

## Anexo II. Contenido y requisitos del ACUERDO COOPERATIVO

Este documento tiene como objetivo informar sobre los requisitos que tiene que cumplir la cooperativa para quedar exceptuado de la obligación de formalizar contratos de compraventa por la entrega de la producción de sus socios.

Cada cooperativa tendrá que redactarlo según sus necesidades y peculiaridades, teniendo en cuenta las observaciones que se hacen a continuación.

Se **exceptúa la obligación de formalizar contratos** a las cooperativas cuando sus socios entreguen la producción, si se cumplen una serie de **requisitos** (todos los que a continuación se detallan):

1º.- Que quede establecido en los estatutos de la cooperativa la **obligación de entrega del producto por los socios.**

Este requisito debe haberse recogido explícitamente en los estatutos sociales. Lo habitual es que se recoja en el artículo relativo a las obligaciones de los socios.

Ejemplo a incluir en caso de necesitar una modificación estatutaria a este respecto:

*“Participar en las actividades que constituyen el objeto social de la cooperativa mediante la entrega a ésta de la totalidad de los productos obtenidos en sus explotaciones declaradas e inscritas en la cooperativa y la utilización de sus servicios, con sujeción a los acuerdos que adopte el Consejo Rector.*

*En aquellos supuestos en el que el socio no haya aportado el producto o parte del mismo o no hubiera utilizado total o parcialmente los servicios cooperativos, estará obligado a abonar a la cooperativa un canon para amortización y gastos generales, importe que será igual por Kg. de producto dejado de aportar al importe descontado por la misma medida de peso a los restantes socios que aportaran su producto.”*

2º.- Que los estatutos o un acuerdo de la cooperativa establezcan, antes de que se formalice la entrega, el procedimiento de **determinación del valor del producto** entregado por los socios y el **calendario de liquidación**.

No hay porque modificar los estatutos sociales si estos no recogen el procedimiento de determinación del valor del producto y el calendario de liquidación. **Es válido un acuerdo de la cooperativa.**

Siempre que los estatutos sociales no establezcan como competencia exclusiva de la Asamblea General la fijación del procedimiento de determinación del valor del producto entregado por los socios y el calendario de liquidación, **el órgano competente para su adopción será el CONSEJO RECTOR.**

Dicho acuerdo debe adoptarse obligatoriamente antes de que se realice la entrega del producto por parte del socio, no será válido un acuerdo posterior. Lo más aconsejable es que se establezcan dichos extremos con a la aprobación de las **normas de campaña**.

En el acuerdo cooperativo debería constar:

1. Procedimiento de clasificación, muestreo, trazabilidad, valorización, etc.... del producto que entra en la cooperativa.
2. Descripción de los costes de la cooperativa imputables a la manipulación/transformación/comercialización... del producto, tanto los intrínsecos del proceso en cuestión, como los derivados de toda la actividad empresarial.
3. Metodología de cálculo del precio por cantidad de producto entregado, a pagar al socio en función de la categorización, fecha de entrega u otros.
4. Plan de pagos y liquidación final

3º.- Que dichos extremos sean conocidos por los socios, mediante una **comunicación fehaciente**.

**Se tiene que utilizar un medio de comunicación con el que la cooperativa pueda probar que ha quedado constancia del conocimiento del acuerdo por cada uno de sus socios. La puesta en práctica de este requisito es una cuestión controvertida que desde Cooperativas Agro-alimentarias de España se esta aclarando con la AICA.**

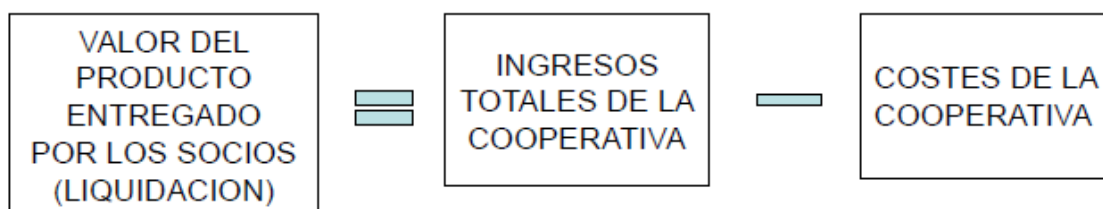
Dicho lo anterior, y hasta que se clarifique por la administración competente, se recomienda que se utilicen los canales habituales de comunicación con los socios: burofax, entrega personal firmada (recibí), correo postal, correo electrónico, área privada del socio en la web de la cooperativa, WhatsApp, SMS..., **sería conveniente que el medio que utilicemos garantice acuse de recibo.**

