

ASSEMBLEA ORDINÀRIA SUPERCOOP MANRESA SCCL

Lloc: Casa Flors Sirera

Dia: Diumenge 25 de maig de 2025

Primera convocatòria: 10:30h

Segona convocatòria: 11h

ORDRE DEL DIA:

- 1 Presentació
- 2 Aprovació Comptes anuals 2024
- 3 Revisió pla d'acció 2024 i proposta estratègica 2025
- 4 Aprovació Reglament de Règim Intern
- 5 Continuitat del Consell Rector
- 6 Precs i preguntes
- 7 Comiat

1 Presentació:

A les 11:05 la presidenta, Marissi Valverde, obre l'assemblea agraïnt la presència i implicació de les sòcies.

Vots presents i representats

27 persones presents

9 vots delegats

Total, 36 vots

Denominació de les interventores d'acta

Marta Farré Fustagueras

Alba Rojas Pérez

2 Aprovació Comptes anuals 2024

El Jaume Badia explica el compte de resultats 2024:

Hem incrementat estoc en 3.300,90€ (més de 55.000 euros d'estoc en total).

Per segon any tenim un resultat positiu de l'explotació de 6.764,99€ i trenca la tendència dels primers anys de funcionament.

Aquest canvi s'explica per tres motius:

- 1) increment de vendes de (29.088,05€) respecte al 2023
- 2) increment d'ingressos de subvencions (39,117,70€)
- 3) increment de les despeses de funcionament degut a l'execució de les subvencions

(Singulars i ACOL) i a l'ampliació de l'equip de botiga (incorporació Oumayma uns 26.000€). I les altres despeses de gestió amb l'increment de la dotació de gerència i comunicació en 6.891,36€.

La diferència entre vendes sense subvencions-compres (marge brut) és de 97.149,89€ (21,85% sobre compres), una xifra insuficient per cobrir les despeses de funcionament del Supercoop si no haguéssim tingut subvencions.

Balanç de situació 31 de desembre de 2024

Actiu: Hem incrementat l'actiu en 212.091,07 € degut a la imputació de la subvenció del Singulars. També es trasllada al passiu. L'actiu del 2023 era de 203.523,46 € i el 2024 és de 399.612,94 €

Passiu: Han incrementat els deutes a curt termini i els creditors comercials i altres en 212.091,07 €, ja que es paguen a les diferents cooperatives que participen del projecte d'intercooperació de la subvenció Singulars.

Resultat març 2025 (pèrdues i guanys)

Per primer cop en dos anys estem baixant vendes (4.392 €) respecte a l'any anterior. El marge sobre compres és del 27,91% recuperem marge respecte el 2024.

Des de coordinació s'han activat els equips per fer front a la situació que tot i no ser molt alarmant sí que ens marca un estancament.

Des de comunicació s'ha activat un pla per millorar vendes a curt termini i amb l'ajuntament s'ha notificat la situació, ja que creiem que la situació del mercat i la manca de solucions ens limiten enormement.

El resultat del 2025 és positiu (5.844,74 € després impostos) i millor que l'any passat en aquesta mateixa data degut a majors ingressos provinents sobretot de la subvenció Singulars.

Pressupost 2025 (pèrdues i guanys)

Objectiu mínim: Increment 10.000 € vendes respecte de 2024.

Cal aconseguir una subvenció extra de com a mínim 15.000 € per fer viable el projecte.

Possibles subvencions COMUNAREES, SINGULARS, POCTEFA o assignació directa Ajuntament o altres administracions. Hi estem treballant.

Increment marge de la família 3 (frescos) 5% per assolir mínim un marge del 25%

Mantenir estructura de personal propi i externs fins a desembre, per poder desenvolupar el projecte amb equilibri entre professionals i voluntariat i desplegar totes les accions i el model organitzatiu.

A nivell de tresoreria cal aconseguir una pòlissa de crèdit o avançament de subvencions ja que es preveuen tensions de tresoreria a partir de l'octubre 2025. Treballar amb entitats financeres i/o Gedi, ja que l'any passat ja ens va ajudar amb tensions de tresoreria.

