

An aerial photograph of a rural landscape. In the foreground, there are several large, rectangular agricultural plots. One plot is dark brown, likely recently plowed. Another is green, possibly a vegetable field. A large plot in the center is filled with a dense field of purple flowers. To the right, there is a white, two-story building with a dark roof, surrounded by a smaller, more modern-looking structure. The background shows a range of mountains under a blue sky with scattered white clouds.

DESPENSA DEL MEDITERRÁNEO: CLUB GASTRONÓMICO

CARTA DE ADHESIÓN. TIPOLOGÍA: **PUNTOS DE VENTA**

Fundació Visit
VALENCIA

Los criterios:

Con este documento da comienzo el proceso de solicitud de adhesión al Club Gastronómico **La Despensa**, enmarcado en el **Programa Despensa del Mediterráneo** de la **Fundación Visit València**.

El proceso de adhesión es **voluntario** y conlleva la aceptación de las **condiciones mínimas exigidas** para formar parte del Club Gastronómico. Se trata de un proceso **abierto**, por lo que, si en este momento no se cumplen las exigencias mínimas, existe la posibilidad de solventar los incumplimientos y comenzar el proceso de adhesión más adelante.

En primer lugar, **revise y marque en la Declaración Responsable que consta en este documento el cumplimiento de las barreras de entrada y los estándares obligatorios**, que deberán cumplirse en su integridad para pasar al segundo paso, la evaluación de los estándares de acceso, de los cuales deberá cumplir al menos el 70%. Una vez superado este proceso inicial, el establecimiento se compromete a cumplir el 100 % de los **requisitos de permanencia** establecidos, lo que garantiza la coherencia y la calidad del proyecto a lo largo del tiempo, ya que formar parte de la red implica no solo cumplir criterios técnicos, sino también mantener una actitud activa y colaborativa.

Cada criterio se considera **cumplido o no cumplido**, no existiendo la posibilidad de marcarlo como “en proceso de cumplimiento”.

Proceso de evaluación para la adhesión al Club Gastronómico:

Las empresas solicitantes podrán formar parte del club cuando cumpla con las barreras de entrada, los estándares obligatorios, al menos el 70% de los estándares de acceso, y superen, en su caso, las verificaciones presenciales y los consumos anónimos.

Para contrastar el cumplimiento de todos los criterios, se ha establecido el siguiente procedimiento:

- **Evaluación previa de la documentación presentada** (documentación mínima a incluir: carta del establecimiento y dossier fotográfico con evidencias de cumplimiento de los distintos apartados: espacios del establecimiento, señalética, manual de servicio o protocolos internos, reconocimientos), y de los soportes de comunicación online de la empresa, realizada por los técnicos de la FVV tras la presentación de la carta de adhesión.
- **Evaluación presencial.** Sobre la muestra total de empresas, se llevarán a cabo anualmente evaluaciones presenciales, que serán comunicadas previamente. El equipo técnico de evaluación podrá solicitar los elementos de comprobación oportunos para refrendar los criterios previamente evaluados por las empresas. Tras la visita, se emitirá un informe de aceptación o denegación de adhesión, argumentando en tal caso, los motivos.
- **Consumos anónimos.** Además, se realizarán consumos anónimos sobre una muestra aleatoria de empresas, o sobre aquellas respecto a las cuales existan dudas sobre el cumplimiento de los estándares de servicio y/o de la puesta en valor del producto. El equipo técnico elaborará los informes pertinentes, indicando posibles mejoras o incumplimientos.

Mantenimiento de la adhesión al Club Gastronómico:

Una vez el establecimiento forme parte del club, la FVV **revisará anualmente** el cumplimiento de los **criterios de mantenimiento**, a los que el establecimiento adherido se compromete mediante la firma de esta declaración responsable.

DECLARACIÓN RESPONSABLE LA DESPENSA – SELECCIÓN GASTRONÓMICA

CUMPLIMIENTO DE CRITERIOS

PUNTOS DE VENTA

D./Dña. _____ en calidad de _____ (indicar cargo) de la empresa _____, con CIF _____ y con firma turística (si procede) _____ situado en el municipio de _____, a través de la presente, declaro que me comprometo a cumplir los criterios, requisitos y compromisos establecidos.

BARRERAS DE ENTRADA Y ESTÁNDARES OBLIGATORIOS

BARRERAS DE ENTRADA

Constituyen las condiciones mínimas, imprescindibles y excluyentes que determinan si un punto de venta puede o no formar parte del club de producto. Si no se cumplen, el establecimiento no puede presentar su solicitud de adhesión ni acceder al proceso de evaluación.

- A) Estar asociado a la Fundación Visit Valencia, lo que además certifica que el restaurante cuenta con al menos un año de actividad.
- B) Localización geográfica en la provincia de Valencia.
- C) Cumplimiento normativo y legal que le aplica.
- D) Dispone de página web propia en al menos una lengua extranjera.
- E) Cuenta con presencia en redes sociales.
- F) El punto de venta cuenta con personal con capacidad de comunicarse con los clientes en al menos una lengua extranjera.
- G) El punto de venta ofrece una selección de productos claramente vinculados a la Comunitat Valenciana.

ESTÁNDARES OBLIGATORIOS

Son condiciones imprescindibles para formar parte del club una vez superadas las barreras. Se centran en la puesta en valor del producto agroalimentario de la Comunitat Valenciana.

PRODUCTO

- 1) El punto de venta trabaja con, al menos, un 25% de productos agroalimentarios procedentes de la Comunitat Valenciana y/o dispone de un espacio específico en el que estos productos estén claramente diferenciados.
- 2) Si el punto de venta realiza degustaciones gastronómicas, estas emplearán productos agroalimentarios de la Comunitat Valenciana.