**En todo caso el acuerdo debe publicarse en el tablón de anuncios de la cooperativa y estar accesible para el socio.**

### **DETERMINACIÓN DEL VALOR**

No hay un procedimiento de determinación de valor único. Cada cooperativa tendrá que adaptarlo a su operativa y estándares establecidos por sus órganos de gobierno, que como hemos recomendado anteriormente se incluiría en las normas de campaña.

De manera esquemática podemos considerar el valor del producto como:



A continuación, y a modo orientativo se detalla como podría ser un procedimiento de determinación del valor que, como hemos comentado, siempre tiene que redactarse y adaptarse a las características y necesidades de cada cooperativa y al tipo de producto que se trate.

### **1. Procedimiento de clasificación, muestreo, trazabilidad y valorización del producto que entra en la cooperativa.**

Puede constar de los siguientes conceptos:

- Comunicaciones exigidas al socio de forma previa a la entrega del producto.
- Sistema de clasificación del producto en la recepción que será tenido en cuenta para la diferenciación de los pagos al socio
  - Momento de la entrega
  - Afectación de plagas y enfermedades/daños meteorología
  - Limpieza
  - Tipo de recogida
  - Variedad
  - Cultivo ecológico
  - .....
- Procedimiento de toma de muestras del producto, si procede
- Determinación del destino del producto procedente de cada categoría según el procedimiento descrito.
- **Sistema de trazabilidad** del proceso de identificación del lote al que pertenece: Determinación de lotes, Forma de Identificación de Depósito, fecha de llenado...

En cada caso se expondrán de forma detallada y clara los criterios que determinan la valorización final del producto entregado.

### **2. Definición de los costes de la cooperativa que repercuten de forma directa en el valor del producto**

Cada cooperativa debe describir esquemáticamente la operativa de su proceso industrial y comercial, identificando los conceptos de coste que se originan en ese proceso.

Se tiene que determinar qué costes serán imputados en la liquidación y, en su caso, el algoritmo de cálculo si lo hubiese. No se considera necesario especificar en el acuerdo los importes de los costes ni el valor medio a imputar en cada campaña (puede ser una información sensible que, en su caso, la cooperativa quiera proteger).

Se pueden incluir todos los costes del proceso. A modo de ejemplo:

Gastos de personal • Amortización de equipos, instalaciones y máquinas • Suministros • Reparación y conservación • Impuestos y tributos • Seguros • Gestión del hueso y de los efluentes • Gastos financieros • Transporte del producto • Materiales de envasado. • Paletizado • Transporte del producto transformado/envasado • Suministros • Gestión comercial • Gastos generales. • Dotación a reservas obligatorias • Otros gastos.

### **3. Metodología de cálculo del precio por kg del producto entregada a pagar al socio**

En primer lugar, tiene que estar establecido el procedimiento de determinación del valor del producto de cada uno de los lotes/depósitos/partidas/categorías en caso de que condicionen el precio pagado al socio, definiendo los procesos/algoritmos que van a determinar una diferenciación en los precios si estuviese establecido.

El grado de definición del procedimiento dependerá de cada cooperativa. Los conceptos que obligatoriamente tienen que estar reflejados son aquellos que afectan directamente en el precio final del producto por cantidad. Valgan como ejemplo:

- Protocolo para su clasificación
- Definición de periodos de recogida
- Aplicación de índices de calidad
- Método de agrupación de diferentes lotes en la fijación de valores medios
- Bonificaciones/penalizaciones establecidas, si las hubiera.

En segundo lugar, tiene que incluirse de forma obligatoria el método de cálculo del precio a pagar al socio por el producto/cantidad, según los criterios que se determinen en cada cooperativa:

- Periodo de referencia para el cálculo del precio (por entrega, diario, semanal...)
- Aplicación de calibres/rendimientos....
- Afectación del precio de venta de cada lote/deposito
- Bonificaciones/penalizaciones establecidas, si las hubiera
- Asignación de otros ingresos obtenidos de la cooperativa (subproductos, beneficios de otras ventas,...)
- Forma de asignación de gastos y amortizaciones de la cooperativa definidos previamente.
- Forma de repercutir anticipos y compras a la cooperativa

### **CALENDARIO DE LIQUIDACIÓN**

Es obligatorio establecer la **fecha concreta** en la que se realizará la **liquidación final** de la campaña.

