

IICA
E70
441

IICA-CIDIA

CONVENIO MAC-IICA
DOCUMENTO N° 14.A

26 NOV 1985

IICA - CINTA

ESTRUCTURA JURIDICA, ORGANIZACIONAL Y
FUNCIONAMIENTO DE CENTROS DE ACOPIOS

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y CRIA
AREA RURAL DE DESARROLLO INTEGRADO DEL VALLE DE AROA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
OFICINA EN VENEZUELA

IICA
E70
441

DONDO SIMON BOLIVAR (F.S.B.)

CARACAS, OCTUBRE DE 1983

CONVENIO MAC-IICA
DOCUMENTO N° 14.A.

ESTRUCTURA JURIDICA, ORGANIZACIONAL Y
FUNCIONAMIENTO DE CENTROS DE ACOPIO-

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y CRIA
AREA RURAL DE DESARROLLO INTEGRADO DEL VALLE DE AROA
INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
OFICINA EN VENEZUELA

FONDO SIMON BOLIVAR (F.S.B.)

CARACAS, OCTUBRE DE 1983

002300000

EL PRESENTE DOCUMENTO FUE ELABORADO POR EL
INGENIERO AGRONOMO Y ECONOMISTA SERGIO BARRIA --
PEREZ, CONSULTOR DEL IICA, OFICINA VENEZUELA, --
QUIEN CONTO CON LA COLABORACION DEL CONSULTOR --
EDGARDO OYARCE Y CON LOS VALIOSOS APORTES DEL JE
FE DE LA ACTIVIDAD, INGENIERO AGRONOMO CARLOS --
ALONSO Y DEL COORDINADOR DEL PROGRAMA DE AGROIN-
DUSTRIA Y COMERCIALIZACION DEL ARDI AROA, INGE-
NIERO LUIS MARCIAL.

INDICE

<u>TEMA</u>	<u>PAG.</u>
I. INTRODUCCION.....	1
II. ESTRUCTURA JURIDICA Y ORGANIZACIONAL DEL CENTRO DE ACOPIO.....	3
2.1. Criterios generales.....	3
2.1.1. Justificación de la existencia de los Centros de Acopio.....	6
2.2. Tipos de Empresas.....	7
III. ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO.....	13
3.1. Aspecto organizacional.....	13
3.2. Actividades y funcionamiento.....	14
3.2.1. Pautas básicas para el funcionamiento.....	14
3.2.2. Actividades.....	15
IV. ANEXOS.....	19

ESTRUCTURA JURIDICA, ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO
DE CENTROS DE ACOPIO.

I. INTRODUCCION.

En general, los problemas que afectan a la comercialización de los productos agrícolas no pueden ser resueltos, en forma definitiva, si no se encarán conjuntamente con los productores y de manera tal que comprendan la globalidad de la "ACTIVIDAD AGRICOLA", vale decir, desde la producción propiamente tal hasta la escogencia que hace el consumidor de un determinado producto, pasando - lógicamente- por la comercialización y/o transformación del mismo.

La fase de comercialización en sí, constituye un proceso con dinámica propia que se afecta, permanente y continuamente, por variables tanto endógenas como exógenas.

Por estas razones, la participación plena de los productores en -- los niveles de decisión y dirección es fundamental para garantizar la -- elaboración de programas reales y, por supuesto, el cumplimiento de los mismos. Es decir, sólo la concurrencia de los intereses de los productores, identificados con los objetivos de las Formas Asociativas (FAS) hará posible el éxito de la gestión comercializadora.

La creación de nuevas organizaciones sociales de base (Formas Asociativas - FAS-), el fortalecimiento de las existentes y la capacitación selectiva como también masiva, deberán constituir preocupación permanente del ARDI a objeto que ellas alcancen un desarrollo autosostenido sobre la base de la participación.

Normal y generalmente se identifica al --- Centro de Acopio con una infraestructura física para acopiar productos, formando volúmenes significativos para enfrentar en buena posición al mercado; además de permitir la realización de labores de -- limpieza, selección e igualación e incluso de empaque cuando así se amerite, así como servir de base para el almacenamiento y conservación en etapas más avanzadas del desarrollo de sus operaciones.

Ahora bien, entendemos que con esta definición estática del-- Centro de Acopio, él no resuelve - por sí sólo - los múltiples problemas de comercialización que deben enfrentar los pequeños y medianos productores. Por naturaleza, el proceso de comercialización es - dinámico y el Centro de Acopio no es más que un eslabón dentro del-- mismo, cuya importancia está determinada por la orientación que las --Formas Asociativas (Asoc. Civil, Cooperativa u otras) que lo dirige quiere darle.

Es decir, más allá de ser punto de confluencia de productos, su importancia radicaré en la medida que en su entorno converjan -- los pequeños y medianos productores con toda su carga de motivaciones, intereses y respuestas, constituyendo la base orgánica de un - sólido proceso de participación en todo el espectro que la comercialización agrícola representa.

