



# NEGOCIOS INCLUSIVOS

DESA Edea+ Edelap+ Eden+ Edes+ Edesa+ Esed+



# Índice

01. Marco de Valores	2
02. Definiciones	3
03. Condiciones diferenciales de compra	4

# 01.

# Marco de Valores

En Grupo DESA creemos firmemente en la importancia de la inclusión y la diversidad como principios fundamentales que guían nuestras acciones y decisiones. Reconocemos que la adquisición de bienes y servicios desempeña un papel significativo en nuestra responsabilidad social y en el impacto que generamos en la comunidad. Por lo tanto, establecemos esta Política de Compras Inclusivas para asegurar que nuestras operaciones reflejen nuestros valores y compromisos hacia un mundo más justo y equitativo.

Grupo DESA entiende por inclusión -economía y social- la integración al mercado de aquellas unidades productivas que en situación de pobreza o vulnerabilidad social intentan, a través del trabajo, mejorar sus ingresos. En este marco, la dificultad que busca revertir el programa son las escasas oportunidades de comercializar que tienen este tipo de grupos productivos. Lograrlo implica actuar con lógicas de mercado que también incorporen criterios de sustentabilidad.

Las unidades productivas sujetas de ser consideradas potenciales proveedores del programa de compras inclusivas serán aquellas cooperativas, talleres protegidos, emprendedores, empresas recuperadas, entre otras que forman parte de la economía social y solidaria.

## Valor recíproco

### Beneficios para la empresa:

- Acceso a un mercado sustentable.
- Diversificación de proveedores al tiempo que se genera bienestar social.
- Oportunidad de garantizar puestos de trabajo en un contexto socioeconómico de pobreza e incertidumbre.
- Mejora la imagen y percepción social: vivimos en una época donde la reputación se asocia a buenas prácticas de aporte a las comunidades.

### Beneficios para la comunidad:

- Satisfacción de necesidades y mejora de la calidad de vida.
- Acceso a oportunidades que suponen formación e ingresos.
- Los beneficios no solamente son económicos, también abarcan aspectos como la autoestima, el emprendedurismo, la capacidad de aprendizaje, la administración, el trabajo en equipo, etc.

# 02.

# Definiciones

Foco de inclusión (personas y grupos productivos que se priorizará en la contratación).

Los focos de inclusión no son excluyentes, en tanto otras unidades productivas que integren sectores excluidos y con menos oportunidades de mercado podrán ser considerados sujetos destinatarios del programa.

- Personas en situación de vulnerabilidad económica.
- Mujeres y comunidad LGTBQ+.
- Trabajadores/as con discapacidad.
- Personas +50.
- Jóvenes (18 a 25)

Se pondrá especial atención en atender estos focos de inclusión en los territorios en donde opera el Grupo DESA.

## Definición de Compra Inclusiva

Para DESA una compra inclusiva sucede cuando, mediante un hecho comercial, integra a la cadena de suministro a un/a proveedor/a en situación de exclusión o vulnerabilidad brindando facilidades de acceso y oportunidades.

Los proveedores inclusivos eran aquellas cooperativas, empresas recuperadas, asociaciones, talleres protegidos, etc. que forman parte de la llamada economía social y solidaria. Para caracterizar este perfil existe una matriz que define los principales rasgos de un proveedor inclusivo (Anexo 01).

## Objetivo del programa

Incluir en nuestra cadena de abastecimiento a proveedores que se encuentran en situación de exclusión y/o vulnerabilidad.

## Misión del programa

Acompañar a las comunidades donde operamos generando facilidades de acceso y oportunidades en nuestra cadena de abastecimiento.

# 03. Condiciones diferenciales de compra

## Planificación anual

En las compras definidas como “compras inclusivas” se priorizará en la medida de lo posible -una planificación anual que haga previsible la demanda: plazo de entrega estimado, frecuencia de compra, volúmenes requeridos, logística, formato y lugares de entrega, etc.

## Anticipación de la compra

A los fines de empatizar con las condiciones de producción de la Unidad Productiva, será privilegiada la anticipación de la compra.

## Formato del pedido del presupuesto

Se sugiere la utilización de lenguaje simple y preciso a los fines de facilitar la comprensión de la demanda por parte de las Unidades Productivas que, en general, tienen poca experiencia de relación con el mercado.

## Rubros con condiciones especiales

En general los rubros de características artesanales no pueden compararse con productos industriales elaborados en forma masiva.

## Cotización, compulsiva y pago diferencial

Ante la oferta de bienes y servicios iguales y en comparativas con proveedores competitivos, la empresa podrá pagar hasta un “10”% más. La decisión se tomará en función del análisis del presupuesto abierto presentado por la Unidad Productiva que justificará el costo diferencial. El mismo deberá estar asociado a su proceso de organización y producción del bien o servicio.

### Adelanto de pago

Será autorizado un adelanto de pago ("50"%) a los fines de facilitar el capital trabajo necesario para lograr la producción en tiempo y forma. Ese porcentaje se desprende del análisis del presupuesto abierto entregado por la Unidad Productiva. Este mecanismo estará ajustado a las condiciones de facturación y administrativas (orden de compra, etc.) que la empresa defina.

### Condición de pago

El pago a todos los proveedores considerados inclusivos se realizará de contado ("7 días").

### Requisitos mínimos para ser una Unidad Productiva

- Constancia de CUIT;
- Constancias impositivas;
- Constancia de CBU;
- Documentación de la empresa pertinente a la inclusión (de ser necesario);
- Formulario de alta de proveedores de cada distribuidora;