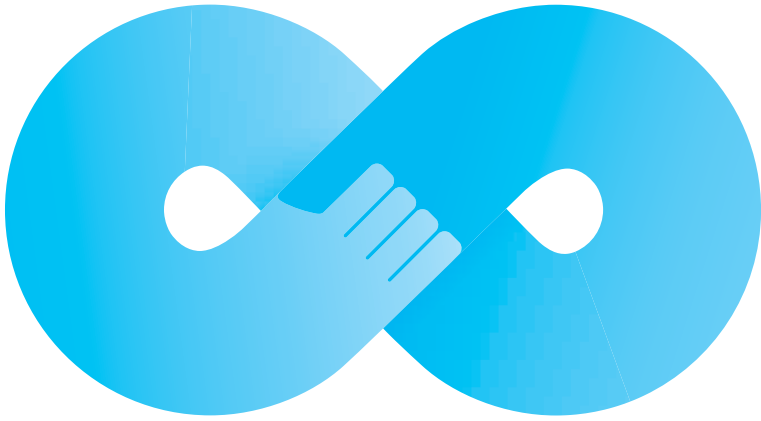




BUSINESS WITH SOCIAL VALUE

Una nova forma de fer el mateix, juga el teu paper!
Because there's a new way to do same, take part!

INFORME DE L'ESDEVENIMENT

Barcelona, 13 de desembre de 2012





“L’ocasió cal crear-la, no esperar a que arribi”
Sir Francis Bacon, Londres, 1618

Informe 2012

Amb aquest informe escrit i fotogràfic, pretenem poder sospesar de forma més qualitativa que quantitativa, el nivell d'acompliment de les expectatives generades a partir del "catàleg" de presentació del Business With Social Value, 13 de desembre Barcelona 2012. La idea va néixer i va ser posada en marxa per la M^a José Pujol i la Kika Sauquet, d'Icaria Iniciatives Socials, a partir d'una experiència viscuda en Turisme Juvenil. Elles van portar la direcció i van realitzar 132 visites per promoure la participació. Icaria Iniciatives Socials, SAL -entitat sense afany de lucre que té com objectiu la educació i la integració social i laboral de nens i adults amb discapacitat intel·lectual- va absorbir dins la seva pròpia estructura una fortíssima càrrega de treball, amb una entrega total a la idea. Des del disseny del catàleg per anar a presentar la idea amb el Jaime López, la direcció, coordinació i execució, de tots els temes gràfics pel Enric Martínez



i la Rosa Pedreño, director tècnic i cap de producció de ICARIA GRÁFICAS respectivament, la maquetació i la impressió en digital amb el Marcel Vives els tiratges en offset del Jorge Adan, el marcatge de totes les 8 peces de la bossa de marxandatge, polos i materials en serigrafia, tampografia i estampació tèxtil pel Pedro Molina, la construcció de la pàgina web per la Cristina Arana, el muntatge dels 46 rollups i els transports per en Joan Lluís Monteys, la investigació de la oferta dels venedors per Internet amb el Joaquim Calero que també va portar el seguiment, categorització i resposta de les inscripcions on-line, i la col·laboració del fotògraf Pepe Encinas. Els serveis de l'INOUT HOSTEL de coffees, brunch, i càtering de dinar per les diferents reunions,

Informe 2012

coordinats per la Noemi Caparrós responsable de restaurant. Aquest esforç no hagués servit de res sense la col·laboració crítica dels experts del Comitè Organitzador -coordinat pel Pep Escolano- grup de diverses àrees de gestió al que vàrem anomenar, "Els cuiners";: Jordi Pallarés de HUSA, Alex Casanova i Ricard Franco de Inforpress, Susanna Parellada i Marta Jané del Palau de Congressos de Catalunya, Alex Olabarria i Oriol Ros de Kalonia, Xavier Coma i Laura Marín de Commo, Ignasi Ferré de Barter, en Lluís Torra i la Elsa Vilas de la Mutua Intercomarcal. Però, directament i abans de prendre la decisió d'arrancar, vàrem copsar la opinió i recolzament del que anomenem els nostres "Herois" -persones d'alta vàlua personal i professional amb un important nivell executiu- per conèixer l'opinió i recolzament sobre la idea. No vàrem concretar res amb cap d'ells, però les paraules d'en Joan Gaspar, President



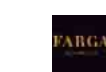
del Grupo HUSA dient: "Em sembla bé i en Jordi Pallarés us ajudarà per a que tot surti bé", de Alberto Durán, President de Fundación ONCE i vicepresident executiu de la Corporación Empresarial ONCE, "Esto me interesa, escribidme cuatro lineas", del Pedro Fontana, President Executiu de AREAS, "Em sembla bé, conteu que us recolzaré en el que pugui", d'en Pau Relat, Conseller Delegat de MATTHOLDING "És una bona idea i no serà fàcil, però tireu endavant", la d'en Isidre Fainé President de LA CAIXA transmesa per en Jaume Lanaspá, "És una idea innovadora i les coses han d'anar per aquí".

La missió

Crear un espai físic, un meeting interactiu i de comunicació, per facilitar que companyies mercantils i socials puguin realitzar negocis amb valor social i complir fàcilment amb la LISMI.