La operación misma de un Centro de Acopio no puede darse ais-- ladamente, por el contrario, ella debe estar inserta dentro de un esquema global de comercialización de forma que el acopio pueda realizarse en diversos puntos adecuados para ello o no producirse acopio alguno, fluyendo el producto directamente del predio al mercado previamente seleccionado por la dirección del organismo. Por tal razón, es más conveniente y propio hablar de un "Sistema de Acopio" dentro del proceso de comercialización.

La participación de los productores en los diferentes niveles de dirección y en cada una de las etapas de toma de decisiones es la mayor garantía de la eficiencia operativa de la empresa, así como ella será, también, determinante en el progreso de la organización hacia estadios más elevados de actividades hasta llegar, en el tiempo, a operar como una auténtica "Empresa de Servicios de Comercialización del Valle de AROA".

A continuación se presenta un esquema tentativo de la estructura jurídica y orgánica de esta entidad comercializadora, así como un esbozo de las actividades a acometer en su primera etapa de funcionamiento.

II. ESTRUCTURA JURIDICA Y ORGANICA DEL CENTRO DE ACOPIO.-

2.1. Criterios Generales:

Se decía que la confluencia de productos al Centro de Acopio implica - a su vez - la confluencia de los productores al mismo, facilitando su acción participativa en la gestión del Centro. Tal como está planteado y discutido con los productores, el poder de decisión respecto de las orientaciones y directivas radicará única y exclusivamente en los socios - productores a través de las instancias orgánicas que oportunamente se establezcan.

La asociación de los productores, a la entidad u organización jurídica que administrará el Centro de Acopio, podrá ser a título individual o por intermedio de sus organizaciones cuando ellas existan. Cualesquiera que sean las Formas Asociativas (FAS) a implementar, ellas deberán garantizar la absoluta democracia interna en los niveles de participación de los asociados y la igualdad en cuanto a deberes y derechos de los mismos.

Se deberá procurar cierta homogeneidad económico-social del universo de socios a objeto de evitar conflictos de intereses que hagan peligrar la organización.

El Centro de Acopio deberá constituir, desde su inicio, la base para formas de organización de los productores más avanzados y estables, razón por la cual, la estructura jurídica que se dé tendrá que permitir la adecuación progresiva de la organización para enfrentar otros tipos de actividades, igualmente beneficiosas para los socios. Actividades como la adquisición y distribución de insumos, de alimentos y productos de consumo masivo podrán ser encaradas por la organización en etapas posteriores cuando se haya consolidado en la operatividad de sus primeras funciones. Es decir, el Centro de Acopio deberá ser el punto de partida para llegar a constituir una "Empresa de Servicios de Comercialización".

Si bien, el éxito de las gestiones operativas de un Centro de Acopio reside fundamentalmente en la plena participación de los socios-productores, debemos enfatizar también la necesidad de contar con un equipo gerencial-administrativo de alta calidad que será el responsable de materializar las políticas y programas que la organización haya aprobado. Un adecuado esquema de control y vigilancia de los socios sobre el personal gerencial y administrativo será la mejor garantía de que los intereses generales de la organización no serán distorsionados.

En su primera etapa de funcionamiento, y por el tiempo que sea necesario, el ARDI deberá asignar funcionarios que con dedicación exclusiva asesoren al Centro de Acopio, en todas las actividades que él desarrolle, especialmente, en el trabajo con los

socios para la inducción, promoción, capacitación, consolidación de sus organizaciones, información, etc.

De igual manera, la Corporación de Mercadeo Agrícola deberá jugar un papel importante en la asesoría al Centro de Acopio, dada la experiencia que, a la fecha, en esa entidad se ha acumulado. Así, además de concurrir con aporte financiero para el inicio de las operaciones del Centro de Acopio, ella deberá destinar los funcionarios que se estimen necesarios para asesorar la organización en su fase de arranque y hasta su plena consolidación.

Oportunamente los socios deberán decidir su afiliación como entidad, a la "Federación Nacional de Centros de Acopios (FENACA), Asociación Civil de carácter nacional que integra a todos los Centros de Acopio patrocinados por la CMA y cuyas funciones principales son la de "representar, defender los intereses de sus afiliados, fomentar el funcionamiento de las organizaciones de productores para la comercialización de su productos y cooperar y participar con los organismos e instituciones que promueven una mejor comercialización de la producción agropecuaria, así como la de coordinar la política y planes de comercialización de los productos de los Centros de Acopio afiliados, planificar equitativamente la producción con miras a aprovechar las mejores oportunidades del mercado". En todo caso, los asesores del ARDI y CMA deberán entregar toda la información sobre FENACA a los socios del Centro de Acopio para que éstos evalúen con pleno conocimiento de causa, la conveniencia o no de su afiliación.

Por último, debemos mencionar que, dadas las características específicas y particulares del sector de AROA, por un lado y del sector de YUMARE por el otro, hace aconsejable la creación de dos entes jurídicos separados para el manejo de los dos Centros de --

Acopio programados.

2.1.1. Justificación de la existencia de 2 centros de Acopio

En Aroa los socios del Centro serían pequeños productores ubicados en los cerros cuya producción principal es el café, producto que no presenta mayores problemas de comercialización; sin embargo, los cultivos asociados y subsidiarios como el ocumo ; ñame; apio y cambur presentan serios problemas que se esperan resolver por intermedio del Centro de Acopio. Además, tenemos que las vías intercerros prácticamente no existen y todos ellos agrupados en las llamadas "filas" convergen a Aroa.

