



ASSEMBLEA ORDINÀRIA SUPERCOOP MANRESA SCCL

Lloc: Teatre Els Carlins de Manresa

Dia: Diumenge 18 de juny de 2023

Primera convocatòria: 10h

Segona convocatòria: 10:30h

ORDRE DEL DIA:

- 1- Vots presents i representats
- 2- Denominació de les interventores d'acta
- 3- Aprovació, si s'escau, dels comptes anuals 2022
- 4- Estat del pla de reestructuració #tenimunpla
- 5- Proposta estratègica 2023
- 6- Precs i preguntes
- 7- Canvi de càrrecs Consell Rector
- 8- Dinàmica participativa sobre la proposta estratègica

PRESA D'ACTA:

S'inicia l'assemblea a les 10:38h

- 1- Vots presents i representats

Presentes: 58

Representats: 25

Total: 83

- 2- Denominació de les interventores d'acta

Sònia Sanz

Manel Martínez

- 3- Aprovació, si s'escau, dels comptes anuals 2022

Explicació del tancament de comptes (document de presentació adjunt)

Tancament de comptes de 2022 donen un resultat negatiu de **-86.841,34€**

- No es poden imputar l'ingrés de la subvenció dels singulars perquè era despesa de 2021 encara que s'hagués executat una part a 2022
- Es va treballar amb un marge inferior al previst

- Encara no s'havien arreglat les despeses de personal

Precs i preguntes:

- Es demana aclarir la partida de serveis externs: gerència, comunicació, informàtica, suport a compres de Frescoop,...
- Es demana aclarir la xifra de vendes de 2022 respecte al primer trimestre de 2023

S'aproven els comptes anuals per unanimitat

0 vots negatius

0 vots en blanc

83 vots a favor

4- Estat del pla de reestructuració #tenimunpla

Les vendes han millorat al 2023 però encara no són suficients per la sostenibilitat del projecte

S'expliquen les campanyes comunicatives per tal d'assolir un augment de les vendes

Canvis en el programa informàtic que ha permès obrir un espai sòcies pel control de la compra

Assoliment del marge del tiquet mig ha augmentat 7 punts respecte de l'any passat. Canvi de política de marge mig per a marge compensat en funció de la categoria del producte. Hi ha supersòcies que s'incorporen a donar suport en poder mantenir el control del marge com a activitat clau

Del #tenimunpla la situació és la següent

Punts positius:

- Tenim el Supercoop endreçat i amb l'equip motivat per créixer. Millora important de la situació econòmica aquest 2023.
- Tenim previstes noves campanyes de captació de clientes
- Subvenció PEAC de 29.295€ atorgada i ACOL 1 persona botiga 40h durant un any
- Subvencions potencials que ens podem presentar:
 - o CCAM: 10.000€
 - o Singlars intercooperació: 15.000€
 - o Singlars projectes comunitaris: 40.000€
 - o Demanada subvenció Carasso juntament amb l'Obradora **però l'han denegat.**
 - o Projecte intercooperació i PEAC 2024 amb més de 100.000€ potencials.

Punts negatius:

- No hem assolit la xifra de vendes desitjada
- Motxilla de pèrdues molt grossa dels anys anteriors.
- Manca un xic més de sòcies fent torn
- Bancs no amplien carència si no es defineix un pla d'ampliació de fons propis o capital social. Risc financer molt alt i tensions de tresoreria a mig termini.
- No es disposa d'una estructura organitzativa forta. Pes en poques persones
- Manca persona gerència i gestió de compres amb major dedicació de temps ja que no es tenen diners per activar-ho

Torn de preguntes:

- Es demana sobre si s'ha fet un estudi sobre com en implica la mala dinàmica del mercat en el resultat. S'ha presentat una proposta a l'Ajuntament per fer un canvi de gestió global.
- Es pregunta pels xecs regal (les aportacions de capital que es van fer al gener). Des del consell rector es demana degoteig i si es pot, esperar fins al setembre per gastar els diners.
- Es fa la consulta de com està la opció "tancar" que es va presentar al gener, sobre si està actualitzada. Ara per ara no es planteja la situació de tancament, tot i que s'accepta la demanda de fer l'estudi en cas de que les sòcies demanin saber-ho.
- Es fa la demanda de senyalitzar a la porta principal del mercat que el SuperCoop està obert a les tardes i per on s'entra.
- Es fa una aportació reflexiva sobre el marge posant l'accent en mantenir l'essència el projecte per diferenciar-nos dels supermercats convencionals
- Es consulta sobre quines són les modalitats de sòcies: consum, serveis i col·laboradores
- Demanen sobre com gestionar les mermes, però es parlarà als grups de treball que farem després.
- Es pregunta què fa Frescoop dins la cooperativa. S'explica la feina d'agrupació de comandes de producte fresc, de reposició i de gestió administrativa
- Es demana si tenim relació amb les altres parades a l'hora de plantejar millores al mercat, s'explica que no hi ha un canal directe i que per això la proposta passada a l'Ajuntament