COMPANYIES MERCANTILS PARTICIPANTS COM A COMPRADORES

En el referent a les Companyies que assistien al Meeting com a COMPRADORS, es van realitzar 198 inscripcions, corresponents a les 119 empreses que exposem a continuació:



La missió

COMPANYIES MERCANTILS PARTICIPANTS COM A COMPRADORES



La missió

COMPANYIES MERCANTILS PARTICIPANTS COM A COMPRADORES



La missió

COMPANYIES MERCANTILS PARTICIPANTS COM A COMPRADORES



La missió

COMPANYIES SOCIALS PARTICIPANTS COM A VENEDORES

En quant a les Entitats que van assistir al Meeting del Business With Social Value, Barcelona 2012 en qualitat de VENEDORS, es varen realitzar 134 inscripcions, corresponents a les 34 Entitats sòcies del Clúster Crèixer, amb el qual es va signar un conveni per participar de forma exclusiva per l'exercici 2012, a continuació es detallen:

- ACIDH
- ACUDAM
- ALBA
- AMISOL SOLSONA
- AMPANS
- ARCA DEL MARESME
- ASPRONIS
- ASPROS



- ASPROSEAT
- AURIA
- BAIX CAMP
- BEL-LLOC
- CARES
- CIPO
- DAU
- DRISSA
- ECOSOL / CÁRITAS
- EL PLA - SJD
- FUPAR
- GINESTA
- ICARIA
- LA FAGEDA
- LA TORXA
- L'OLIVERA
- MAP
- "MAS XIRGÚ - MONTILVI -

La missió

COMPANYIES SOCIALS PARTICIPANTS COM A VENEDORES

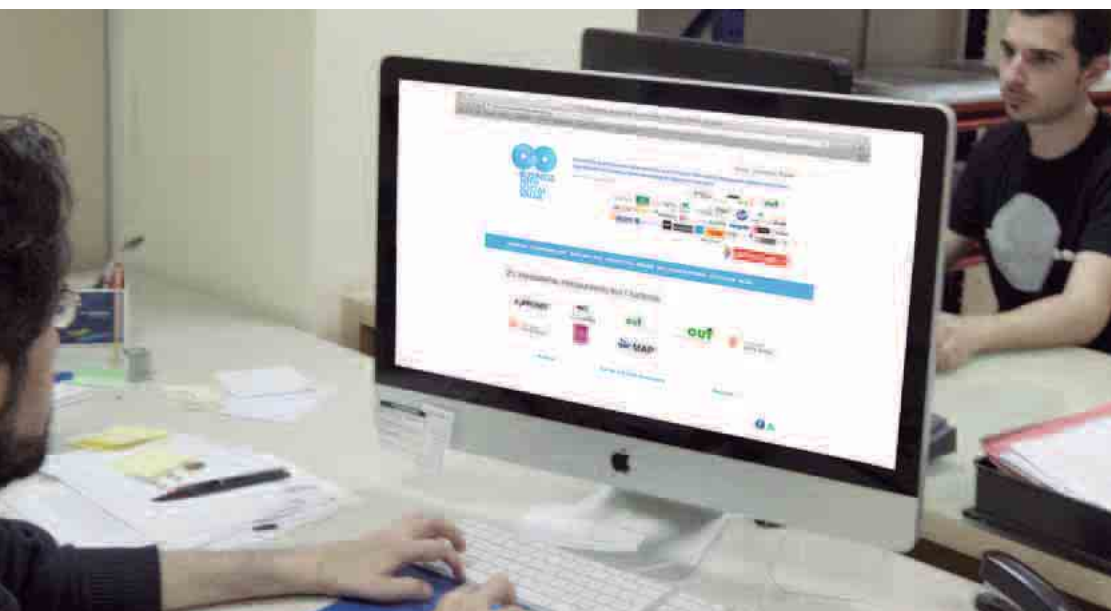
- RAMÓN NOGUERA
- NOU XAMFRÀ
- SANTA TERESA
- SHALOM
- TAC OSONA
- TALLERS DE CATALUNYA
- TALMA
- TEB
- TEIXIDORS



La missió

Crear un espai virtual, on-line interactiu i de comunicació, per facilitar que companyies mercantils i socials puguin realitzar negocis amb valor social i complir fàcilment amb la LISMI.

Durant els sis mesos següents a l'esdeveniment, l'oferta dels venedors continuarà visible a la web del BWSV per les empreses mercantils que ho desitgin. Així mateix succeirà amb els patrocinadors i col·laboradors.



La visió

Una proposta innovadora, que genera i obre possibilitats reals de contractació competitiva de negoci amb valor social, i aporta opcions pel compliment de les Mesures Alternatives a la LISMI.

La utilització del logotip del Business With Social Value -previa signatura de la carta de compromís- aporta a les empreses i organitzacions visibilitat directa dels efectes que la compra dels seus productes i serveis té sobre la millora del treball de les persones amb discapacitat.



Els objectius

Identificar i crear noves oportunitats de negoci amb valor social que condueixin a més contractació de productes i serveis dels centres especials de treball.

Qualitat dels compradors

CÀRRECS	PARTICIPANTS
Director General/Gerent	43
Cap de compres	26
Conseller delegat	14
Responsable RRHH	13
Director RRHH	12



Tècnic de compres	10
President	10
Comercial	9
Cap d'operacions/Logística	7
Relacions institucionals	5
Director comercial	5
Director de Màrqueting	4
Adjunts de direcció	4

Els objectius

CÀRRECS	PARTICIPANTS
Director de vendes	3
Consultor	3
Tècnic màrqueting	3
Director financer	3
Responsabilitat corporativa	3
Office mannager	3
Connexió	2
Directora de Comunicació	2



Responsable de comunicació	2
Responsable de producció	2
Gestor de catagoria	2
Responsable comercial	2
Coordinadora	2
Director incentives	1
Assistent d'operacions	1
Analista de mercats	1
Responsable d'Assegurament de Qualitat	1