En el sector de Yumare, en cambio, el cultivo principal actual y/o programado es el cítrico, teniendo como protagonistas fundamentales a productores-parceleros tipo mediano; las fincas son de topografía plana con buenas vías de comunicación entre sí y hacia todos los sentidos geográficos. Circundante al parcelamiento existen productores que van de medios-grandes a grandes que también son potenciales socios del Centro de Acopio. Si bien existe una Asociación de Fruticultores (AFRUVAYA) no todos ellos pertenecen a esta organización que tiene como proyecto principal la instalación de una planta de tratamiento de cítricos en San Felipe. En general, las organizaciones existentes son débiles ya que fueron creadas y están motivadas en función de obtener créditos que, al no ser adecuadamente tramitados nunca se les otorga.

En este sector, el Centro de Acopio deberá procurar resolver los problemas de mercadeo de los Cítricos y de los cultivos asociados como la Lechoza; Auyama y Plátano.

.../...

2.2. Tipos de Empresas:

Las alternativas más viables, existentes en el país, para crear las Formas Asociativas (FAS) que operarán los Centros de Acopios son la "Cooperativa de Comercialización" y la "Asociación Civil".

La Cooperativa se rige por una jurisdicción especial contenida en la Ley General de Asociaciones Cooperativas y, en términos generales, podemos decir que ella se orienta fundamentalmente a la protección de los productores y consumidores primarios, facilitando su organización legal (en cuanto a la adquisición de personería jurídica que es automática), supervisando sus operaciones, otorgando exenciones tributarias y prestando asesoría que el desarrollo de la misma requiera. Ella permite la asociación de personas naturales entre sí y de éstas con personas jurídicas sin fines de lucro, lo que permitiría, si así fuera necesario, la incorporación de la CMA u otra entidad como socio de la Cooperativa.

También, la forma cooperativa permite una definición amplia en cuanto a su objeto siempre que sea en provecho inmediato de sus asociados y mediatos para la comunidad, lo que facilitaría el progresivo incremento de sus actividades para operar en los rubros insumos y productos de consumo masivo que la comunidad demande.

La figura de Asociación Civil, adscrita a la jurisdicción del Derecho Civil, también permite la sociación de personas naturales entre sí y de éstas con personas jurídicas sin fines de lucro para la consecución de un objetivo común. A diferencia de las Cooperativas, no están sometidas a la inspección y vigilancia especiales del Estado y se regulan por disposiciones del Código Civil y de Comercio.

Su constitución y adquisición de personería jurídica debe seguir los trámites normales concernientes a la constitución de cualesquiera empresa; el goce de exenciones tributarias debe ser solicitado ante los organismos correspondientes.

En consideración a la debilidad de las organizaciones socio-económicas básicas existentes, tanto en el sector de Aroa como en el de Yumare, se requiere contar con el apoyo decidido del sector oficial a través del ARDI y la CMA en cuanto a promover la estructuración de organizaciones socio-económicas fuertes, capacitar a los productores para la participación; todo ello en la perspectiva de cautelar los intereses de los socios mediante la supervisión permanente de los actos operativos del Centro. La experiencia indica que el ente jurídico más conveniente a constituir sería la forma asociativa correspondiente a una "Cooperativa de Comercialización".

La constitución de esta Cooperativa debe hacerse en función de un Proyecto de Estatutos, siguiendo las pautas que a continuación se señalan:

- a) Objeto: Se definirá ampliamente el objeto de la Cooperativa, de tal suerte que permita asumir funciones de comercialización de los productos de sus socios; intermediar en el abastecimiento de insumos y de otros productos y bienes de consumo masivo que oportunamente se decida, así como la de implementar el uso de otras infraestructuras que sirvan a estos mismos fines.
- b) Formación de Capital: Deberá mencionarse la integración del Capital patrimonial, ya sea el aporte inicial de la CMA (Capital de Trabajo) y/o el representado por la suscripción de los certificados de asociación, así como los otros

activos que la Cooperativa incorpore a lo largo del tiempo.

c) Fondo de reservas y distribución de excedentes:

En cumplimiento a lo establecido en los Art. 86 y 87 de la Ley General de Asociaciones de Cooperativas, se deberá establecer los porcentajes a deducir de los excedentes netos como aporte al Fondo de Promoción y Educación Cooperativista, así como el porcentaje destinado a constituir la Reserva de Emergencia hasta completar, por lo menos, el 25% del total de los recursos económicos de la Cooperativa. Se establecerá la mecánica de distribución de los excedentes sobre la base de proporcionalidad a la entrega de productos que cada socio haya efectuado al Centro de Acopio, siempre después de haber deducido las partidas legales mencionadas y las otras deducciones aprobadas por la Asamblea General (amortización de deudas, por ejm). También deberá establecerse los anticipos máximos a que podrán optar los productores por la entrega de sus productos y que les serán deducidos al momento de su liquidación final conforme a lo que establezca el Reglamento respectivo. En esta forma, se enfatiza el papel de prestación de servicios del Centro de Acopio que no podrá ser nunca un poder comprador.