Precs i preguntes:

El Rubén comenta dubtes pel que fa a la interrelació entre treball voluntari i assalariat, i no

entén la funció dels intermediaris, que les productores no portin el producte directament al supermercat. També planteja dubtes sobre la necessitat de subvencions a llarg termini. El Natxo explica que cal la intermediació de Frescoop per fer possible el model (política de compres, espai, logística, facturació, etc.). La Judith explica que Frescoop no carrega cap marge als productes que abasteix, i només cobra una factura mensual de serveis, que és el mateix import des de l'inici del projecte (tot i que el volum de vendes ha augmentat molt). Es fan aportacions on queda clar que cal mantenir l'essència del projecte i solucionar les tibantors entre voluntariat i "negoci".

Sobre el tema subvencions, la Judith deixa clar que són imprescindibles, tot i que generen molta feina.

Una sòcia comenta que cal potenciar la autoestima del projecte i de la ciutat.

Votació dels comptes anuals del 2024

A favor 36

En contra 0

Abstencions 0

S'aproven els comptes anuals 2024 per unanimitat

3. Revisió pla d'acció 2024 i proposta estratègica 2025

Consell Rector

El Natxo Tarrés explica la tasca del Consell Rector:

Cal trobar solucions als problemes de gestió del projecte. Estem en un moment delicat, anem passant any a any i tirant la pilota endavant continuament, i això no pot durar sempre.

La implicació de les sòcies no augmenta, cal fer créixer el personal professional per aguantar el projecte.

Tres opcions:

-augmentar vendes

-increment del tiquet mitjà

-reduir despesa fixa

El Mercat no ajuda, costa convèncer la part política de l'ajuntament. S'ha fet una carta per pressionar l'ajuntament, que finalment ha respost. S'han compromés a pagar 15.000 euros per dinamitzar el Mercat. també arreglaran el carrer de la Canal. No es poden permetre que el Mercat tanqui abans de 2036, perquè haurien d'indemnitzar els paradistes (tenen contracte fins aleshores). Cal seguir teixint aliances.

Proposta estratègica 25-26:

Millora del mercat, projecte d'innovació global

Seguiment model organitzatiu

Seguiment pressupost i pla d'acció anual

Vetllar relleu intern i participació en els equips i òrgans de govern professionals i voluntaris

Vetllar implementació Reglament Règim Intern

Seguir implementant el projecte intercooperació (L'Obradora i Frescoop)

Negociació amb l'Ajuntament i agents clau

Equip de coordinació

La Judith Saus explica com funciona l'equip de coordinació i el model organitzatiu.

En primer lloc, agraeix la presència de les 4 treballadores de botiga.

Equip de coordinació actiu, amb tasques i funcions definides

Seguiment operatiu del projecte

Reunions setmanals equip de coordinació per tal d'articular tot el desplegament operatiu del pla d'acció anual. Vetlla per relleu intern.

Projecte d'intercooperació Supercoop, Frescoop i Obradora. S'està estudiant fer un equip de gestió conjunta. Potenciar vendes creuades, sensibilització, millores del Mercat, model de governança, creació d'una cooperativa de serveis (s'haurà de fer una assemblea extraordinària online per aprovar la creació de la cooperativa)..

Equip de gestió econòmica i administració

La Judith Saus explica que s'han incrementat les vendes de mercaderies 30.000 € anuals respecte a 2023.

Vendes de mercaderies 2024: 542.128,12 €, vendes 2023: 513.040,07 €. Augment de 29.088,05 €.

Incrementar vendes Clientes 5.000 € més aquest 2024 respecte al 2023.

Vendes a clients 2023: 73.434,00 € i 2024: 106.135,00 € el 2024, un increment de 32.701,00 €, molt superior als 5.000 € previstos. L'augment de vendes general ve de gent nova no sòcia.

Incrementar el nombre de sòcies que compren mensualment i el tiquet mitjà de cada sòcia (10 € de mitjana de compra mensual).

El tiquet mitjà mensual per sòcia ha augmentat de 131,67 € (2023) a 139,00 € (2024), amb una diferència de +7,33 €. El nombre mitjà de sòcies compradores es manté estable (de 294 a 295 sòcies mensuals).