Productes i serveis ofertats

1 Alimentació



2 Artesania



3 Arts gràfiques



4 Botigues i quioscos



Productes i serveis ofertats

5 Brand design, websites & brochures



6 Bugaderia



7 Bustiades



8 Cartutxos de tòner ecològics



Productes i serveis ofertats

9 Càterings i/o servei d'esdeveniments



10 Cortines, estors i mosquiteres



Productes i serveis ofertats

13 Els teixits artesanals i les espelmes



14 Fabricació de mobiliari urbà i disseny



11 Enclavaments laborals



12 Envasats



15 Fabricació de termoconformats



16 Fabricació de palets



Productes i serveis ofertats

17 Fusta serrada



18 Fusteria d'alumini



19 Gestió i manteniments d'espais naturals i d'exterior



20 Gestió, custòdia i/o destrucció de documents



Productes i serveis ofertats

21 Hostaleria, restauració, oci i turisme



22 Jardineria i esbrossats



23 Lloguer de sales



Productes i serveis ofertats

24 Mailings



25 Manipulació a temperatura controlada



Productes i serveis ofertats

27 Manteniment i reformes



28 Marxandatge, lots de nadal, regals d'empresa



26 Manipulats i serveis industrial



29 Muntatge de bicicletes



30 Muntatges amb taulers i empostissats



Productes i serveis ofertats

31 Neteja



Productes i serveis ofertats

34 Perfumeria, cosmètica i parafarmacia



35 Pintures per ús escolar i manualitats



32 Netejadors d'olors



33 Packaging editorial



36 Recollida i gestió de residus



Productes i serveis ofertats

37 Rentat de vehicles



38 Repartiment a domicili i distribució



Productes i serveis ofertats

41 Serveis logístics



42 Vigilància de pàrquings



39 Restauració de mobles



40 Servei de pintura i senyalització viària



43 Vivers



Meeting

Un esdeveniment amb força, sense descans, invitacions constants a la pro-activitat.

ARE YOU TRENDY?

Factors per la decisió de compra

Daniel Levine a la seva conferència “Economia significativa: Com el valor social millora els negocis”, va destacar:

-El valor de ser únics, de la transparència, de les relacions personals, de l'entorn, de l'aprenentatge, d'ajudar als altres.

Tendències a tenir en compte a les teves accions de marketing:

1. Crear productes i serveis adreçats a grups de clients.
2. Oferir els productes i serveis personalitzats.



3. Donar als clients eines per ser creatius.
4. Conèixer qui parla de tu a les xarxes socials i respondre'ls.
5. Donar als clients instruments perquè puguin parlar de tu.
6. Buscar productes i experiències del mercat que tinguin sinergia amb el teu negoci.
7. Utilitzar imatges pròximes al crear el teu marketing.
8. Crear iniciatives verdes i/o socials vinculades al teu negoci per a que els clients diguin “wow”
9. Crear experiències que convidin a participar en aquestes iniciatives verdes i/o socials.
10. Visualitzar que la compra dels teus productes i serveis provoquen beneficis socials a altres.
11. Oferir a tothom la forma de contribuir en el increment d'aquests beneficis socials.

Meeting

Capital humà i social a les empreses

Nuria Chinchilla a la seva conferència “Persona, societat i empresa” va destacar:

En l'època actual s'aposta i s'incentiva el desenvolupament de l'empresa responsable, sostenible en un entorn econòmic desfavorable. Es planteja la dicotomia del valor social empresa enfront del desenvolupament personal del treballador. El treballador és el centre, com a persona individual, equilibrada i amb una vida familiar sòlida, envoltat d'un entorn sa i sostenible. En contraposició a la concepció unidireccional de consecució d'objectius econòmics per part de l'empresa, que normalment ve associat a una societat sense valors i a una maximització dels beneficis a curt termini, comportant corrupció i pràctiques poc ètiques.

Les empreses per la seva banda han d'apostar pel desenvolupament personal dels treballadors,



propiciant un entorn laboral sa que els permeti realitzar-se com a persones. Al seu torn això comportarà l'efecte positiu per a l'empresa, ja que l'empresa que compta amb unes polítiques amb valors socials i un codi moral es converteix en una empresa responsable, centrant-se en els valors ètics que tenen en compte als empleats com a éssers humans complets. Aquest tipus de pràctiques comportaran a l'empresa crear-se una imatge de confiança al mercat, la qual cosa provocarà que mantinguin i incrementin la seva base de clients. L'efecte a nivell social és que s'augmenta el capital humà i social d'aquesta. Cap decisió és neutra. Cada decisió comporta valors que enforteixen o afebleixen la salut de l'entorn humà.

Meeting

Empresa i responsabilitat social

Salvador Alemany a la seva conferència “Responsabilitat social tangible” va destacar:

Moltes empreses, més enllà del simbolisme de disposar d'una àrea de Responsabilitat Social que promou i coordina aquestes polítiques en el si de l'empresa, han internalitzat en els seus processos la idea de que el seu creixement, l'èxit en el negoci i els resultats, està íntimament lligada a la idea de progrés social. Lligat a l'objectiu de crear un “valor compartit” que ultrapassa l'àmbit estricte del compte de resultats i es tradueix en totes aquelles actuacions que no només milloren la competitivitat i eficiència dels processos de gestió –per cert condició necessària per a la viabilitat i sostenibilitat de qualsevol activitat empresarial–, sinó que també intenta tenir en compte i fins i tot planificar les externalitats positives d'una activitat que també té impacte en termes de millora de les condicions socials i econòmiques de les comunitats i àmbits territorials en els que l'empresa es desenvolupa.

Una empresa no és un cos ni aliè ni estrany al context social i econòmic amb el que interactua. És molt



rellevant, doncs, traslladar a l'interior de l'organització aquest sentiment de compromís i implicació amb l'entorn. De prendre consciència de que les seves decisions i actuacions no són aïllables del context i que tenen conseqüències. De fet, la responsabilitat social no ens parla tant d'organitzacions responsables, com de les persones i els equips professionals d'aquestes organitzacions que sí que tenen aquest sentiment de responsabilitat i aquesta consciència de les conseqüències de les pròpies decisions.

No hi hauria empreses socialment responsables si no hi haguessin persones, cadascú al seu nivell de decisió i responsabilitat, que hem decidit treballar de manera responsable, amb consciència de les circumstàncies amb les que interactuem, i amb voluntat de construir projectes que perdurin, amb visió de llarg termini. És així que les persones socialment responsables acaben construint organitzacions igualment responsables. Aquest és el repte i alhora l'oportunitat”.