- d) Los socios: Deberá dejarse claramente definido quiénes podrán asociarse y cuya forma de legalización será pautada en el Reglamento que al efecto se elabore. Como criterios generales, se exigirá al postulante el carácter de productor de algunos de los productos a comercializar; su condición de pequeño o mediano productor y su ubicación dentro del área de operaciones del Centro de Acopio, así como la de tener intereses concurrentes a los que inspira la organización cooperativa. También se señalará que una vez fundada la organización y estructurados sus cuerpos directivos,

los nuevos socios deberán ser aprobados por el Comité de Vigilancia. La CMA podrá incorporarse como socio si así lo estimase conveniente como una forma de contribuir más directamente al desarrollo de las actividades del Centro o como ente prestador de servicios. El Estatuto contendrá además las referencias específicas acerca de los deberes y derechos de los socios siempre dentro del espíritu igualitario que la Ley prevé

- e) Asamblea General: Deberá consignarse como estamento supremo de Dirección de la Cooperativa a la cual concurrirán todos los socios y con funcionamiento de -por lo menos- una vez al año, pudiendo tener el carácter de ordinaria o de extraordinaria según corresponda.

De acuerdo al art. 38 de la Ley General de Asociaciones -- Cooperativas, se podrá sustituir esta Asamblea General por Asamblea de delegados de sectores (distritos) cuando el número de socios y/o las dificultades comunicacionales así lo aconsejen. En todo caso, la forma específica de representatividad deberá quedar establecida en el Reglamento. Ella será la máxima autoridad y fuente de generación del Consejo de Administración, del Consejo de Vigilancia y del Comité Técnico Asesor. Además, examinará la gestión administrativa, financiera y económica de la Cooperativa, aprobando políticas al respecto y determinará sobre las deducciones y distribución de los excedentes netos para cada ejercicio. Sólo ella podrá aprobar modificaciones a los Estatutos así como deberá aprobar el Reglamento y ver de sus modificaciones cuando proceda.

- f) Consejo de Administración: Se especificarán las funciones de este cuerpo directivo, siendo éstas las de administrar y dirigir los negocios socio-económicos y las de ejecutar --

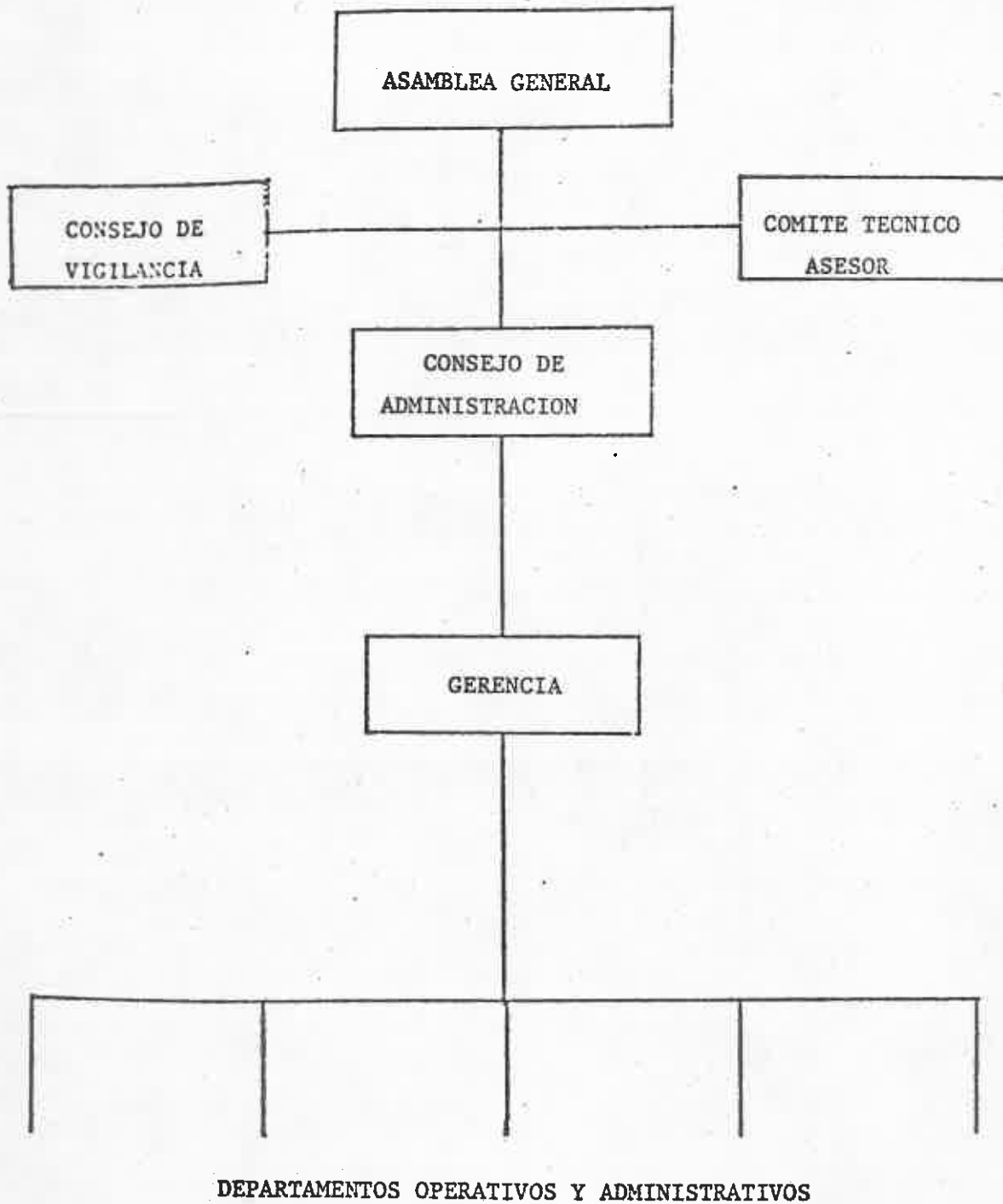
los planes acordados por la Asamblea, incluyendo la contratación del personal calificado para la administración del Centro de Acopio. Deberá consignarse también su composición que no podrá ser menor de tres socios (la experiencia indica que no deben ser más de 5). Si los socios se ubican en sectores bien definidos desde el punto de vista geográfico o comunicacional, el Reglamento contendrá los recaudos necesarios para garantizar la representación equitativa de los mismos en el seno del Consejo. También se pautará su funcionamiento, el cual deberá contemplar una reunión mensual como mínimo.