Si con antelación a esa fecha se producen **pagos parciales o anticipos** también se tendrán que recoger las **fechas explícitas** en que vayan a producirse los pagos, así como la **cuantía** (importe fijo o porcentual) de los mismos.

También hay que indicar si existe algún concepto que condiciona el pago: momento de entrega del producto, categoría, calibre, ....

El número de plazos y los condicionantes serán tantos como decida la cooperativa.

### **MODELO GENÉRICO DE ACUERDO COOPERATIVO**

**(No es válido hasta que se haya adaptado a cada cooperativa, producto, normas y campaña concreta)**

El Consejo Rector/Asamblea General (*lo que proceda*) de \_\_\_\_\_, S.Coop.And., debidamente convocado al efecto y válidamente constituido, en reunión del día \_\_\_\_\_, celebrada en la sede social de la cooperativa, adopta el presente ACUERDO COOPERATIVO que será de aplicación a todos sus socios.

**1. PROCEDIMIENTO DE ENTREGA, CLASIFICACIÓN, MUESTREO, TRAZABILIDAD Y VALORIZACIÓN**

*(Cada cooperativa deberá incluir sus normas de campaña, teniendo en cuenta que tiene que contener el modo de entrega, clasificación, muestreo y trazabilidad; de forma detallada, los criterios que determinaran la valorización final del producto y en su caso, los diferentes grupos de liquidación que existan en la cooperativa))*

Si no se tienen normas de campaña a continuación facilitamos redacción a título de ejemplo:

**ENTREGA/RECEPCION DE \_\_\_\_\_.**

1. La entrega de \_\_\_\_\_ será desde el día \_\_\_\_\_ hasta la fecha que determine el Consejo Rector, de acuerdo con el régimen de entradas, el estado del producto, las condiciones climatológicas y otras circunstancias.

2. \_\_\_\_\_ (producto) se entregará a granel/envasado, limpio de elementos extraños y en buenas condiciones para su limpieza/lavado/clasificación... rechazándose o practicándose descuentos a las partidas que incumplan estas condiciones.

En la recepción se identificarán los pales y se recogerán según la variedad de \_\_\_\_\_

3. El horario de entrega/recepción será de \_\_\_\_\_

4. Es obligatorio la entrega del Documento de Acompañamiento al Transporte (DAT) en cada entrega.

### CLASIFICACIÓN, MUESTREO, CALIDAD, TRAZABILIDAD Y VALORIZACIÓN

1. El socio será responsable de indicar la variedad de \_\_\_\_\_. En caso de incumplimiento se aplicará una sanción de \_\_\_\_\_.

2. Se fijan como estándares de calidad los siguientes:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Se procederá a clasificar la \_\_\_\_\_, según los estándares de calidad enumerados anteriormente.

Clase/grupo primero \_\_\_\_\_

Clase/grupo segundo \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

No se admitirán partidas que no cumplan los anteriores estándares de calidad. Se practicarán descuentos a aquellos socios que incumplan los mismos.

3. Los **descuentos y penalizaciones** a practicar en los casos citados serán los siguientes:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Estos porcentajes se aplicarán sobre el peso neto/pale de la partida objeto de sanción.



4. Las **primas y bonificaciones** a practicar en los casos citados serán los siguientes:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Estos porcentajes se aplicarán sobre el peso neto/pale de la partida objeto de sanción.

5. No se admitirán \_\_\_\_\_ que no hayan recibido los tratamientos \_\_\_\_\_.

6. A efectos de trazabilidad de determina como proceso \_\_\_\_\_.

7. Se tomará una muestra de cada partida/pale de \_\_\_\_\_ que se entregue.

A los efectos de dar cumplimiento a la Ley de 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, a continuación, se detallan el **proceso para determinar el valor del producto, calendario de liquidación y comunicación al socio.**

## **2. DETERMINACIÓN DE LOS COSTES/GASTOS QUE REPERCUTEN EN EL VALOR DEL \_\_\_\_\_(producto)**

*(Cada cooperativa puede describir de forma esquemática la operativa de su proceso industrial y/o comercialización, identificando los conceptos de coste que se originan en el proceso).*

Los gastos generales se imputarán de acuerdo a los criterios que el Consejo Rector determine y los gastos específicos se imputarán en función de lo establecido en el procedimiento de entrega, clasificación, muestreo, trazabilidad y valorización del producto de acuerdo al coste en el que se haya incurrido para la transformación, comercialización y gestión del producto entregado por el socio.

En el proceso transformación, comercialización, y gestión se incurre, entre otros, en los siguientes gastos que repercuten en el valor final del producto (*poner o quitar los necesarios*):

- Transporte
- Suministros
- Reparación y conservación
- Materiales
- Paletización
- Gestión comercial
- Gastos de personal
- \_\_\_\_\_

### **3. CALCULO DEL VALOR DEL PRODUCTO**

**Precio. – Opciones:**

- a) *Para la determinación del valor del producto entregado por el socio con destino a comercialización se empleará como referencia el importe pagado por el comprador.*
- b) *Para la determinación del valor del producto entregado por el socio con destino a comercialización se empleará como referencia la cotización publicada en la lonja/PoolRed..... correspondiente al \_\_\_\_\_ (día específico, fecha de entrega del producto, etc...), para la categoría y calidad correspondiente.*

**Gastos.** – Se aplicarán los especificados en el apartado “Determinación de los costes/gastos que repercuten en el valor del producto”.

**Descuentos y/o penalizaciones.** – Se aplicarán los siguientes descuentos:

*(Cada cooperativa tendrá que especificar los supuestos que conlleven descuentos/penalizaciones en la liquidación del producto)*

**Primas y/o bonificaciones.** - Se aplicarán los siguientes descuentos:

*(Cada cooperativa tendrá que especificar los supuestos que conlleven primas/bonificaciones en la liquidación del producto)*

Para determinar el valor del producto en la liquidación se tendrá en cuenta el precio \_\_\_\_\_ (según la opción escogida), más primas/bonificaciones a aplicar en cada caso, menos los descuentos/penalizaciones a aplicar en cada caso, menos los gastos/costes de la cooperativa, menos las reservas necesarias para el buen funcionamiento de la cooperativa.

#### **4. CALENDARIO DE LIQUIDACIÓN**

*(El número de plazos y los condicionantes serán tantos como decida la cooperativa)*

##### **Opciones:**

- a) Los socios podrán solicitar anticipos por cantidad de producto entregado, por un importe máximo que será fijado y actualizado por el Consejo Rector de acuerdo a los precios de mercado.

b) Los socios podrán solicitar pagos a cuenta, según el siguiente calendario de liquidación:

- El \_\_\_\_ (porcentaje o importe fijo/por cantidad) no más tarde del ..... para el producto (entregado) antes de \_\_\_\_\_(fecha).
- El \_\_\_\_ (porcentaje o importe fijo/por cantidad) no más tarde del ..... para el producto (entregado) antes de \_\_\_\_\_(fecha).

La **liquidación final** de la campaña se realizará a más tardar a la fecha de finalización del ejercicio económico/a la fecha de finalización del ejercicio económico de la campaña en la que se produzca la entrega del producto.

El calendario anterior podrá modificarse por acuerdo de Consejo Rector en función de la situación de producto vendido y cobrado, comunicando dicha modificación a los socios.

## **5. COMUNICACIÓN A LOS SOCIOS**

El presente acuerdo será comunicado fehacientemente al total de los socios de la cooperativa a través de los siguientes medios:

- Publicación del acuerdo en el tablón de anuncios de la cooperativa, y
- \_\_\_\_\_ (incluir específicamente qué canales de comunicación con el socio emplea la cooperativa, por ejemplo, email, carta, zona privada de la web, Whatsapp, etc.) .....

Los socios tendrán conocimiento del presente acuerdo, por los medios especificados, antes de la entrega de su producción.

## **6. VALIDEZ DEL ACUERDO**

El presente acuerdo es válido hasta que se modifique y sea comunicado de nuevo a los socios de la cooperativa.

El presente acuerdo es válido y de aplicación también para aquellos socios que se incorporan a la cooperativa con posterioridad a su aprobación.