Meeting

L'Estat del Benestar

Juanjo López Burniol a la seva conferència “Protecció dels discapacitats” va destacar:

En una societat moderna, políticament democràtica i institucionalment organitzada com un Estat social de dret, els discapacitats -iguals en drets a les altres persones- necessiten d'una protecció perquè pugui fer-se efectiva la igualtat proclamada. L'especial protecció no s'esgota en unes normes establertes per protegir el seu patrimoni, sinó que va més enllà: cal posar a la seva disposició mitjans que facin possible que la igualtat prengui cos en la vida ordinària, des del treball fins el medi familiar. Els mitjans per assolir aquest objectiu són molt costosos, i, si en algun moment va poder pensar que l'Estat del Benestar correria amb tots els costos, això s'ha demostrat que és impossible en el món que ve, l'horitzó econòmic



ve definit per la crisi que patim. En conseqüència, haurà de ser la iniciativa privada la que assumeixi el protagonisme en la tasca de subministrar aquests mitjans, ja que el dels discapacitats va ser l'últim sector social al qual va arribar l'Estat del benestar i el primer a qui ha abandonat. I, en el marc d'aquest renovat esforç de la societat civil per fer front a les necessitats de protecció dels discapacitats, sorgeixen iniciatives intel·ligents i renovadores com la que suposa “BWSV” que, mitjançant la declaració que certs negocis tenen un valor social preferent, constitueix un avanç significatiu en el complex procés, sempre obert, de construir una “Societat del Benestar” a través de la iniciativa privada, a la qual el poder públic hauria de donar suport sempre amb unes adequades mesures d'estímul.

Meeting

Heroi

Alberto Durán, President de Fundació ONCE i vicepresident executiu dela Corporación Empresarial ONCE:

“Esto me interesa, escribidme cuatro lineas”



Meeting

Heroi

Isidre Fainé, President de LA CAIXA la seva idea transmesa per en Jaume Lanaspà:

“És una idea innovadora i les coses han d'anar per aquí”



Meeting

Heroi

Xavier Trias, Alcalde de Barcelona. Els diferents regidors es van involucrar en la idea:

“M’agrada que us presenteu com a empreses amb una oferta competitiva”



Ajuntament
de Barcelona

Meeting

Heroi

Joan Gaspart, President del Grupo HUSA dient:

“Em sembla bé i us ajudarem per a que tot surti bé”



Meeting

Heroi i testimoni

Pedro Fontana, actualment President Executiu en ÀREAS, i amb una àmplia experiència en el món empresarial, va ser Director General de BBVA. Va destacar la importància que manté la seva organització en relació a la Responsabilitat Social Corporativa en tots els àmbits: compra socialment responsable, donacions i accions de voluntariat.

Pedro Fontana valora el talent. Ho ha repetit per activa i per passiva en ESADE i també l'eficàcia de les organitzacions que aporten un benefici directe a la societat. És una persona amb uns sòlids principis socials, responsables i ètics en els quals preval la cultura de l'esforç i del treball en equip.



Business With Social Value va despertar de seguida en ell i en la seva organització un gran interès. Va destacar el seu suport a l'organització com una forma innovadora de relació entre empreses mercantils i socials.

Meeting

Heroi i testimoni

Pau Relat és el conseller delegat de MAT Holding, un grup empresarial que opera en el sector fitosanitari i de l'aigua mitjançant IQV, líder al món en sals de coure per agricultura; Regaber, líder a Espanya en reg per degoteig; i Hidroglobal, companyia de referència en tractament d'aigua. Amb seu a Parets del Vallès, MAT Holding té presència a 55 països dels cinc continents gràcies a una clara aposta per l'exportació, que suposa més del 40% de la facturació del grup. Relat va iniciar la seva carrera dins del grup a Indústries Químiques del Vallès (IQV), empresa de la qual va ser director general, i té una extensa experiència al sector químic. Llicenciat en Farmàcia per la Universitat de Barcelona i MBA per IESE, Relat és també president de la Comissió d'Internacionalització de la Cambra de Comerç de



Barcelona, membre del Consell General de Fira de Barcelona, així com expresident i membre actual del Comitè Executiu de la Patronal Espanyola del Sector Fitosanitari (AEPLA). El seu compromís personal amb el col·lectiu de persones amb discapacitat es tradueix en un recolzament constant cap a diferents iniciatives que, com el BWSV, busquen potenciar la integració de les persones amb capacitats diferents.

Meeting

Testimoni

Jordi Pallarès és adjunt al president del Grup HUSA, al Sr. Joan Gaspart.

Joan Gaspart és un empresari hotelier espanyol que també es president del Consorci de Turisme de Barcelona. President del Comitè Nacional de Turisme i Vice President de la CEOE.

El Grup HUSA és una de las més grans cadenes hoteleres d'Espanya, va ser fundada al 1930. El Grup HUSA hotels té més de 160 establiments nacionals e internacionals que en conjunt sumen més da 12.000 habitacions.

En Jordi Pallarès es adjunt a Presidència del Grup HUSA.

Seguint instruccions de Joan Gaspart va aterrar en el Business With Social Value.



Las seves frases més repetides han estat: "Heu creat un producte fantàstic que us trauran de les mans, no tingueu por."

L'altre "Que et preocupa, digam-ho."

A les reunions s'ha mostrat com una persona activa i dinàmica, un hàbil gestor i negociador, amb una àmplia xarxa de contactes.

Meeting

Testimoni

Miquel Canet com a President del Clúster Creixer va explicar als participants, preparats a les taules de 10x3, els objectius del Cluster i va animar als "compradors" a estar oberts a les interessants ofertes dels venedors. Creixer es un clúster dirigit pel Victor Bayarri que lidera aquest grup format pels centres especials de treball i empreses d'inserció més potents i innovadors no lucratives de Catalunya. Aquest es el motiu que va conduir a la organització del Business With Social Value a signar un Conveni per 1 any que comporta la participació com a venedors de forma exclusiva en aquest meeting.



