

Cordial saludo,

Señores Asociados Asocopservir

Informamos que el día 21 de Noviembre/24, en el desarrollo del empalme de la nueva Junta Directiva de Asocopservir, realizamos reunión con el delegado de la Supersolidaria y Representante Legal de Copservir, señor Yovani Montilla y su equipo asesor.

A continuación hacemos un resumen de los puntos tratados y en especial ampliamos sobre el primer punto que demandó la mayor parte del tiempo de la reunión:

1. Bonificación año 2024 para definir un acuerdo extraconvencional:

Cumpliendo con nuestro deber, llevamos la propuesta definida en Asamblea extraordinaria realizada el 6 y 7 de noviembre asentado en acta # 15.

El señor Yovani manifestó que su objetivo es alcanzar los índices presentados en el plan de recuperación entregado a la Supersolidaria, el cual fué revisado y conciliado con el grupo gerencial, y donde la propuesta sobre este punto fué el NO pago de la bonificación 2024.

El señor Yovani manifiesta su desconcierto al recibir una propuesta de pago del 100% cuando la proyección de pérdida a cierre de año es mucho más elevada que antes (-75 Mil millones según datos del área financiera). Esto lo considera una falta de responsabilidad y conciencia respecto a la realidad de Copservir. Advierte que no cumplir con el plan de recuperación puede significar por parte de la Supersolidaria una decisión de liquidación de Copservir al no tener viabilidad financiera.

Nuestra posición como Junta Directiva de Asocopservir frente a esta situación es encontrar un punto neutral donde se tenga en cuenta la necesidad de los trabajadores y al mismo tiempo se considere la realidad de la empresa, ante todo, lograr una oportunidad de sobrevivir en el mercado y salir adelante como lo hemos hecho antes.

Invitamos a todos los asociados para que a través de su representante elegido manifiesten su opinión sobre éste tema y que entre todos podamos encontrar una salida.

Recordemos que el objetivo de la bonificación es contribuir con los gastos de nuestros trabajadores en las épocas decembrinas, en tal sentido se debe entender que éste beneficio no puede considerarse un generador de riqueza y por ende debe estar enmarcado en los principios corporativos de equidad e igualdad.

2. Aportes y solicitudes en materia de ingresos.

Adicional a lo anterior se discutieron otros temas de vital importancia puesto que nuestros beneficios dependen de los resultados de Copservir, esto nos obliga como sindicato a sugerir, revisar, opinar y cuestionar cuando sea necesario, cualquier decisión de tipo administrativa que pueda incidir en los excedentes de Copservir. Por tal motivo se destinó parte de la agenda a discutir los siguiente puntos directamente relacionados con los Ingresos de la empresa:

- **Góndolas** (ingresos por exhibiciones): categorizar los puntos de venta para el cobro de espacios en visibilidad. Los espacios en los puntos con mayor demanda deben costar más.
- **Información** (Vender la información a proveedores que hoy se maneja a través de Dunhumby).
- **Plan Puente 2024** (requerimos garantizar surtido para aprovechar la temporada Diciembre/24-Enero/25).
- **Capacitaciones a personal pdv** (avanzar con el fortalecimiento de éste equipo y evaluar resultados (Trabajar habilidades para el mejoramiento en ventas).
- **Líneas telefónicas y conectividad** (Cambiar la mentalidad, las líneas únicas nacionales son una herramienta complementaria, no la única alternativa para atender el mercado. Requerimos números celulares adicionales a los corporativos y activar las líneas fijas de banda ancha que vienen con el servicio de internet, Más canales, No condicionar al cliente y esto traerá más movimientos de la caja registradora.
- **Flota de Mensajeros** (Mejorar la operatividad, que la herramienta permita agilizar y optimizar tiempos, si tenemos un mensajero y un pedido en la droguería, no tiene sentido esperar a que venga otro mensajero desde otra ubicación para atender ese pedido, la flexibilidad debe permitir asignarlo al que está en el momento de la verdad). También necesitamos mejorar las pólizas de seguro todorriesgo, las pólizas actuales no satisfacen las necesidades de nuestros compañeros mensajeros.
- **Herramientas Tecnológicas.** (En el aspecto tecnológico se requiere priorizar la atención de todos los requerimientos que generen ventas. Vytex y Posweb deben ajustarse a la necesidad de la empresa)

Atentamente,
Junta Directiva
Asocopservir.