3. Model inserció laboral

Queda expressament exclosa d'aquest conveni la publicitat, o la difusió de qualsevol producte o servei que pugui prestar el Col·laborador.

Vuitè.- Llei Orgànica de Protecció de Dades (LOPD)

Les parts tindran en compte totes les previsions legals establertes en la Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal, així com al Reial Decret 1720/2007, de 21 de desembre, pel que s'aprova el Reglament sobre mesures de seguretat dels fitxers automatitzats que continguin dades de caràcter personal, i en qualsevol altra norma vigent o que es promulgui en un futur sobre aquesta matèria.

Novè.- Vigència

El present conveni tindrà una vigència inicial d'un any des de la data de la seva firma, i es considerarà renovat automàticament si cap de les dues parts expressa el desig de la seva finalització amb un preavís de [XXX].

Sense perjudici de la durada del present conveni, qualsevol de les parts queda facultada per a resoldre anticipadament el mateix mitjançant comunicació per escrit a l'altra part amb dos mesos d'antelació, sense que l'incompliment d'aquest fet comporti dret a indemnització a favor de l'altra part.

Desè.- Causes de resolució anticipada

Seràn causes de finalització anticipada del present conveni:

- Mutu acord de les parts.
- Impossibilitat manifesta, legal o material, de dur a terme el compliment de les seves previsions.
- Incompliment manifest dels pactes convinguts entre les parts interessades.
- Modificacions legislatives que impliquin un escenari diferent del moment de la signatura del conveni.

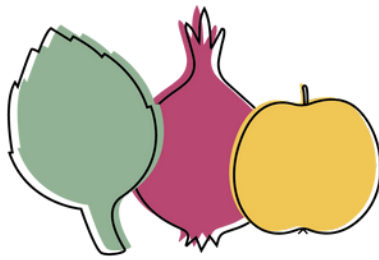
Onzè.- Llei aplicable i jurisdicció

El present conveni es regirà i interpretarà d'acord amb el dret espanyol. Per resoldre qualsevol discrepància que pugui sorgir de la interpretació o execució dels pactes del present conveni, les parts es sotmeten expressament a la jurisdicció i competència dels Jutjats i Tribunals de la ciutat de Barcelona.

I perquè així consti, signen el present document per duplicat exemplar al lloc i data indicat a l'encapçalament.

.....
Sr./Sra. [Nom del
representant]
[Càrrec]
[Nom de l'empresa o entitat]

.....
Sra. Maria dels Àngels Guiteras
Mestres
Representant Legal
Associació Benestat i
Desenvolupament (ABD)



LA BOTIGA

alimenta • cuida • transforma