Estimació de resultats tangibles immediats

Aquest informe està tancat el dia 8 de febrer de 2013, si recordem que el meeting del Business With Social Value Barcelona 2012 va a ser el dia 13 de desembre, podem estimar a partir de "la post-venta" en els serveis de la propia experiència a Icària Iniciatives Socials i d'altres Centres Especials de treball propers que ja, entant poc temps, existeix un increment de vendes en el conjunt dels participants al voltant de 1.050.000 euros. Cal afegir que es previsible que l'acció comercial i de visites dels contactes obtinguts continui tirant fort aquest increment en las facturacions de tots els venedors.

Meeting

FACE TO FACE: QUEDEM I PARLEM 10 minuts

El sistema de sol·licitud d'entrevistes on-line requeria la confirmació o desestimació de l'altra part, es van concertar 573 reunions.

Productes i serveis per ordre de demanda

PRODUCTES	NOMBRE D'ENTREVISTES ON-LINE
Càterring i/o serveis d'esdeveniments	75
Arts Gràfiques	69
Hostaleria, Restauració Oci i Turisme	68



Neteja	64
Lloguer de Sales	55
Recollida i gestió de residus	55
Manteniment i reformes.....	52
Marxandatge, Lots de nadal i regals d'empresa	51
Alimentació	48
Gestió, custòdia i destrucció de documents	46
Brand design, websites i brochures	43
Mailings	42
Serveis logístics	41

Meeting

PRODUCTES	NOMBRE D'ENTREVISTES ON-LINE
Cartutxos de tòner ecològics.....	38
Jardineria i esbrossats	36
Bugaderia	28
Manipulats i serveis industrials	24
Gestió i manteniment d'espais exteriors i naturals	20
Repartiment a domicili i distribució	20
Packaging editorial.....	19
Bustiada.....	17
Fabricació de mobiliari urbà i disseny.....	15
Rentat de vehicles.....	15



Vigilància de pàrquing	14
Manipulació a temperatura controlada.....	14
Enclavaments laborals.....	14
Envasats	14
Els teixits artesanals i les espelmes	14
Botigues i quioscos.....	13
Perfumeria, cosmètica i parafarmàcia.....	13
Netejadors d'olors	12
Fabricació de palets.....	11
Cortines,estors i mosquiteres.....	10

Meeting

FACE TO FACE: QUEDEM I PARLEM 10 minuts

Productes i serveis per ordre de demanda

PRODUCTES	NOMBRE D'ENTREVISTES ON-LINE
Fusteria d'alumini	9
Serveis de pintura i senyalització.....	9
Pintures per ús escolar i manualitats	9
Vivers	5
Fabricació de termoconformats	4
Muntatge de bicicletes	3



Muntatge amb taulers, Empostissats	3
Artesania	2
Restauració de mobles.....	2
Fusta serrada	1

Meeting

El sistema d'agendació on-line pel "Face to Face" és un format habitual en el sector del turisme, però no és una forma comú de relacionar-se amb els responsables dels departaments de compres. El desconeixement dintre d'ambdós sectors, el compromís d'una cita en ferm i el poc temps d'agendació (del 27 de novembre al 12 de desembre) va donar com a resultat un índex molt baix de reunions.

Per això també es va habilitar un sistema d'agendació d'entrevistes in-situ del qual en van sortir 773 reunions.



Meeting

10X3 DESCUBRIR-SE, COMPARTIR NECESSITATS I TROBAR SOLUCIONS

Un 25% dels 332 participants va proporcionar informació escrita -a darrera hora de la tarda- en les taules del 10x3, informació sobre el més rellevant del Business With Social Value.

Per ordre de reiteració, les idees més destacades de l'activitat 10x3 van ser:

1. Els compradors han quedat sorpresos de la gran oferta, competència, innovació i professionalitat dels CET's.
2. El BWSV ha resultat una bona oportunitat per conèixer la quantitat de CET's que hi ha i les possibilitats de col·laboració.



3. Resulta molt interessant la idea del face to face entre CET's i empreses ordinàries.
4. És una gran oportunitat per crear sinèrgies i unió d'esforços, i prioritzar en el territori.
5. Les empreses han d'interioritzar correctament la Responsabilitat Social Empresarial.
6. Valoració positiva del BWSV, amb esperança de repetir-ho.
7. És una oportunitat per la competitivitat entre empreses.
8. És necessari canviar l'actual visió entre els CET's per una més col·laboradora i no tant competitiva.
9. Cal realitzar difusió de la iniciativa per part de les empreses i CET's assistents a

Meeting

d'altres empreses.

10. Necessitat de crear Associacions de Centres Especials de Treball.
11. El 10x3 ha permès conèixer noves formes de comercialització mitjançant l'intercanvi de coneixements.
12. El BWSV ha demostrat oferir als CET's oportunitats per crear negocis.
13. Hauria d'haver una major conscienciació per part de les empreses de millors pràctiques, com per exemple la flexibilitat horària, la qual garanteix major productivitat.
14. Cal crear un fi comú per ser competitiu en el territori espanyol.
15. El BWSV ha estat una oportunitat per trobar subministradors.



16. Cal que als concursos es valori o puntuï l'aspecte social.
17. S'ha demostrat una gran disposició a convèncer i deixar-se convèncer.
18. S'ha de tenir en compte la problemàtica ètica que suposa canviar de proveïdor per respondre a l'exigència de responsabilitat social.
19. És necessari que hi hagi un canvi de les empreses mercantils cap a la recerca de valors i responsabilitat social.
20. Cal buscar línies d'inversió zero.