Professionalitzar l'organització: pressupost anual, pla d'acció, quadre de comandament amb indicadors amb noves variables de tots els equips. Juntament amb el model organitzatiu.

S'han sol·licitat 4 subvencions:

SINGULARS INTERCOOPERACIÓ: 122.809,08 € pel Supercoop, d'un total de 219.091,07 € per tota l'agrupació.

SOC PRÀCTIQUES: 32.545,08 € per cobrir sou i despeses d'un any a jornada completa a administració: Hasna

CCAM: 5.240,00 € millores comunicació

PEAC: demanada i atorgada (30.000 €)

El total de subvencions imputades el 2024 és de 379.685,23 €

Proposta 2025:

Millora de les vendes respecte 2024: mínim 10.000 €.

Aconseguir noves subvencions: COMUNARESS, i Singulars 2.0 per tal de fer viable el projecte mantenint estructura actual. Necessitem mínim 15.000€ per mantenir estructura actual.

Definir pressupost anual i indicadors pels diferents equips: Quadre de comandament de l'organització.

Millorar la coordinació de l'equip d'administració.

Mantenir 1 lloc de treball de suport administratiu..

Gestió de persones

L'Olga Belmonte explica la gestió de persones:

Revisió pla acció 2024:

Esquema dels rols de l'equip de gestió de persones

Contractar gerència: 4 hores dia

Ampliació d'inversió en serveis externs de gerència. De 2h a 4h/dia i més.

Definició model organitzatiu amb participació de les sòcies i acompanyament extern

CR té menys presència en l'operativa que es desenvolupa des de l'equip de coordinació. Els torns dels equips estan implementats i es fa el seguiment a través de l'ODOO.

Posar en marxa equips de treball concrets per poder ser més persones en la part organitzativa.

S'han incrementat el nombre de persones implicades als equips de treball tan voluntàries (44) com professional (11) i ambdues.

S'han creat les figures de supersòcies i els equips de mans per reforçar l'organització en el nou model.

Continuen faltant persones implicades tant a supersòcies com en tasques de mans. Les que hi ha dupliquen tasques en diversos equips i fan torns de botiga.

Torns sòcies (3h/4 setmanes)

Mantenir de forma estable el nombre de socis que aporten MANS (torn o altres tasques), mitjana mensual de 170 socis.

Només s'assoleix el juliol de 2024.

Ens apropem quan comencem a comptabilitzar les tasques dels equips al Març del 2025

Percepció errònia de menor necessitat de torns de botiga degut a personal contractat a botiga.

Estat societari actual

La Supercoop compta amb 774 sòcies: 415 fan torns (regulars i irregulars) i 330 estan exemptes.

El 74,8% de les exempcions corresponen a sòcies que han passat a ser col·laboradores amb preu client.

El 2025 s'han registrat 8 altes, amb una nova acollida prevista al maig. S'han augmentat els

torns d'acollida per donar resposta a les noves sòcies. Es millora la ràtio d'altres respecte a les acollides de 2024.

S'assoleix el mateix nombre de baixes que el 2024, fruit del seguiment a sòcies que havien demanat la baixa el 2021, però no havien formalitzat la signatura de baixa voluntària.

Acollida de persones amb necessitats especials perquè puguin fer pràctiques i millorar el seu currículum per a la inserció laboral.

Persones que arriben a través de centres educatius, Ajuntament i organitzacions del Tercer Sector, que necessiten un entorn laboral acollidor, amb un tracte respectuós i una tutoria comprensiva.

Coordinació directa amb l'entitat derivadora per garantir un bon acompanyament.

Resultats molt positius: el 2024 van participar 2 persones i aquest any ja n'han participat 5.

Agraïment sincer a l'equip de treballadores i coordinadores per fer possible aquesta experiència, que seguirem oferint també aquest any.

Proposta 2025:

Manteniment de l'equip de professionals, garantint la seva estabilitat i continuïtat.

Consolidar els equips de treball, vetllant pel seu bon funcionament i establint mecanismes de recanvi.

Millorar la gestió dels torns a través del Odoo, convertint-lo en l'eina bàsica de treball i comunicació.