- g) Consejo de Vigilancia: Se explicitarán sus funciones en cuanto a velar por el estricto cumplimiento de la Ley, de los Estatutos, de los Reglamentos y de los acuerdos de la Asamblea, así como la de fiscalizar la actividad económica general de la empresa. Su integración será de tres (3) miembros elegidos de entre los socios en la Asamblea General respectiva.

- h) Comité Técnico Asesor: Se establecerá su funcionamiento en base a personal destinado por los organismos oficiales (ARDI y CMA) presididos por un socio designado para tal efecto, pudiendo ser el propio Presidente del Consejo de Administración. Su número será de 3 ó 5 miembros, según la disponibilidad de los recursos humanos con que se cuente; les corresponderá prestar asistencia técnica en las áreas específicas que las actividades de la Cooperativa lo requieran.

Por último debemos señalar que, en cuanto al Reglamento, es aconsejable su elaboración como paso posterior a la constitución de la Cooperativa y previo a una exhaustiva discusión por los socios en sus organizaciones de base.

A continuación se anexa un organigrama tentativo sobre la constitución de la Cooperativa:



DEPARTAMENTOS OPERATIVOS Y ADMINISTRATIVOS

III. ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO.

3.1. Aspecto organizacional:

La organización administrativa-operativa de la Forma Asociativa (FAS) de comercialización deberá estar en estricta funcionalidad con las actividades a realizar en cada etapa de su desarrollo.

Como se ha planteado un proceso gradual en cuanto a asumir responsabilidades para ir consolidando etapas, ganando experiencia y capacitando a los socios, la organización deberá ser simple y flexible, de modo que ella permita su adecuación permanente a las nuevas actividades que la FAS vaya incorporando. En cada una de estas etapas la Dirección procurará la contratación de personal altamente calificado para integrarse al equipo administrativo-operativo del Centro de Acopio.