5- Proposta estratègica 2023

1. Increment de vendes per assolir la viabilitat del projecte
 - Incrementar venda mitja sòcies un 25%
 - Incrementar vendes a Clientes un 50%
 - Implementar noves campanyes amb major èmfasi en l'explicació impacte ambiental i comparativa preus. Nou projecte unitats didàctiques per les escoles i campanyes de comunicació
 - Estudiar i potenciar nous canals de venda (col·lectivitats, a domicili, etc)
 - Pressionar Ajuntament per donar una solució estratègica al Mercat Municipal
 - Desplegar projecte marca JUNTES (marge mig inferior) per donar suport a petits productors locals i el concepte de CISTELLA BÀSICA amb promocions especials (menor marge) i per poder incrementar vendes amb productes a preu molt econòmic.

Campanya de comunicació
2. Millora política compres
 - Realitzar un estudi comparatiu de preus d'altres establiments
 - Manteniment del marge al 25%, estudiar possibilitat incrementar 30% si no surten resultats
 - Incrementar noves de línies de productes i millorar l'assortit
 - Millorar i potenciar granel i reducció envasos
 - Desenvolupar l'aliança amb L'Obradora, SCCL per poder desplegar noves línies de productes
 - Negociació amb proveïdores per assolir millors condicions de compra



3. Millora model organitzatiu
 - Contractar gerència i gestió compres 4 hores dia. Potencial projecte d'intercooperació amb l'Obradora i mercat per compartir costos gerència.
 - Definició model organitzatiu amb participació de les sòcies i acompanyament extern.
 - Engegar equips de treball concrets per poder ser més persones en la part organitzativa.
4. Refinançament del projecte
 - Pla de captació de fons propis
 - Renegociació préstec amb altres entitats
 - Accés a noves subvencions

Es projecta un vídeo gravat amb el Jeff de Coop57 on valora molt positivament tots els esforços fets fins al moment, però demanant d'incorporar la part financera en tot aquest esforç per a que des de les entitats actuals puguin prendre mesures que ens siguin favorables, per aquest motiu insisteixen en mesures amb les que puguin valorar que la massa social del supermercat creu en el projecte, ampliant els fons propis de la cooperativa des de diferents modalitats.

5. Canvi de càrrecs Consell Rector

Vots presents en el moment de la votació 58

Vots delegats en el moment de la votació 25

Total: 83

Resultats de la votació:

- Núria Gázquez: 81 vots
- Israel Falcó: 82 vots
- Vots en blanc
 - o per a Núria Gázquez 2
 - o Per a Israel Falcó 1

Canvis al Consell Rector aprovats

6. Dinàmica participativa sobre la proposta estratègica

Resum de les propostes extretes de les dinàmiques de grups

GRUP BLAU: Refinançament del projecte

Es fa una breu explicació de la situació i s'aclareixen dubtes de dades i de context. Les propostes de finançament i d'augment dels fons propis es resumeixen en les següents:

- Campanya per augmentar el número de sòcies que aportin capital social obligatori, però no únicament a sòcies de consum, sinó també a sòcies de serveis, sobretot a les productores que participen del projecte per a què també se'n facin responsables i a sòcies col·laboradores
- Apostar per aportacions voluntàries en compte de canvi de l'aportació obligatòria i fer una bona campanya per tal que les sòcies entenguin la necessitat de visibilitzar l'aposta de les sòcies pel projecte, per tant prioritzar que moltes sòcies facin aportacions, encara que siguin petites, que poques aportacions amb una quantitat més gran. Necessitat de tenir una bona foto de família per tal de visibilitzar l'aposta de totes, cadascuna dins les seves possibilitats.

Es destaca també que el llistó era molt alt, però que hem d'estar satisfetes del camí fet i del projecte que tenim entre mans i que per tant cal reforçar el missatge positiu ja que pel que s'ha vist del que portem d'any, estem en una situació millor que el 2022.

GRUP GROC: Compres

Es destina gran part del temps a aclarir dubtes puntuals que tenen algunes sòcies.