Optimitzar els processos interns: acollida, altres i baixes, i sincronització de dades amb Gesco.

Enfortir la comunicació amb les sòcies

Impulsar la formació en Odoo i en altres àmbits segons les necessitats detectades.

Equip d'escolta

L'Isra explica com funciona la dinamització societària.

Creació i dinamització de l'Espai Comunitat a botiga.: juntament amb l'equip de Botiga i de Local, s'està creant un espai dins del supermercat per fer comunitat. De moment ja s'ha creat una bústia de suggeriments física.

Escolta activa de les sòcies: es milloren i es creen diferents canals per tenir una escolta activa de les sòcies. Seguiment comentaris full de torn. Bústia de Suggeriments i queixes. Missatgeria instantània a través del Odoo. Correu electrònic dels nous equips actius. Enquestes periòdiques.

UNIVERS SUPERCOOP:

S'ha posat en marxa l'Univers Supercoop, una proposta d'activitats amb l'objectiu de generar espais de trobada, aprenentatge col·lectiu i cohesió entre les sòcies i per fomentar la comunitat, promoure el coneixement de les productores i productes de Supercoop, i dinamitzar la cooperativa, juntament amb l'equip de Comunicació i de Botiga.

Des de l'abril del 2024 s'han dut a terme ja 12 activitats (8 al 2024 i 4 al 2025) amb una mitjana

d'una quinzena d'assistents.

1r divendres de cada mes, a les 18:00 h

Proposta 2025:

Finalització de l'espai sòcies.

Seguir amb la dinamització societària: Univers Supercoop, festa 5è aniversari, etc.

Millora la comunicació amb les sòcies:

Seguiment comentaris full de torn.

Bústia de Suggestiments i queixes.

Missatgeria instantània a través del Odoo.

Correu electrònic dels nous equips actius.

Enquestes periòdiques.

Equip de comunicació

El Carles Jodar explica com funciona l'equip.

Reunió setmanal de seguiment (52 reunions anuals)

Edició de textos i actualització de notícies de la pàgina web. (La mitjana de publicació és de quatre notícies cada setmana)

Creació i enviament del butlletí setmanal. (S'han creat i enviat 50 butlletins, Amb una taxa d'obertura mitjana superior al 50%))

Premis Supercoop (Es van lliurar premis a persones destacades per compres, torns, edat i implicació en el projecte del Supercoop.)

Actualització i manteniment de XXSS. (Instagram: +3.600 seguidors i 800 publicacions..

Telegram: +300 usuaris. Twitter: +1.650 seguidors i +2.100 tuits)

Creació de bosses promocionals (S'han fet un total de 300 bosses)

Creació de sorteig de Nadal

Difusió d'assistència a fires i esdeveniments.

Edició i enviament de notes de premsa adreçades als mitjans de comunicació. (Difusió de 3 notes de premsa)

Difusió de promoció de productes i "packs"

Proposta estratègica 25-26

Manteniment canals de comunicació: butlletí, xxss i comunicació física a botiga.

Millora indicadors d'impacte de les publicacions

Aplicació del pla anual de comunicació.

Sòcies inactives: Enviament carta, trucades telefòniques personalitzades i regal 5€ primera compra superior a 50€

Sòcies actives: Disseny i difusió campanya de producte fresc, difusió dia a dia supermercat, gravació videos de 10' sòcies actives testimonis, cartelleria a botiga i difusió dades impacte clau.

Sòcies més volum de compra: Invitació show cooking de l'obradora 30 places

Ciutadania (sensibilització): Conceptualització de la campanya a partir de dues idees: Aranzels i dades d'impacte compres de Supercoop i com afecta a la sobirania alimentària

Ideació, disseny i adaptació de la campanya, campanya publicitat amb mupis al carrer, difusió de vídeos, difusió campanya il·lustrativa i gabinet premsa per posar en valor els indicadors

Entitats: Oferir a les persones que formen part de totes aquestes col·lectivitats l'oportunitat de fer una o dues primeres compres a la botiga a preu de sòcia.

Dinamització d'espais del mercat: conjuntament amb l'Ajuntament: Plaça del mercat i l'interior del mercat.