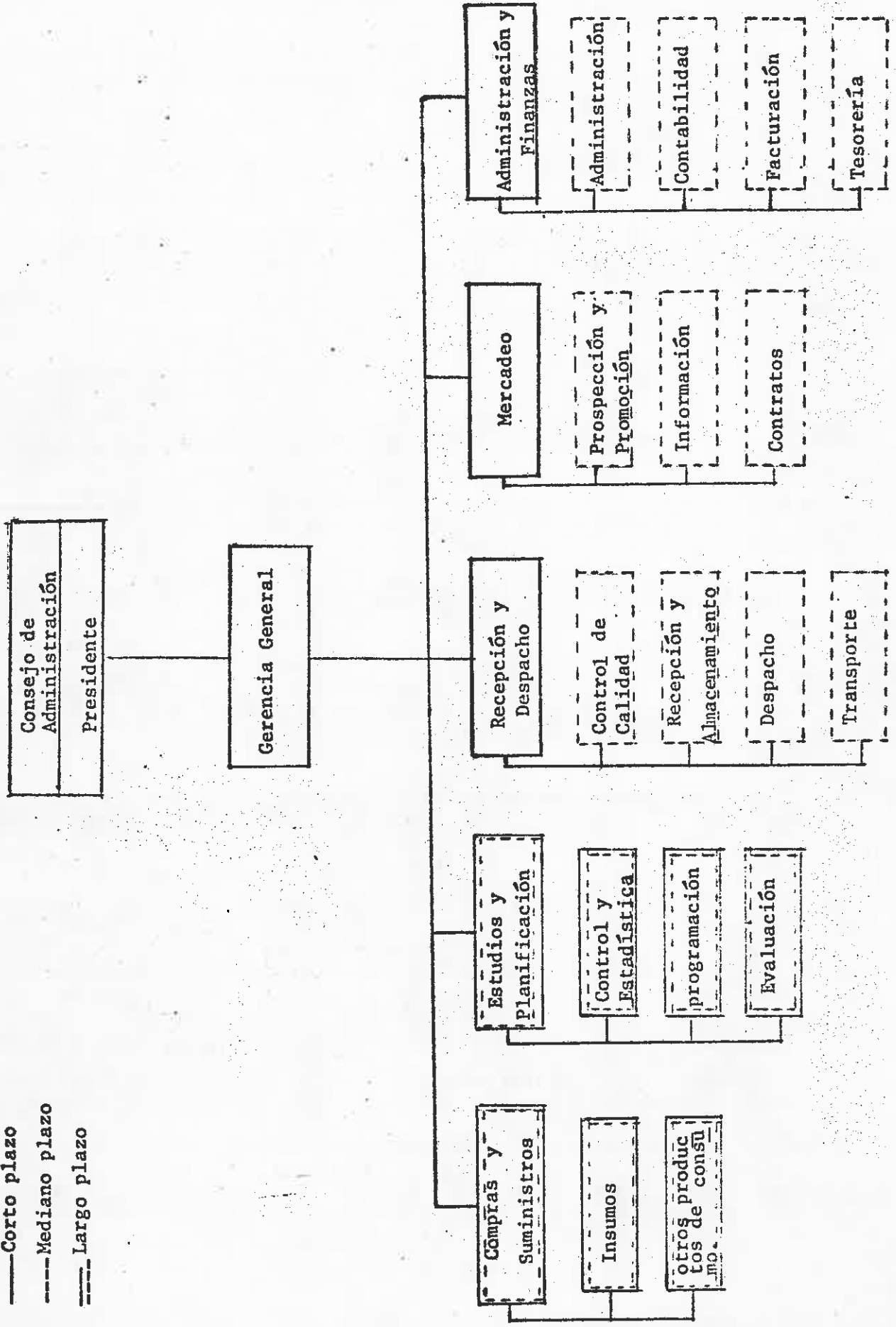
En la fase de inicio de las operaciones, la mayor parte de las funciones administrativas-operativas del Centro serán asumidas por el Gerente General y un Contador, apoyados en todo momento por el personal técnico destinado al efecto por el ARDI y la CMA. A medida que las operaciones se vayan desarrollando y los volúmenes a comercializar por el Centro de Acopio lo ameriten se irán incorporando nuevos funcionarios para las tareas que el Centro demande.

A continuación se presenta un organigrama tentativo de la organización operativa del Centro discriminado por sus necesidades en el corto, mediano y largo plazo (ver organigrama adjunto).

El organigrama, nos indica que en el corto plazo se deberá contar, como mínimo, con los encargados de los Departamentos de Administración y Finanzas; Mercadeo y de Recepción y ----

ORGANIGRAMA TENTATIVO DE LOS CENTROS DE ACOPIO

- Corto plazo
- Mediano plazo
- Largo plazo



Despacho. En una fase posterior, estimada como de mediano plazo, se irán cubriendo cada una de las unidades de trabajo de estos Departamentos según indiquen las necesidades. Por último, en el largo plazo se aspira a funcionar a pleno desarrollo, incorporando actividades de suministro de insumos y productos y bienes de consumo masivo para los asociados, lo cual implicará desarrollar, a su vez, la organización, creando un Departamento de Compras y Suministros y otros de Estudios y Planificación con sus respectivas unidades de trabajo.

Debe entenderse que el ritmo de desarrollo de la organización estará en relación directa con la importancia que vaya adquiriendo el Centro de Acopio en la comercialización de los productos de la zona. Así mismo, los Departamentos y las unidades de trabajo planteados son meras referencias orgánicas que la propia experiencia del Centro aconsejará modificar o sustituir en su oportunidad.

El Consejo de Administración deberá desarrollar una política inteligente en esta materia, a objeto de evitar la acromegalia o crecimiento inorgánico, ya que ello podría representar el principio de su fracaso.

3.2. Actividades y funcionamiento:

3.2.1. Pautas básicas para el funcionamiento: Las operaciones a desarrollar por el Centro de Acopio, se harán siempre dentro de las pautas o criterios que los Estatutos y/o el Reglamento establezcan, fundamentalmente en lo que respecta a:

-Control: se deberá dejar claramente establecido la forma de cuantificar la entrega así como la de realizar la inspección y/o muestreo del producto.

