



COOP. DEL CAMPO SAN ANTONIO ABAD S.C.A.  
C/JUAN RAMÓN JIMÉNEZ 48 – 21620 TRIGUEROS  
HUELVA TF: 959307014 FAX: 959305196

[oleocampina@oleocampina.es](mailto:oleocampina@oleocampina.es)

[www.oleocampina.es](http://www.oleocampina.es)

El Consejo Rector la Cooperativa del Campo San Antonio Abad, S.C.A., debidamente convocado al efecto y válidamente constituido, en reunión del día 29 de abril de 2024, 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.**

### **ENTREGA/RECEPCIÓN DE TRIGO DURO.**

1. La entrega de trigo duro será desde el día 30 de abril de 2024 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. El trigo duro se entregará a granel, limpio de elementos extraños y en buenas condiciones para su clasificación, rechazándose o practicándose descuentos a las partidas que incumplan estas condiciones.
3. El horario de entrega recepción será de lunes a viernes de 11,00 horas a 21,30 horas y los sábados de 11,00 horas a las 21,30 horas.
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 trigo. En caso de incumplimiento se le aplicará una sanción en función de los daños ocasionados.
2. Se fijan como estándares de calidad los siguientes: Vitrosidad, Peso Específico y Proteínas. La humedad debe ser inferior a 12.

Se procederá a clasificar el trigo duro, según los estándares de calidad enumerados anteriormente:

GRUPO PRIMERO: PROT $\geq$  13, PE $\geq$  80 Y VIT  $\geq$ 80

GRUPO SEGUNDO: PROT $\geq$  12, PE $\geq$ 78 Y VIT $\geq$ 75

GRUPO TERCERO: PROT $\geq$  11, PE $\geq$ 77 Y VIT $\geq$ 60

GRUPO CUARTO: PROT $<$ 11, PE $<$ 77 Y VIT $<$ 60.

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

3. A efectos de trazabilidad, cada partida quedará registrada en una celda de almacenamiento, para que en cada momento se sepa las partidas que integran cualquier celda.
4. Se tomará una muestra de cada partida de trigo duro 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 TRIGO DURO.**

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 de transformación, comercialización, y gestión se incurre entre otros, en los siguientes gastos que repercuten en el valor final del producto: Materiales, Reparación y conservación, Servicios de Profesionales Independientes, Transportes, Seguros, Comisiones Bancarias, Publicidad, Suministros, Gastos Diversos, Tributos y tasas, Gastos de Personal, Gestión Comercial, Gastos Financieros y Amortizaciones.

## **3.- CÁLCULO DEL VALOR DEL PRODUCTO.**

**Precio.-** 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.

**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 descuentos en aquellas partidas que supere los 12 de humedad y las entregas que vengan con demasiada suciedad.

**Primas y/o bonificaciones.-** Se aplicarán bonificaciones entre los diferentes grupos de trigo duro en función a sus calidades y que dependerán de las diferencias que coticen en lonja en relación de los distintos grupos.

Para determinar el valor del producto en la liquidación se tendrá en cuenta el precio pagado por el comprador, 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 calendario oficial de pagos de trigo duro será el siguiente:

- Primer anticipo o primera liquidación parcial será en julio o agosto de 2024.
- Liquidación final en diciembre de 2024.

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.

La **liquidación final** de la campaña se realizará a más tardar en diciembre de 2024, una vez finalizado el ejercicio económico.

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
- Carta, email, 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.