Millora de la senyalització Itineraris marcats a terra o a paret, pantalla led, lona i millorar el carrer de la canal.

L'Alba Rojas apunta que caldrà una campanya específica sobre les jornades de la Red de Supermercados Cooperativos.

Equip de compres

El Jordi Masdeu explica la situació de l'equip de compres:

Manteniment indicadors clau; marge al 25%, minves menors al 5%, minimitzar el trencament d'estocs.

El marge ha caigut 3 punts respecte del 2023, de 25,35 a 21,85 al 2024. Estem treballant per estudiar els motius, però ja s'estan prenent mesures, com l'increment del 5% p. frescos. Les minves han pujat, com les vendes.

Incrementar noves de línies de productes i millorar l'assortit.

Hem introduït 37 nous productes, de totes les categories

Implementar noves promocions de productes.

Olis (quan va pujar el preu), Anma, cosmètica Lilà, vins diversos, El Jardí, promocions estacionals (Sant Jordi, Nadal, Castanyada).

Seguir desplegant projecte JUNTES (marge mitjà inferior) per donar suport a petits productors locals i potenciar la CISTELLA BÀSICA.

Junes: productes Obradora, olis, vins, pastes Onyar i cosmètica.

Cistella bàsica: primeres passes, costa definir els criteris (prioritat del 2025).

Millorar i potenciar granel i reducció envasos. Formació interna i propostes.

Aquest treball ha passat a gestionar-se, principalment, des de l'equip de medi ambient.

Limitacions de pressupost i condicionants de l'espai. Creació d'una categoria específica dins del programa de gestió de botiga.

Enfortir l'aliança amb L'Obradora, SCCL per poder desplegar noves línies de productes.

Molt important el projecte d'intercooperació (Supercoop, Frescoop, Obradora, mercat). Estudi

de llegum fresc en procés, per exemple.

Millorar vendes per reserves de comandes (millora sistema de reserva whatsapp) per potenciar carns i altres productes de petits productors.

S'han fet 3 formularis de comandes per encàrrec: pollastre eco, botifarra d'ou i conill. 16 persones han fet reserves. Bona valoració i es seguirà potenciant durant el 2025.

Millora de la gestió de compres.

Anàlisi de l'assortit, s'ha mesurat l'espai a botiga que ocupa cada família. S'ha fet formació de gestió de categories a través de la Red de Supermercados Cooperativos (2 membres de l'equip de compres) de 300 hores.

S'han detectat anomalies en l'agrupació de famílies i s'estan millorant, per exemple categoria granel. Ara sabem que 20% de l'espai de botiga s'utilitza com a magatzem.

Proposta estratègica 25-26

Assegurar el manteniment del marge al 25% (increment del 5% marge).

Millora de l'assortit i introducció de nous productes.

Compres conjuntes amb la Red de Supermercados Cooperativos.

Definició de la cistella bàsica amb uns preus el màxim d'asequibles.

Millorar els granel en sec i introducció de granel en fresc i plats preparats si es valida l'estudi.

Seguir amb l'anàlisi de les compres per famílies en funció del que aporten a les vendes i l'espai que ocupen en volum a la botiga (m² estanteries). Tenir dades per prendre decisions basades en fets i no en suposicions.

Decidir que fem amb el 20% de l'espai lliure a botiga.

Mantenir les minves per sota del 3%.

Promocions de productes en funció de les possibilitats i dels valors del projecte.

Equip de botiga

La Cris Rovira explica la gestió de botiga:

Coordinació de les tasques de botiga amb les sòcies de torn i que es sentin com a casa.

Funcionament diari de botiga.

Promocions de productes.

Localització fàcil i atractiva de productes a nevera i prestatgeria per tal que la compra sigui àgil i satisfactòria.

Millora coordinació amb comunicació i gestió de persones.

Reassignació de tasques de l'equip de botiga (Cris gestió de compres, Aina comunicació).

COMPOSICIÓ DE L'EQUIP BOTIGA:

De Gener a Novembre 2024 4 persones. (Cris jornada completa, Patricia Mitja jornada, Aina mitja Jornada i Oumayma jornada completa)

Desembre 2024 3 persones. Cris jornada completa, Patricia Mitja jornada, Aina mitja Jornada.