SERVICIO

- 3) Existe un protocolo escrito para la atención personalizada del cliente.
- 4) Cuenta con personal uniformado acorde al estilo del establecimiento.
- 5) El establecimiento cuenta con un sistema para garantizar una temperatura ambiente confortable.
- 6) Al menos una persona del equipo debe conocer y saber comunicar las características del producto agroalimentario de la Comunitat Valenciana que comercializa.

COMUNICACIÓN

- 7) El punto de venta evidencia en su comunicación online (web o redes) la apuesta por el producto local, de agricultura y pesca de proximidad vinculada a la Comunitat Valenciana.

ESTÁNDARES DE ACCESO

Estos criterios se agrupan en cinco bloques temáticos. Cada ítem se evalúa como cumple / no cumple y para acceder, el establecimiento deberá alcanzar al menos un 70 % del total de criterios. Algunos de ellos reconocen atributos y valores asociados a la Despensa del Mediterráneo, mientras que otros, responden a procesos asociados a la calidad, el servicio, la sostenibilidad, la accesibilidad, comunicación e infraestructuras.

PRODUCTO

- 8) Del total de productos de la Comunitat Valenciana comercializados, al menos un 15% de los mismos, pertenecen a DOP, IGP o marcas de calidad de esta región.
- 9) El punto de venta cuenta con acuerdos de colaboración con productores de la Comunitat Valenciana.
- 10) Existe personal que ha participado en formación vinculada al valor de los productos de las DOP e IGP de la Comunitat Valenciana y cuenta con conocimientos para trasladarlo a sus clientes.
- 11) Se indican los precios de los productos a la venta.

SERVICIO

- 12) El punto de venta dispone de servicio de envío de producto al alojamiento o a su residencia.
- 13) Se realiza seguimiento de la satisfacción del cliente a través de encuestas o análisis de reseñas.
- 14) El punto de venta cuenta con algún sistema de certificación de gestión de la calidad o sostenibilidad reconocido por terceros (Q, SICTED, S de sostenibilidad, ISO, etc.).
- 15) Dispone de un manual de servicio o protocolos internos de atención definidos (no necesariamente certificados, pero estructurados).
- 16) El punto de venta cuenta con soluciones de empaquetado que faciliten la conservación y traslado seguro de los productos agroalimentarios.

INFRAESTRUCTURAS Y EQUIPAMIENTOS

- 17) El mobiliario, expositores y elementos decorativos deben estar en buen estado y ser coherentes con la imagen del establecimiento y los valores del Club: autenticidad, calidez y proximidad.
- 18) El establecimiento dispone de soluciones arquitectónicas o técnicas que reducen la contaminación acústica en el interior, garantizando así un ambiente confortable y agradable para la experiencia gastronómica.
- 19) El punto de venta comunica sus horarios de apertura, en su exterior o web.
- 20) La entrada del establecimiento se encuentra perfectamente señalizada.

ACCESIBILIDAD

- 21) El punto de venta facilita el acceso sin barreras a personas con movilidad reducida.

SOSTENIBILIDAD

- 22) Se realiza separación selectiva de residuos.
- 23) Los envases o bolsas ofrecidos por el propio punto de venta son biodegradables o reutilizables.
- 24) Se informa al personal sobre prácticas sostenibles a través de un documento escrito que sirve de guía.
- 25) Dispone de soluciones de ahorro energético.
- 26) Hace uso de materiales de limpieza de bajo impacto ambiental y garantiza prácticas responsables en el mantenimiento de los espacios.
- 27) El punto de venta promueve un ambiente laboral que garantiza el respeto a los derechos de su equipo, favoreciendo la conciliación entre vida personal y profesional, así como su formación continua y crecimiento profesional, mediante un protocolo.

COMERCIALIZACIÓN

- 28) El punto de venta difunde contenidos sobre el producto agroalimentario de la Comunitat Valenciana al menos una vez al mes en su web, redes, blog.
- 29) El punto de venta cuenta con un sistema de comercialización online y envío de sus productos.
- 30) El punto de venta dispone de un espacio/isla dedicada a productos Despensa del Mediterráneo.

COMPROMISOS DE PERMANENCIA

Una vez adherido, el establecimiento se compromete a cumplir el 100 % de los requisitos de permanencia:

- 31) Se compromete a aportar contenido escrito y audiovisual a los técnicos de la FVV para el desarrollo de soportes y acciones de promoción.
- 32) El establecimiento se compromete a contar con personal que participe en formación vinculada al valor de los productos de la Comunitat Valenciana (como de las DOP e IGP, entre otros).
- 33) Se compromete a participar al menos en una acción anual, propuesta por el club.
- 34) Se compromete a disponer del identificador de pertenencia al club en su establecimiento en un lugar visible y en su web.
- 35) Se compromete a disponer de información del club de producto provista por la FVV en su establecimiento y a la prescripción del resto de empresas adheridas.

Rogamos remitan cumplimentada la solicitud vía e-mail a:

ladespensa@visitvalencia.com

En _____, a ___ de _____ de 202__

(Nombre y firma)

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

Nombre de la empresa:

Persona de contacto:

Dirección:

C.P:

Teléfono:

Correo electrónico:

Web:

*En virtud de lo establecido en el Reglamento (UE) 2016/679, General de Protección de Datos (RGPD), y en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD), le informamos de los siguientes extremos: la cumplimentación de los datos que se recogen en el presente formulario es obligatoria para la tramitación de la solicitud de adhesión.



DESPENSA DEL MEDITERRÁNEO: CLUB GASTRONÓMICO

CARTA DE ADHESIÓN. TIPOLOGÍA: **PUNTOS DE VENTA**

Fundació Visit
VALENCIA