Presentació de l'esdeveniment

Trobar les sinergies que augmentin les relacions entre companyies mercantils i socials.

En aquest llarg i dramàtic camí en el que anem veient com va caient la facturació dels nostres centres especials de treball, en el que ens trobem amb l'expressió dels nostres "ingenus treballadors", dient: AVUI No hi ha feina, joestic aquí per treballar i tu què fas que no en portes?



En aquesta circumstància, a la que sumem la caiguda de les subvencions que rebíem, hem volgut aportar una mirada positiva i pràctica i d'aquesta visió proactiva que ha nascut de la mà de Icaria Iniciatives Socials, el Business With Social Value perquè volem fer tot el que està a les nostres mans per contribuir a sostenir el treball d'unes persones com l'Aurora, el Nacho, l'Esteva, el Yuri, ó el Lluís d'un present i en un futur que mai haguéssim imaginat.

El dia 13 de desembre ens trobarem al Palau de Congressos de Catalunya amb

Presentació de l'esdeveniment

diferents propostes innovadores, amb l'objectiu que les empreses mercantils i les empreses socials ens coneixem personalment i aconseguim generar més negoci amb valor social, que contribueixi a sostenir sense un cost afegit, els llocs de treball de les persones amb discapacitat.

TOTS TENIM UNA OPORTUNITAT QUE NO COSTA MÉS DINERS:



Les empreses tenen l'oportunitat de conèixer l'oferta de negocis amb valor social i si s'escau, de discriminar-la positivament, contribuint així a millorar la imatge de la seva organització i mantenir els llocs de treball de les persones més dèbils i més entranyables de l'escalafó laboral.

L'esdeveniment

“Tot ha canviat i seguirà canviant, i en aquest context volem protegir més, amb la col·laboració de la societat civil, el treball de les persones amb discapacitat intel·lectual, d'un present i d'un futur que fa anys no hagéssim imaginat”

Business With Social Value és el primer esdeveniment per a potenciar les relacions comercials entre empreses mercantils i socials, dirigit a aquells executius i empreses, que fent el mateix i sense gastar més diners, volen contribuir a un món millor.



- 150 professionals de 37 Empreses Socials, sense ànim de lucre, titulars de centres Especials i amb més de 5.500 treballadors amb discapacitat intel·lectual en el seu conjunt, que mantenen de forma estable una activitat econòmica en més de 40 àmbits i amb una cartera comercial de 200 productes i serveis seran els “venedors” en el Business With Social Value, una innovadora trobada en la qual podran establir noves relacions comercials amb més 150 empreses.

L'esdeveniment

- Els venedors es presenten com un Sector Proactiu enfront de la crisi, Competitiu, amb Flexibilitat suficient per a aportar solucions que afegixen sostenibilitat a les empreses i amb capacitat a més d'aportar valor social afegit.
- Per a facilitar l'èxit, que s'ha de mesurar en opcions de negoci i no en nombre de participants ja que aquests han estat limitats, s'ha donat a conèixer l'oferta dels venedors, és a dir de les entitats socials, a les empreses mercantils a través de la pàgina web, i d'una caixa fitxer amb l'oferta de 209 catàlegs



comercials -categoritzats per activitats- que destaquen cada producte o servei amb les seves especificitats i el seu àmbit de servei geogràfic. D'aquesta manera les empreses participants, han pogut realitzar diferents activitats àgils, dirigides a un coneixement comercial més directe.

Programa

Palau de Congressos de Catalunya, Av. Diagonal 661-671 · 08028 Barcelona

DIJOUS 13 DE DESEMBRE DE 2012

8:45 Lliurament acreditacions

9:00 Benvinguda

Sra. M^a José Pujol Co-Founder BWSV, Sr. Pedro Fontana, President Executiu d'AREAS, Sr. Joan Gaspart, President Grup HUSA, Sr. Pau Relat, Conseller Delegat Grup Mat Holding, Il·lustríssima Sra. Teresa M. Fandos, Quarta Tinent d'Alcalde, àrea de Qualitat de Vida, Igualtat i Esports, Honorable Sr. Josep Lluís Cleries, Conseller Benestar Social i Família



9:45 Business With Social Value

Sra. Kika Sauquet, Co-Founder BWSV
Sr. Salvador Alemany, President d'Albertis
Dra. Nuria Chinchilla, Professora del L'IESE

10:40 Coffee

11:00 10x3

30 taules de 10 persones amb respostes i instantànies de 3 minuts provocades i dirigides pel Sr. Gil Agnew. Una ocasió per conèixer, per buscar oportunitats de negoci, per generar noves idees, un "win to win".

Programa

12:00 Face to Face

Entrevistes de 10 minuts amb cita concertada per Internet

14:00 Paraules del nostre Alcalde

Excm. Sr. Xavier Trias, breu speech del nostre Alcalde.

14:15 Dinar

En taules de 10, busca persones noves per a conèixer, no es pot perdre ocasió.

15:30 Are you trendy?

Sr. Daniel Levine, Director Executiu del Institut Avant-Guide de Nueva York, que ajuda als líders internacionals de la indústria a que arribin als seus mercats de destí.

16:45 10x3



Dirigit pel Sr. Gil Agnew, enriqueix el nostre bagatge, amb idees ràpides dels altres. Cadascú de forma diferent, ha descobert o conegut nous aspectes, punts de vista.

17:00 Face to Face

Entrevistes de 10 minuts amb cita concertada per Internet.

18:30 Clausura

Sr. Juan José López Burniol, Speaker, Conclusions: Perquè hem de fer negoci amb valor social.

Sr. Xavier Grau Sabaté, Delegat Territorial de l'ONCE a Catalunya.

Persones i organitzacions

Aquest meeting Business With Social Value, Barcelona 2012 ha estat possible gràcies a:

- Els APOSTOLS: Anna Viladas & Lluís Saura de Bufete Roca & Junyent, Marc Ricou de Cobega, Victoria-Eugenia Martínez-Fraile & Ignasi Fainé de AGBAR, Iciar Oliden & José M^a García de SABA, Emili Farrerons de Fira de Barcelona, Lluís Torra de Mutua Intercomarcal, Eva Donés de Nike, Eva Blanco de HP, Joan Vila de Escoles Cristianes, Mercé Espinosa & Raquel Losantos de MERS, Amor Pujol de AP Marqueting, Carmen Ródenas & Carlos Raventós de Grupo Raventós, Victor Bayarri de Créixer, Ramon Pujol de



Gallo, Consol Ferrer de Ludalia, Conseller Ignasi Farreres de CEES, Anna Sainz de Fundación SERES, Josie Hernansaez de AGIMA, Meritxell Tomas de Gremi d'Hotels de Barcelona, Jaume Janer, Joan Fontrodona de IESE, que han buscat i convidat a participar al I Business With Social Value a les persones i organitzacions idònies.

Persones i organitzacions

- Els HEROIS: Isidre Fainé, president de La Caixa, Joan Gaspart, president del Grup HUSA, Pedro Fontana, president de Areas, Pau Relat, conseller delegat de MAT Holding, Alberto Durán, president de la Fundació ONCE i Corporació ONCE, que han buscat les col·laboracions necessàries.
- Els CUINERS: Jordi Pallarés, Lluís Torra, Alex Olabarria, Oriol Ros, Ignasi Ferrer, Alex Casanova, Xavier Comas, Marta Jané, Ricard Franco, Susana Parellada, Laura Marín, Elsa Vilas, Julia Coina, Kika Sauquet i M^a José Pujol, amb el support i coordinació d'en Pep Escolano.

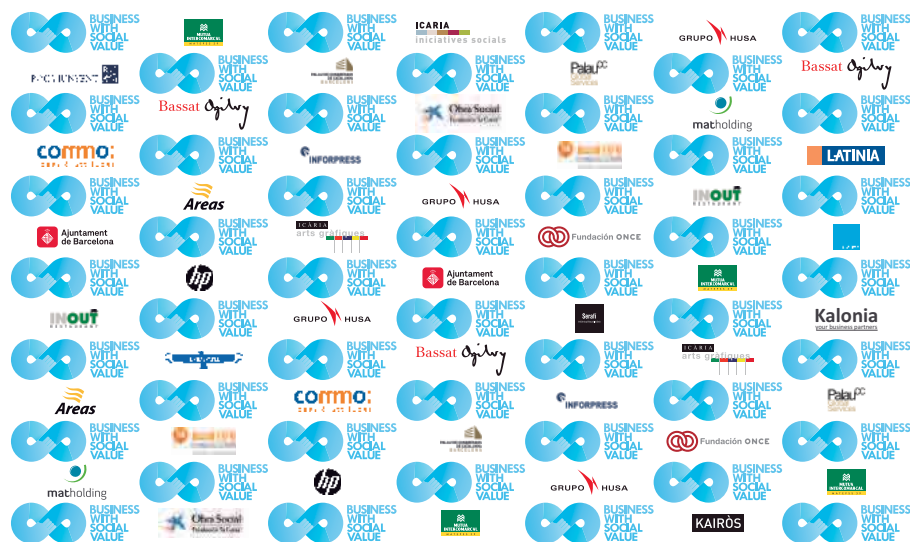


- Els SPEAKERS: Nuria Chinchilla, Juan José López Burniol, Salvador Alemany, Daniel Levine.

Pressupost i finançament

Market Place Business With Social Value Barcelona 2012

■ Ponents Daniel Levine i Gil Agnew i despeses de ponents	3.500 €
■ Regals a ponents: Teixidors, i merchandising	7.800,76 €
■ Palau de Congressos de Catalunya i totes les despeses vinculades	40.000 €
■ Inforpress Agència de comunicació i despeses vinculades	7.000 €
■ Software informàtic proveïdor: Marcom connect 20x350.....	8.958,04 €
■ Selecció i Adaptacions software de Marcom, proveïdor: Kalonia	3.041,96 €
■ Comunicació: COMMO	5.000 €
■ 400 Caixes amb logo més 88.000 catàlegs, proveïdor: Icaria i HP	45.766,28 €
■ Costos materia primera i acabats	11.000,7 €



■ Coordinació i Continguts, proveïdor: Icaria	20.000 €
■ Personal d'organització i de logística, proveïdor: Barter	7.000 €
■ 43 roll-ups per decoració del Palau de Congressos, Proveïdor Icaria	2.188 €
■ Video, proveïdor Lisboa Audio Visual	1.815 €
■ Presentació roda de premsa	1.259,45 €
■ Serafi impremta digital (ajuda per la impressió del 88.000 catàlegs).....	10.000 €
■ Photocall	1.500 €
■ 17 càterings per reunions equip de cuiners i els seus ajudants.....	6.800 €

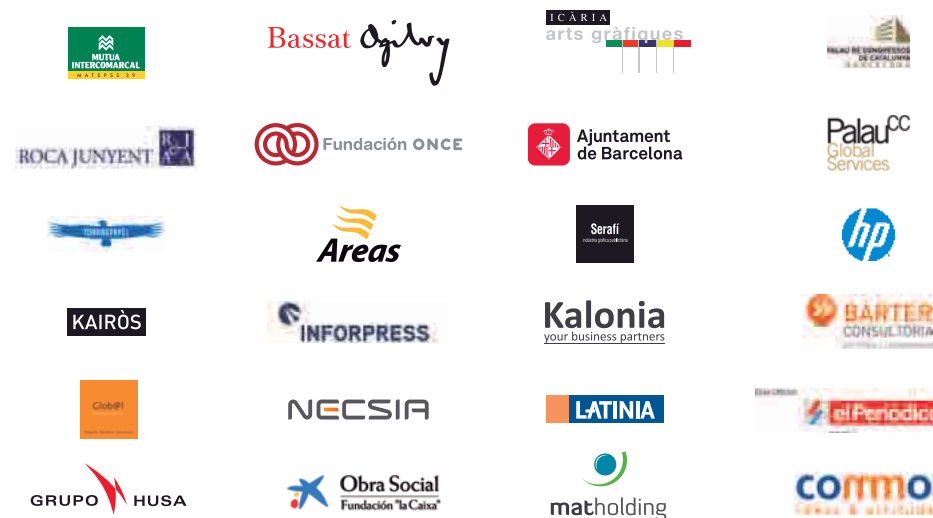
TOTAL 182.630,19 €

Pressupost i finançament

Aquest esdeveniment té un cost realment elevat, però la nostra visió és que pot aportar de forma determinant sobre la estabilitat econòmica del conjunt de les 5.500 persones amb discapacitat que treballen en les organitzacions venedores. Encara no arribaria a tenir un cost de 30€ per treballador, si li sumessin la expectativa de creixement i la possibilitat de creixement de les plantilles gràcies a un potencial increment de la facturació, la ratio encara seria més baixa.

El pressupost s'ha cobert pràcticament en un 25% (43.000€) amb aportacions dineraries: Fundació ONCE amb 15.000€, L'Ajuntament de Barcelona amb 11.600€, AREAS amb 7.000€,

AMB LA COL·LABORACIÓ DE:



L'Obra Social de La Caixa amb 8.000€, Necsia amb 2000€. La resta, són aportacions en espècies de les següents organitzacions: Grupo HUSA, Palau de Congressos de Catalunya, Icaria Iniciatives Socials (Icaria Gràfics & INOUT hostel), HP, Bassat&Ogilvy, Roca Junyent, Torraspapel, Serafi, Kairós, Inforpress, Kalonia, Barter, Commo, Mattholding, Latínia, i Mutua Intercomarcal.

Una autèntica "sopa de pedres" magnífica que s'ha recolzat de forma crítica en Icaria Iniciatives Socials.

Visibilitat

Visibilitat

NOM DEL MEDIO

Cinco Días
Catalunya Ràdio
Expansión
Compromiso RSE
La Vanguardia
Expansión
Radio Estel - Catalunya Ràdio

TITULAR NOTICIA

39 empresas sociales se unen ante la caída de las ayudas públicas

Catalunya sense Barreres

BWSV - El 'market place' del compromiso social

Nace 'Business With Social Value'

Les empreses socials busquen clients

Ferias

Solidaris a Catalunya

El Periódico
Barcelona TV
El Periódico
Barcelona TV
La Vanguardia
Europapress
IESE

“Economía Humana”
 Informatius
 Gent del carrer
 Reportatge sobre BWSV
 “Negocis de alt valor social”
 Empresas sociales buscarán oportunidades de negocio en el BWSV
 Nace Business With Social Value

Ara és la teva oportunitat

PER FACILITAR A LES EMPRESES LA IDENTIFICACIÓ DELS PRODUCTES I SERVEIS, vàrem buscar per Internet, l'oferta comercial dels socis del Clúster Creixer i a partir d'aquí vàrem elaborar 209 catàlegs comercials estandaritzats dels diferents productes i serveis, catalogats en 43 activitats, que després vàrem validar amb cada empresa social.

DONAT QUE EL VALOR SOCIAL SEGONS LES DARRERES TENDÈNCIES ÉS UN ELEMENT DETERMINANT DE COMPRA, VÀREM BUSCAR una forma en que les empreses mercantils puguin fer visible "Que fan negocis amb valor social", d'aquí el logotip i el dret a utilitzar-ho.



SIGNA EL TEU NIVELL DE COMPROMÍS, UTILITZA EL LOGOTIP I POSA DE MANIFEST QUE LA TEVA ORGANITZACIÓ CONTRIBUEIX A FER UN MÓN MILLOR.

Ara és la teva oportunitat

Nivells de compromís

- **Nivell 1.** No discriminar negativament en les operacions mercantils de la nostra companyia a organitzacions i empreses amb valor social, que treballin per a la inserció laboral de persones amb discapacitat.
- **Nivell 2.** Tractar en estricta igualtat de condicions les ofertes presentades per empreses amb valor social que treballin per la inserció laboral de persones amb discapacitat.
- **Nivell 3.** Fomentar, sempre que sigui possible, la concurrència d'almenys una oferta presentada per organitzacions i empreses amb valor social que treballin per a la inserció laboral de persones amb discapacitat.



- **Nivell 4.** Practicar la discriminació positiva de les entitats i empreses amb valor social que treballin per a la inserció laboral de persones amb discapacitat, oferint-los, en el procés negociador de les condicions d'un contracte, una segona oportunitat perquè igualin -si és que poden- les ofertes presentades.
- **Nivell 5.** Excloure com proveïdors, si es disposa d'una altra opció a totes aquelles companyies ó entitats que discriminin negativament, en les seves operacions mercantils, a les entitats i empreses amb valor social que treballin per a la inserció laboral de persones amb discapacitat.

Fotos cedides per Pepe Encinas
Disseny i impressió centre especial de treball Icaria Gràfiques
www.icariagraficas.com
comercial@icariagraficas.com
Tel. 93 300 97 38
Carrer Pujades, 79. 08005 Barcelona

Business With Social Value pretén contribuir a la visibilitat de les empreses socials com un Sector Econòmic Competitiu i de Mercat, amb capacitat per crear llocs de treball per persones amb risc d'exclusió social, dins un marc d'entitats no lucratives, i aportar un plus de marketing social a les empreses mercantils que realitzen “negocis” amb elles.



María José Pujol Rojo, Co-founder, Mjpujol@businesswithsocialvalue.org
Kika Sauquet Autrán, Co-founder, Ksauquet@businesswithsocialvalue.org

www.businesswithsocialvalue.org