Gener 25 fins ara 4 persones i amb més jornada: Cris jornada completa, Patricia jornada

completa, Aina mitja Jornada i Oumayma mitja jornada)

Proposta estratègica 25-26: Botiga

Promocions a botiga per incrementar tiquet mig.

Millora de l'espai del granel.

Millora de l'espai de fleca.

Dinamització sòcies torn.

Millora gestió tasques a botiga.

Coordinació d'inventaris setmanals.

Capacitació i especialització de l'equip de botiga.

Equip d'informàtica

L'Olga Belmonte fa l'explicació:

Milliores a l'Espai Sòcia d'Odoo (usuàries): Possibilitat de consultar els tiquets mensuals de compra per producte. Consulta dels torns disponibles de botiga per a sòcies amb torn regular.

Gestió directa dels torns per a sòcies amb torn irregular des de l'Espai Sòcia.

Milliores als mòduls operatius d'Odoo (gestió interna): Adaptació dels mòduls per implantar el nou sistema de comptabilització de torns dels equips. Ajust dels mòduls a les necessitats reals de l'operativa diària de l'Equip de Gestió de Persones.

Milliores a la web i als sistemes digitals: Anàlisi de l'estat actual de la web (WordPress), comparativa amb altres webs de supermercats cooperatius i propostes de millora. Actualització de la web i del seu contingut. Creació i suport en l'adaptació dels nous comptes d'usuari, tant a Odoo com al gestor de correu electrònic.

Proposta estratègica 25-26: Informàtica

Estudiar la possibilitat d'instal·lar la versió Odoo v14 (actualment tenim la v12.)

Manteniment de l'Odoo.

Milliores part organitzativa l'Odoo.

Suport correus electrònics.

Suport informàtic.

Millora de la pàgina web.

Equip de mediambient

La Marta Farré fa l'explicació:

Nova configuració de membres de l'equip, es decideix centrar esforços en el granel.

Qüestionari de granel a les sòcies (71 respostes).

Propostes de millora del granel conjuntament amb compres. Actualment anàlisi compres granel 2025. Propostes a desenvolupar 2025-2026.

Pressupostos subvenció PEAC i anàlisi de la possibilitat de tenir granel en fred (llegums i plats preparats). Reunions amb l'ajuntament per veure necessitats sanitàries, recerca de proveïdors i pressupostos.

No hi ha hagut temps ni forces per fer més propostes de reducció d'envasos, nous productes, criteris compra, etc.

Proposta estratègica 25-26:

Anàlisi de les millores del granel.

Treball conjunt amb altres equips per la implementació de les millores en el granel.

Col·laboració amb botiga per la millora de l'espai dels granelers.

Promoure campanya sensibilització i informació de les millores/canvis introduïts al granel, així com resultats de les enquestes.

Millores en la reducció d'envasos (plàstics).

Millores en la selecció de productes per minimitzar la petjada ecològica.

Equip de sensibilització

La Marissi Valverde explica la situació:

Tallers sobre Cooperativisme i consciència sobre el que mengem a estudiants de Cicle Superior de Primària, Grau Mitjà, Grau Superior i Batxillerat de diferents Instituts.

Visites d'entitats socials i privades relacionades amb el cooperativisme o l'alimentació.

Consolidació d'un equip de Fires que permet la presència a ECOVIURE, Festa del Riu, Festa del Tomàquet, la Fira de Nadal i altres activitats.

Disseny de l'activitat "Carabassa, d'on vens?" per l'acollida de grups a l'Obradora.

Hem acollit 166 persones de 6 centres diferents, hem augmentat en un 56% el nombre de visitants respecte de l'any anterior.

Anàlisi dades impacte: perfil comprador i proveïdor i fluxes. En breu les publicarem. Gràcies a l'Anna Roca Dra. jubilada de la Universitat de Girona. Captació d'informes i estudis d'impacte.

Participació com a Lobby davant de l'Ajuntament, Departament Economia Social Generalitat, DARPA Generalitat i ARCA. Visibilització com a referent català del projecte, juntament amb l'Ateneu cooperatiu de la Catalunya Central.

Proposta estratègica 25-26: Sensibilització ampliant la sensibilització amb escoles.

Difusió projecte àmbit català i espanyol per seguir sent referent.

Indicadors d'impacte a través d'estudis i publicacions.

Jornada amb Justícia Alimentària

Lobby amb institucions públiques

Col·laboració amb l'Ateneu Cooperatiu de la Catalunya Central

L'Alba Rojas reforça la importància de l'autoestima i de la feina que podem fer cadascuna ens els nostres àmbits

Equip de manteniment del local

La Judith Saus fa l'explicació:

És un equip nou, que s'ha activat en els darrers dos mesos de manera oficial.

Abans de l'activació es va realitzar el muntatge i desmuntatge de la Decoració de Nadal de la botiga.

S'ha construït la bústia de suggeriments que posteriorment des de comunitat escolta s'està analitzant i donant resposta a les sòcies.

Actualment s'està treballant amb buscar un pressupost per la creació física de l'espai sòcies, on es disposarà de l'ordinador, taula, cartellera, etc.

Espai sòcies: proposta nou espai.

Proposta moble granel (sec i fresc).

Millores espai FLECA.

Manteniment de l'espai.

Millores d'estalvi energètic.

Precs i preguntes:

El secretari Jordi Masdeu proposa deixar els precs i preguntes per després de la votació del Reglament de Règim Intern, i les sòcies s'hi mostren d'acord.

4. Aprovació Reglament de Règim Intern

L'Isra Falcó explica què és i perquè serveix el RRI.

Defineix com ens organitzem, com participem i com garantim un funcionament transparent, equitatiu i coherent amb els valors cooperatius.

Recull aspectes com:

Tipologia de sòcies

Funcionament i organització interna (governança)

Criteris de selecció de productes

Drets i deures de les sòcies

Règim disciplinari i resolució de conflictes

Ha de ser una eina col·lectiva per reforçar la participació, l'autogestió, el bon funcionament tan social com empresarial i la cura comunitària.

Feina pendent (voluntàries?)

Elaboració del Protocol de prevenció, detecció i abordatge de les violències masclistes i

LGTBQIA-fòbica

Reglament de la Comissió de garanties

Precs i preguntes RRI

El Rubén fa preguntes sobre aspectes concrets del reglament, que són contestades per l'Isra.

Votació del Reglament de règim intern:

A favor 36

En contra 0

Abstencions 0

S'aprova el Reglament de Règim Intern per unanimitat.

5. Continuïtat del Consell Rector

COMPOSICIÓ DEL CONSELL RECTOR

Marissi Valverde, presidenta

Jordi Masdeu, secretari

Israel Falcó, tresorer

Núria Gázquez, vocal

Natxo Tarrés, vocal

Rosa Serra, vocal

A l'espera de noves candidatures per fer relleu l'any vinent.

La Marissi anuncia que a la propera assemblea anual deixarà el càrrec de presidència i del Consell Rector. El Consell rector demana implicació a les sòcies, i espera que hi hagi propostes per formar-ne part aviat.

6. Precs i preguntes

Alba Rojas: La gent que estava a l'inici del projecte, com ella, somiaven en viure una assemblea com aquesta. Ella marxa de l'assemblea impactada positivament. Som poques, tenim molta feina, però estem en la via que moltes somiaven.

El projecte d'intercooperació és molt important, perquè crea un ecosistema de cooperatives amb molt potencial.

Gemma Haro: Red de supermercados cooperativos. Cal garantir com garantir el concepte proximitat lligat amb la relació estatal.

El CR respon que es tracta de productes concrets que no poden ser de proximitat. De totes maners, s'agraeix el comentari i es tindrà en compte.

7. Comiat

El secretari agraeix la presència de les sòcies i dona per finalitzada l'assemblea

A les 13:43h finalitza l'assemblea ordinària de Supercoop.

Donen fe d'aquesta acta:

MARIA ISABEL VALVERDE
Presidenta

JORDI MASDEU (per FRESCOOP)
Secretari

MARTA FARRÉ FUSTAGUERAS
Interventora d'acta

ALBA ROJAS PÉREZ
Interventora d'acta