- Es valida la proposta de realitzar un estudi comparatiu de preus d'altres establiments, però no surt cap persona voluntària per fer-ho.
- Del punt de tocar al marge, d'entrada hi ha força reticència, però acordem que es tractarà més endavant a esperes de veure com va la campanya de refinançament i les propostes de vendes.
- Sobre el punt d'incrementar noves línies de producte surten dues persones voluntàries per liderar petits grups de treball i tractar categories en concret:
 - granel (Anna Capçada)
 - cistella bàsica (Ruben)
- Es proposa fer trobades temàtiques per tractar temes concrets en relació a l'assortit.
- Sorgeix el tema de les mermes, la seva gestió i possibles idees:
 - Fer setmanalment una difusió per xarxes o telegram i indicar quins articles estan a punt de caducar i potser evitar que els haguem de llençar. Es proposa incorporar-ho en la dinàmica d'algun torn que no estigui molt sobrecarregat (parlar-ho amb comunitat i botiga).
 - Fer una enquesta sobre producte (no surt cap persona voluntària)
 - Es demana que la difusió del producte no es faci només per xarxes i el butlletí, sinó que a botiga es destaquí.
- Es fan demandes concretes:
 - que es pugui comprar producte en format gran (per exemple, sacs de 5 kg de pasta o arròs amb un descompte, com també els pacs de llet).
 - Que es pugui consultar el marge que té cada categoria. Potser es podria publicar al web o bé penjar-ho a la botiga.
 - Que a les etiquetes de producte surti el concepte preu/kg (que abans hi era i ara ja no hi és)
 - Dinamitzar activitats (paradetes, fer que passin coses...)



- Es reclama més presència dels productors. D'una banda, es demana poder enllaçar informació entre productes i productors (storytelling) però també la seva presència, que tot i que malgrat la logística és complicada, es podria valorar de quina manera es podria fer.
- No dóna temps de tractar els dos darrers punts del guió.

GRUP VERD: Vendes

Per reduir el malbaratament, informar sobre quan arriben els productes a la botiga per a evitar que s'espatllin i la gent els compri més frescos. Si cal, pujar el producte no tot de cop i fer més viatges a la càmera, per evitar que s'espatlli també.

Fer un petit descompte al gomet taronja per a fomentar-ne la compra (5%?), i que no passi a vermell.

Millorar la relació amb el mercat, potser buscar la figura de la supersòcia amb aquesta funció. Anar més a la una de cara a les negociacions amb l'ajuntament, i la promoció de l'espai.

Per a facilitar la compra, emparellar sòcies. Un membre de la parella es compromet a portar la compra de l'altre a casa.

Fer campanyes publicitàries en paper, però no només a la zona propera al super.

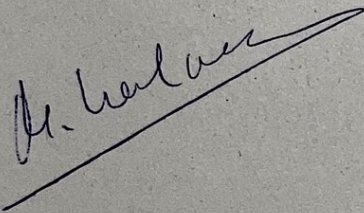
GRUP VERMELL: Millora model organitzatiu

- Contractar gerència i gestió compres 4 hores dia. Potencial projecte d'intercooperació amb l'Obradora i mercat per compartir costos gerència. Es considera imprescindible. Es va proposar preparar un cartell amb l'anunci de la demanda per poder-lo passar per xarxes amb tota la informació: sou, horari i flexibilitat, espai i teletreball, requisits i mitjà de contacte. Enviar-ho com un missatge a part del butlletí per fer-ho córrer fàcilment per les xarxes. Parlar amb Comunicació.
- Definició model organitzatiu amb participació de les sòcies i acompanyament extern. D'acord amb l'acompanyament extern que caldria definir si ho entomaria la nova gerència, una súper sòcia o una persona contractada. També cal definir quina mena de xarxa es fa amb totes les persones que participen en les diferents tasques per coordinar-ho, donar sortida a les feines i incorporar noves persones. Sense dependre de Comunitat, o sent una part de Comunitat nova que no interfereixi en la gestió dels torns.
- Engegar equips de treball concrets per poder ser més persones en la part organitzativa.
. Reforç al grup de Medi Ambient per part de l'Alba Canadell, que ja està connectada amb l'Alba Canal que ja hi forma part. També s'hi afegirà la Marissi per completar la Unitat Didàctica "Pagesia, on sou?". També s'engega una investigació sobre els productes de la botiga que tenen més petjada ecològica per observar els guanys que aporten i la seva possible substitució.

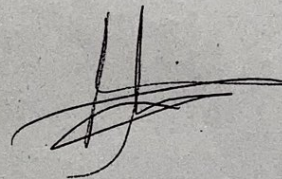
- Creació d'un grup de Recerca de Talent i Interessos entre les sòcies que passaran un formulari, el buidaran en un excel que servirà com a Base de Dades, i el gestionaran segons la demanda. Ho faran la Gemma i el David.
- Falta gent per crear el grup de Difusió del Projecte i la Recerca de Noves Sòcies o Clientes. A veure si es pot activar a partir de la Base de dades de Talent i Interessos que crearan la Gemma i el David.

Es finalitza l'assemblea a les 13:23h

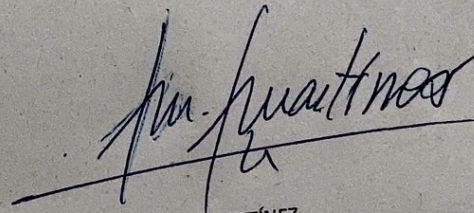
Donen fe de la present acta:



MARIA ISABEL VALVERDE
Presidenta



ALBA ROJAS (per FRESCOOP)
Secretària



MANEL MARTÍNEZ
Interventor d'acta

SÒNIA SANZ
Interventor d'acta