- Calidad: como resultado de la inspección y/o muestreo, la entrega será clasificada dentro de ciertos rangos por calidad que se deberá fijar para cada tipo de producto.
 - Prorrato de pérdidas: las pérdidas ocurridas por el manejo de un determinado producto deberá prorratearse entre los socios que allegaron dicho producto al Centro de Acopio, ella será determinada en función del porcentaje que su cuota representa, de los resultados de la inspección y/o muestreo realizados en la recepción y del rango de calidad que se le haya otorgado.
 - Anticipo: los socios podrán aspirar a un anticipo por sus entregas, cuyos montos deberá establecerse para cada tipo de productos y con un límite máximo por productor.
 - Despacho: Se deberá consignar que los despachos de los productos se hará por estricto orden de entrega (llegada) respetándose los cupos asignados a los socios. Es decir, se deberá trabajar con el criterio de que primero sale el que primero llega.
 - Liquidación: Las liquidaciones a los socios-productores se harán una vez que el Centro de Acopio haya recaudado los valores correspondientes a sus ventas de parte de mercados de destino; en todo caso, podrán preverse los mecanismos que garanticen agilidad al respecto.
- 3.2.2. Actividades: Definidos los productos a comercializar, la Dirección del Centro de Acopio deberá promover una prospección del mercado comenzando por el local, vale decir, San Felipe, en la intención de concretar el mayor número posible de convenios de entrega a firma.

Esta identificación de la Demanda es una actividad muy importante, ya que representa el punto de partida para programar la producción de sus socios y definir un calendario de entrega, permitiendo regular la oferta en función de los requerimientos del mercado. Los productores serán el centro de esta actividad, definirán sus intenciones de siembra del o los productos que se trate, posteriormente registrarán la superficie efectivamente sembrada junto a pronósticos de cosechas y, por último, comunicarán las fechas aproximadas de cosechas y volúmenes; información ésta que oportunamente se compatibilizará con las programaciones hechas al efecto.

En disponibilidad de toda esta información, la Dirección, junto al Comité Técnico Asesor, propondrá los cupos que cada socio deberá entregar al Centro de Acopio.

El transporte de los productos podrá ser contratado a terceros, por cuenta de la FAS, teniendo prioridad los socios con transporte o, también, los socios podrán transportar directamente sus productos al Centro de Acopio. Cada una de estas modalidades tendrá un tratamiento diferenciado en cuanto a adelanto y liquidación final.

En el momento de la recepción del producto se hará el pesaje y la inspección, esta última podrá ser visual y a todo el producto o hacerse por muestras de partidas dependiendo del tipo de producto y la cantidad de los mismos. El resultado de estas operaciones se registrarán en las planillas de recepción respectivas.

Con copia de esta Planilla, el productor podrá solicitar su adelanto según lo estipulado en el Reglamento.

Una vez en el Centro de Acopio, el producto será sumado a otras partidas para conformar un pedido determinado y ser despachado de inmediato o procederse a la limpieza (si el contrato sobre entrega no lo establece), selección y empaque si el mercado lo exige y lo paga.

Posteriormente, se emitirá la orden de despacho, con su factura y guía de transporte correspondiente, para el envío del producto al mercado predefinido y cumplir los compromisos contraídos con anterioridad. También puede ser que los volúmenes acopiados sean destinados al mercado para su remate y oferta directa, lo cual ameritará la presencia de un directivo del Centro o un representante de FENACA para supervisar la transacción garantizando las mejores condiciones de precios para ellos.

En una fase posterior, que demandará un gran esfuerzo de coordinación, la Dirección podrá autorizar despachos directamente de los predios al mercado, contando con la responsabilidad de los productores en la entrega de sus productos en condiciones aceptables respecto a calidad y limpieza. También se podrá habilitar diversos puntos de acopio intermedios que permitan formar ciertos volúmenes que justifiquen un transporte hasta el propio Centro de Acopio o al mercado de destino, según sea el caso.

El transporte a los mercados será de responsabilidad exclusiva de la FAS quien lo contratará con terceros, en el entendido que tendrán prioridad aquellos socios que posean vehículos de carga y realicen esta actividad. En etapas más avanzadas del desarrollo de la FAS,

Ésta podrá considerar la alternativa de poseer sus pro
pios medios de transporte o, al menos, cierta capaci--
dad que garantice el flujo de productos cuando los vo--
lúmenes lo justifiquen.

Se anexan sugerencias de formatos de Registros,
Planillas de liquidación, Facturas, Guías, Ordenes y
Hojas de trabajo necesarias para la implementación de--
las actividades del Centro de Acopio.

REGISTRO DE SOCIO

N° _____

NOMBRE:

C.I.:

UBICACIÓN DEL PREDIO:

ACTIVIDAD AGRÍCOLA PRINCIPAL:

PRODUCTOS A ENTREGAR AL C.A.

ORGANIZACIONES ECONÓMICAS
Y/O SOCIALES A LA QUE PERTENECE:

CERTIFICADO DE ASOCIACIÓN BS.

PAGADO: SI _____ NO _____

FECHA DE INGRESO:

OBSERVACIONES:

REGISTRO TRANSPORTISTA

FICHA INSCRIPCIÓN:

N° REGISTRO _____

NOMBRE PROPIETARIO:

C. I. _____

DOMICILIO:

TLF _____

TIPO VEHÍCULO:

CAPACIDAD _____

TON. _____

MODELO _____

PLACA: N° _____

COLOR _____

NOMBRE CHOFER:

C. I. _____

SEGURO DE CARGA:

SI _____ NO _____

CIA. ASEGURADORA _____

SOCIO DEL C.A.:

SI _____ NO _____

N° DE REGISTRO _____

OBSERVACIONES:

CONTRATO DE ENTREGA

N° _____

S O C I O

N°de Registro _____

PRODUCTO:

CUPO ASIGNADO:

N°DE ENTREGAS: _____

VOLUMEN APROX. POR ENTREGA: _____

FECHAS PROBABLES DE ENTREGAS:

TRANSPORTE:

PROPIO _____ DEL C. ACOPIO _____

OTROS _____

OBSERVACIONES:

FECHA

FIMA SOCIO

FIRMA C.A.

