

Ampans aconseguix que els primers sis mesos del súper de Caprabo a Manresa donin resultats econòmics i socials

Rendible, en sentit ampli

BLAI FELIP PALAU
Manresa

Formidable. El tracte és genial. Està tot ordenat, net, i t'atenen al moment. I si els preguntes alguna cosa no et diuen: 'vagi al passadís d'allà i remeni...', no; t'acompanyen i et donen el que busques", explica Diego Villarejo, client habitual del Caprabo-Ampans, obert des de fa sis mesos al carrer Barcelona, al centre de Manresa. Un projecte que, per a Ampans, entitat social que el 2017 va atendre més de 2.200 persones amb problemes físics, psíquics i d'integració social, és tot un repte, perquè "tenim l'obligació de ser rendibles i, a més, acomplir la nostra funció social: buscar la feina idònia per a cada persona", explica Ester Comellas, responsable d'aquest establiment.

I sembla que Ampans se'n surt: ha fet una inversió a la botiga de 250.000 euros i preveu una facturació el primer any d'1,1 milions d'euros. "Podem assegurar que, ara per ara, és rendible", afirma Comellas, sense especificar més. L'establiment dona feina a deu treballadors, amb torns de set hores diàries. La botiga resta oberta els set dies de la setmana (els diumenges fins a les 14.30 h), amb el mèrit afegit que tota la plantilla està integrada per persones amb dificultats físiques o psíquiques.

L'Olga, que té més de 40 anys i una filla de 17 i un fill de 14, és una de les encarregades de l'establiment. "Jo tenia una situació complicada, perquè estic sola i amb dos fills, i per l'edat que tinc, sense estudis, sense una professió es-

L'entitat social gestiona en règim de franquícia la botiga, amb personal que té dificultats físiques i psíquiques

pecialitzada... Sort n'he tingut, d'Ampans!". A l'associació, que té el seu bressol a Santpedor (Bages), li van buscar diverses feines, per fer-les compatibles amb la lesió que té a l'esquena i que li impedeix una feina a mida en el competitiu món laboral. Fins que li van trobar aquesta feina a la botiga, on s'hi troba molt a gust: "Frontalitzem [arreglarem] els productes, perquè es vegi tot més polit i perquè dona una imatge de netedat i d'ordre; ajudem la gent que busca un article i no el troba,



En Marc porta al carretó els productes que després arrengrera als prestatges del supermercat

Un pas més, més ingressos propis

■ La Fundació Ampans és tota una institució a la comarca del Bages, on tothom la coneix. Hi treballen 787 persones, la majoria amb contracte fix, la majoria dones, i l'any passat va atendre 2.221 persones amb dificultats de tipus social i/o físic i psíquic. Amb un pressupost de 30 milions d'euros, se sosté amb la concertació de serveis amb l'administració, la prestació de serveis i venda de productes oferts des del seu centre especial de treball (CET) i les aportacions de donants i col·laboradors. Dins del CET, aquesta botiga és un pas més per donar feina a les persones amb discapacitat, alhora que reduir el pes dels ingressos de l'administració i augmentar les fonts de finançament pròpies. "A més, la botiga dona molta visibilitat a la tasca que fem", diu Comellas.



L'Olga i l'Alba (ajupida) endrecen els plàtans a la secció de la fruita

o que no pot agafar-lo, perquè està molt alt, si és gent gran; fem els encàrrecs, cobrem... Em fa molta il·lusió aquesta feina i, a més, tinc un contracte fix", explica animada l'Olga.

"Aquí, no tothom ho pot fer tot, sinó que fa el que pot fer. I nosaltres, des d'Ampans, ens fixem en tots els aspectes de cada persona i li busquem aquella feina que sigui

la millor", explica Comellas. Per exemple, n'hi ha que fan feines més de càrrega i descàrrega i d'organització dels productes a les lleixes i d'altres que, a més, poden cobrar i tornar canvi i fer comandes. "Uns treballen al matí i d'altres ho fan a la tarda, perquè així els va millor, no tothom és igual", precisa Comellas.

Tots els treballadors d'aquesta

botiga de Manresa es van entrenar abans durant uns mesos en un Caprabo molt més gran, per adquirir experiència. "El que perseguim a Ampans és que tothom sigui un cas d'èxit. Si algú no funciona en algun lloc, intentem reubicar-lo. No l'abandonem", afegeix la responsable d'aquest negoci. Tots els treballadors del súper reben suport de psicòlegs, que parlen amb ells i els atenen si tenen algun tipus de dificultat. I,

La inversió a l'establiment és de 250.000 euros i la previsió és facturar 1,1 milions el primer any

com a últim propòsit, "hi ha l'objectiu de formar-los perquè guanyin seguretat" i tinguin la possibilitat de trobar llocs adequats a les seves característiques en d'altres empreses, amb les quals tenen acords, i que no depenen directament d'Ampans.

Aquesta botiga està muntada en règim de franquícia. Per tant, Ampans s'hi juga els diners. Ofereix als seus clients un total de 3.500 referències i el principal client és Caprabo, "tot i que també podem tenir alguns productes d'altres proveïdors". A més dels productes propis que elaboren: els formatges (premiats) Muntanyola i els vins Urpina. "Això vol dir que Caprabo ens té com a clients, però, al mateix temps com a socis", precisa Comellas.

La relació amb Caprabo també ha anat més enllà de la purament comercial. "Ens han ajudat molt", admet Comellas i encara els tutelen a través de Jordi Marcos Bondia, encarregat de Caprabo, que es va presentar voluntari per fer aquesta feina i a qui no li dolen els quilòmetres que fa cada dia en cotxe des de Barcelona, on viu, fins a Manresa: "Estic encantat".

El Marcos els fa de tutor, els ajuda a fer els encàrrecs, a vigilar les descàrregues, a no fer més estoc del compte... "Ells ho porten tot i a mi em causa una gran satisfacció que això funcioni. És una feina que els ha de servir a ells i la van fent molt bé. A més, el tracte amb el client és perfecte". Marcos explica que ara ell també n'està aprenent, perquè "he de posar-me en la pell del propietari. Soc un empleat de Caprabo, però he de pensar com a propietari i ajudar-los a ells perquè això funcioni i sigui rendible". Rendibilitat econòmica i social en marxa.●

FINANÇAMENT PER:

- ACCEPTACIÓ D'HERÈNCIES
- SOLUCIÓ D'INCIDÈNCIES
- SITUACIONS PRE-CONCURSALS
- EMBARGAMENTS

TQ EUROCREDIT
La primera financera familiar que suma

Telèfon: 972 48 72 22
www.tqueurocredit.com

Busquem villes i apartaments per al lloguer vacacional!

Rendiment òptim, fins a 42 setmanes de lloguer!

N: NOVASOL

868 864 800 • Spain@novasol.com

EDIFICI EN VENDA VILA DE GRÀCIA

- Totalment reformat
- Consta d'11 vivendes (10 vivendes lliures)
- Preu: 3.800.000 €
- Tracte directe (no intermediaris)

Sr. Ricard
Tlf: 629 466 465