GUIA DE RECEPCION

SOCIO

N° DE REGISTRO _____

FECHA:

HORA:

PRODUCTO

CUPO: _____

CONSIGNACION _____

TIPO DE EMPAQUE:

TRANSPORTE:

PROPIO _____

DEL C. ACOPIO _____

OTROS _____

CANTIDAD:

HUACAL _____

SACOS _____

GRANEL _____

OTROS _____

KGS. X EMPAQUE:

KGS. TOTALES _____

ACONDICIONAMIENTO:

LIMPIA _____

SELECCIONADA _____

CLASIFICADA _____

CALIDAD GENERAL

MUY BUENA _____

BUENA _____

REGULAR _____

MALA _____

RECHAZO

_____ KGS.

% DE LA ENTREGA: _____

OBSERVACIONES:

CONFORME SOCIO

CONFORME C.A.

PLANILLA LIQUIDACION ADELANTO

N° _____

SOCIO:

N° DE REGISTRO _____

FECHA:

GUIA DE RECEPCION N°

PRODUCTO _____

TOTAL _____ KGS _____

ASIGNACION:

CUPO _____

CONSIGNACION _____

ADELANTO MAXIMO:

BS. _____

ADELANTO EFECTIVO BS. _____ %

CHEQUE N°

BANCO: _____

EFECTIVO: _____

OBSERVACIONES:

FIRMA SOCIO

FIRMA LIQUIDADOR

ORDEN DE DESPACHO

N° _____

FECHA:

PRODUCTO

EMPAQUE:

HUACAL _____

SACOS _____

GRANEL _____

OTROS _____

CANTIDAD:

KGS. _____

ASIGNACIÓN:

CUPO: _____

CONSIGNACIÓN _____

TRANSPORTISTA N° _____

PLACA N° _____

RESPONSABLE:

SUPERVISOR

OBSERVACIONES:

FIRMA GERENTE

FIRMA DESPACHADOR

FACTURA N° _____

FECHA:

ORDEN DE DESPACHO N° _____

DESTINATARIO	CANTIDAD
PRODUCTO	BS. _____
PRECIO UNITARIO	KGS. _____
RECHAZO	VALOR A PAGAR BS. _____

VALOR TOTAL BS _____
% DEL TOTAL _____

OBSERVACIONES:

FIRMA COMPRADOR

FIRMA GERENTE C.A.

GUIA DE TRANSPORTE

N° _____

FECHA: _____

ORDEN DE DESPACHO N° _____

TRANSPORTISTA N° _____

PLACA VEHICULO N° _____

DESTINO:

PRODUCTO:

HORA SALIDA :

CANTIDAD:

HORA LLEGADA:

OBSERVACIONES:

JEFE DESPACHO

TRANSPORTISTA

DESTINATARIO

PLANILLA DE LIQUIDACIÓN

N° _____

SOCIO

N° DE REGISTRO _____

FECHA:

N° GUIA DE RECEPCIÓN: _____

PRODUCTO:

CANTIDAD

ACONDICIONAMIENTO:

CALIDAD GENERAL:

% DE RECHAZO

PLANILLA LIQUIDACIÓN ADELANTO N° _____

ADELANTO BS. _____

PRECIO UNITARIO LIQUIDACIÓN BS. _____

VALOR TOTAL BS. _____

DEDUCCIONES POR PÉRDIDA: _____ BS. _____

VALOR TOTAL BS. _____

DEDUCCIONES LEGALES Y ESTATUTARIAS: BS. _____

TOTAL DEDUCCIONES

BS. _____

CANTIDAD A PAGAR

BS. _____

MENOS ANTICIPO:

BS. _____

LIQUIDACIÓN NETA

BS. _____

CHEQUE N° _____

BANCO

EFFECTIVO _____

OBSERVACIONES:

FIRMA SOCIO:

FIRMA GERENTE:

AL REVERSO DE LA PLANILLA SE ESPECIFICARÁN LAS DEDUCCIONES Y FORMULA DE CÁLCULO

HOLA DE PRONÓSTICO

SOCIO: _____

N° DE REGISTRO: _____

PRODUCTO: _____
 SUP O N° DE MATAS: _____
 SEMBRADAS _____ A SEMBRAR: _____

COSECHA: UNIDAD: _____
 CANTIDAD A _____

FECHA: DE: _____

ASIGNACIÓN DE CUPOS

	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4			
	SEMANAS				SEMANAS				SEMANAS				SEMANAS			
1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

OFERTA:
 CUPO
 AJUSTE
 COMPROMISO
 % CUMPLI
 MIENTO

OBSERVACIONES: