

MEMORIA ANUAL

EJERCICIO 1/11/2017 – 31/10/2018



DATOS IDENTIFICATORIOS

COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA – COPAGRAN

Fecha de fundación: 12 de agosto de 2005

Inscripciones:

- Persona Jurídica Sección Comercio: Nº 6927 de fecha 15 de agosto de 2005, inscripción definitiva el 5 de setiembre de 2005.
- Registro de Cooperativas Agrarias del MGAP: Nº 372 y sus Estatutos con el Nº 229 del folio 131 al 174 de libro VIII de Estatutos. La modificación Artículo 60 literal c del Estatuto del 28 de abril de 2006 fue inscripto en el Registro de Personas Jurídicas Sección Comercio con el número 8211 el 13 de junio de 2006 y en el Registro de Cooperativas Agrarias del MGAP con el número 230 del folio 175 a 182 vuelto del Libro VIII.
- Reforma de Estatutos vigente e inscripta el 22 de marzo de 2013. Inscripción definitiva el 16 de agosto de 2013.
- RUT: 215243820012
- BPS: 4761705

Domicilio Legal:

Sede Central:

Av. 18 de Julio 1645 Piso 8, Montevideo | + 598 2408 7887
copagran@copagran.com.uy | www.copagran.com.uy
www.facebook.com/cooperativa.agraria.nacional

Sucursales:

Sucursal Paysandú - Paysandú
25 de Mayo 1443 | Tel.: 4722 2178

Sucursal Guichón - Paysandú
Dr. Pazos 245 | Tel.: 4742 2126

Sucursal Young - Río Negro
Montevideo 3511 | Tel.: 4567 3111

Sucursal Palmitas - Soriano
Calos Reyles esq. 18 de Julio | Tel.: 4537 9830

Sucursal José E. Rodó - Soriano
Ruta 2 Km. 209 | Tel.: 4538 2152/2040

Sucursal Risso - Soriano
Calle 6 entre 7 y 3 | Tel.: 4530 8070

Sucursal Ombúes de Lavalle - Colonia
Zorrilla de San Martín 885 | Tel.: 4576 2098

Sucursal Conchillas - Colonia
David Evans s/n | Tel.: 4577 2180

Sucursal Carmelo - Colonia
Cont. Zorrilla de San Martín 906 | Tel.: 4542 2556

Sucursal Nueva Palmira - Colonia
Gral. Artigas 1382 | Tel.: 4544 6018



AUTORIDADES

El martes 3 de abril de 2018 se reúne la Asamblea Ordinaria de Delegados en el Salón de COPAGRAN Sucursal Palmitas, sito en Carlos Reyles esq. 18 de Julio, Departamento de Soriano, donde se lleva a cabo la elección de autoridades centrales.

De acuerdo a los Estatutos vigentes, en ese acto correspondió la renovación de dos cargos titulares del Consejo Directivo y cinco suplentes, dos cargos titulares de la Comisión Fiscal y tres suplentes y tres cargos titulares de la Comisión Electoral Central y respectivos suplentes.

A continuación, se detalla la integración resultante del Acto Eleccionario para los siguientes órganos:

Consejo Directivo

Titulares

Mathías Mailhos
Alberto Cibils
Alejandro Solsona
Alfredo Magrini
Juan Carlos Canessa

Suplentes

Klaus Hartwich
Pablo Montenegro
Ulises Otheguy
Gustavo Arocena
Alberto Urrestarazu

El Ing. Agr. Mathías Mailhos resulta electo como Presidente del Consejo Directivo por un nuevo período.

Comisión Fiscal

Titulares

Edgardo Rostán
Alejandro Nin
Julio Blanco

Suplentes

Pablo Benia
Fernando Bide
Ivan Rosso

Con posterioridad a la elección, el Dr. Alejandro Nin presenta una solicitud de licencia indefinida a su cargo titular en esta Comisión, por lo tanto el Ing. Pablo Benia pasa a asumir como titular.

Comisión Electoral Central

Titulares

José María Nin
Henry Rochón
Fernando Otheguy

Suplentes

Juan Pedro Macchi
Jorge Díaz

El Ing. José María Nin presenta la renuncia al cargo titular, por lo tanto el Ing. Agr. Juan Pedro Macchi pasa a ejercer como titular de dicha Comisión.

El miércoles 18 de abril de 2018, en la sesión del Consejo Directivo, se procede a la proclamación y distribución de cargos entre los titulares electos, quedando el Consejo Directivo integrado del siguiente modo:

Ing. Agr. Mathías Mailhos
Ing. Agr. Alejandro Solsona
Dr. Alberto Cibils
Ing. Agr. Alfredo Magrini
Téc. Agr. Juan Carlos Canessa

Presidente
Vicepresidente
Secretario
Vocal
Tesorero

El jueves 28 de junio de 2018 se llevan a cabo las Elecciones de Filial.

El 12 de setiembre de 2018 se realiza una Asamblea Extraordinaria de Delegados en COPAGRAN Carmelo, para tratar la Reforma del Artículo 8 del Reglamento Contrato Cooperativo, anexo a los Estatutos de la Cooperativa. Por unanimidad resulta aprobada la modificación propuesta, resultando de la misma que la acumulación de las UA será de las de los últimos 3 años, no computándose las generadas antes de ese período.

Durante el período se realizaron un total de 26 sesiones de Consejo Directivo. Se decide sesionar en el interior en jornadas rotativas, en las Sucursales de Ombúes de Lavalle, Palmitas, Young y Paysandú.



INFORMACIÓN

I) Aplicación de los principios cooperativos:

a) Padrón Social:

i) Asociados/as al 31/10/2018	798
Personas Físicas	159
Mujeres	9%
Hombres	91%
Entre 18 y 29 años	1%
Entre 30 y 59 años	23%
Mayores de 60 años	76%
Personas Jurídicas	639
ii) Altas del Ejercicio:	46
Bajas del Ejercicio:	228

Durante el Ejercicio se llevó a cabo una depuración del Padrón Social, de acuerdo al Artículo 20 del Estatuto, del cual surge que la ausencia de operaciones sociales (actos cooperativos) con la Cooperativa por un lapso ininterrumpido de al menos tres (3) años, habilita a la sanción de suspensión de la calidad de socio.

Cantidad de solicitudes de ingreso
y egreso en trámite de aprobación:

Todas las solicitudes fueron tramitadas, no quedando ninguna pendiente de aprobación.

i) Devolución de partes cumplidas y pendientes.

No corresponde.

ii) Solicitudes de afiliación aprobadas y rechazadas.

46 solicitudes de afiliación aprobadas; ninguna rechazada.

b) Control democrático de socios:

i) Cantidad de asistentes a Asamblea Ordinaria y Extraordinaria.

Asamblea Ordinaria 3/4/2018	12 Delegados
Asamblea Extraordinaria 12/9/2018	12 Delegados

ii) Clasificación por sexo de quienes ocupan cargos jerárquicos (cargos gerenciales y electivos).

Mujeres:	0%
Hombres:	100%

iii) Planificación estratégica y plan anual de actividades.

El factor aglutinante de sus integrantes constituido por el sistema de valores se fundamenta en tres pilares:

- CONFIABILIDAD
- PROFESIONALISMO
- SOLIDARIDAD

La organización definió el propósito de COPAGRAN como *“la mejora de la competitividad de las empresas de sus socios”* y su misión quedó definida como *“consolidar una herramienta sólida, dinámica y eficiente para mejorar la capacidad de competir de sus socios”*.

El Plan Estratégico se fundamenta en tres objetivos estratégicos:

- Una gestión orientada hacia el socio, por y para el socio, en función de mejorar su capacidad de competir.
- La consolidación económica/financiera de la Cooperativa.
- La transformación de la cultura de gestión de la Cooperativa.

Plan anual de actividades:

- Asambleas Ordinarias de Filiales para informar a los socios sobre el ejercicio económico.
- Asamblea Ordinaria de Delegados para aprobación de Estados Contables y Memoria Anual, Elección de Autoridades centrales.
- Asamblea Extraordinaria de Delegados.
- Elecciones de Filiales (cada dos años).
- Reuniones de Directorio y de Consejos de Filial.
- Jornadas de presentación de resultados en campos demostrativos de forrajeras.
- Recorridas de campos y charlas técnicas sobre cultivos.
- Capacitaciones técnicas.

iv) Fondos para servicios específicos.

Los fondos invertidos durante el Ejercicio por concepto de Asambleas, reuniones de Directivas, reuniones informativas, jornadas, traslados, etc. estuvieron en el entorno de los U\$D 31.582,-

c) Participación económica:

i) Cantidad de trabajadores:

Total de Funcionarios al 31/10/2018:	270
Mujeres:	48
Hombres:	222

ii) Trabajadores accidentados:

Montevideo:	0
Soriano:	0
Colonia:	2
Río Negro:	11
Paysandú:	5

ii) Remuneración mínima mensual y remuneración media mensual.

La remuneración mínima mensual para un cargo de permanencia establecida por el Consejo de Salarios estuvo fijada en \$ 1.133,- el jornal y la remuneración media mensual en \$ 45.612.-

d) Autonomía e independencia:

i) Aportes de la Cooperativa al capital de otras organizaciones.

Durante el ejercicio no se realizaron aportes al capital de otras organizaciones.

ii) Cargos en otras organizaciones.

CAF: COPAGRAN continúa representada hasta el 31 de marzo de 2018 por los Señores Juan Carlos Canessa, Ulises Otheguy, Alejandro Nin y José María Nin. Lo que resta del período, por los Sres. Fernando Bide, Ulises Otheguy y Juan Carlos Canessa.

El Téc. Agr. Juan Carlos Canessa representa a CAF en CUDECOOP.

El Dr. Alberto Cibils representa a CAF en Comisión de Usuarios de INASE.

CENTRAL LANERA URUGUAYA: El Socio Alejandro Nin continúa integrando el Consejo Directivo tanto de Central Lanera como de Lanera Piedra Alta. El Socio Raúl Ferro ejerce la representación como titular de la Comisión Fiscal.

MESA TECNOLÓGICA DE OLEAGINOSOS: Se participó de las actividades de dicha Mesa.

URUPOV: El Téc. Agr. Alejandro Solsona participa como directivo durante este ejercicio.

ANAPROSE: El Ing. Agr. Jorge Beceiro continúa ejerciendo la Presidencia de dicha Asociación.

BIOGRAN S.A.: Durante el período no se integra el directorio de dicha empresa. En el mes de Abril 2018 se produce la disolución de la sociedad.

iii) Participación de otras organizaciones asociadas en cargos de la Cooperativa.

No hay participación.

iv) Apoyos económicos y/o técnicos recibidos de otras organizaciones.

Durante el ejercicio ingresaron por concepto del subsidio previsto en el “Programa de Subsidio a la Tasa para innovación, cambio o mejoras tecnológicas” solicitado por COPAGRAN y aprobado por INACOOOP en el 2014, un total de U\$D 2.005.

En el ejercicio se firma un acuerdo con ANDE, para participar en el PDP “Programa de Desarrollo de Proveedores”, con el objetivo de desarrollar un procedimiento que permita mejorar la vinculación con los proveedores de fletes. Se desarrolló la etapa de diagnóstico, el plan de actividades y la formulación del proyecto. Se recibió como aporte de ANDE al proyecto USD 12.555.

e) Educación, capacitación e información:

i) Asistencia de socios a actividades organizadas por la Cooperativa.

2 Febrero 2018 **Jornada Técnica: ¿Cómo mejorar el resultado del entore y planificar el invierno?**

9 Febrero 2018 **Charla: Producción y manejo de Pasturas**

6 Marzo 2018	7ª Jornada Anual de Pasturas COPAGRAN, Filiales Colonia y Soriano
7 Marzo 2018	7ª Jornada Anual de Pasturas COPAGRAN, Filiales Río Negro y Paysandú
Marzo 2018	Convocatoria Asambleas de Filiales 2018
22 Marzo 2018	Visita de Campo Demostrativo SOJAS COPAGRAN - Zona Norte
03 Abril 2018	Convocatoria Asamblea Ordinaria de Delegados
28 Junio 2018	Elecciones de Filial 2018
09 Agosto 2018	2ª Jornada Anual de Actualización Ganadera
28 Agosto 2018	Ciclo de Charlas: "Novedades y Avances en Tecnologías para la Fertilización Fosfatada"
31 Agosto 2018	Jornada: Garrapata, estrategias para su control en un momento clave para tomar decisiones
12 Setiembre 2018	Convocatoria Asamblea Extraordinaria de Delegados
27 Septiembre 2018	Visita Guiada Campo Demostrativo Pasturas
09 Octubre 2018	Charla Manejo eficiente de las pasturas con el apoyo de la herramienta "enPastoreo"
26 Octubre 2018	Jornada Anual de Verano 2018-19 Zona Sur
Octubre 2018	Comisión de Semillas Filial Colonia. Jornada con semilleristas de Filial Colonia y Soriano, Técnicos, Gerentes de Filial, Apicultores y Técnico de INIA.

COPAGRAN participó también durante el período en las actividades de capacitación y formación de las Cooperativas Agrarias Federadas (CAF) de la cual es miembro.

Mensualmente	Participación en la Mesa Nacional de Trigo
30 noviembre 2017	Encuentro China LAC (Gerente y Gerente Comercial)
5 diciembre 2017	Participación en el evento Agrocooptech
26 febrero 2018	Reunión de la Mesa de Trigo en la Cámara Mercantil
22 marzo 2018	Taller de Presidentes de CAF

3 julio 2018	Reunión de representantes de URF y COPAGRAN en CAF
24 julio 2018	Asamblea Anual de CAF
14 agosto 2018	Participación en taller de trabajo con la Auditoría Interna de la Nación y las Cooperativas Agrarias
21 agosto 2018	Reunión de Presidentes agrícolas en CAF
23 y 24 agosto 2018	Exposición de productos de COPAGRAN en stand de CAF en 4° Encuentro Nacional de Cooperativas
27 agosto 2018	Participación en Encuentro Nacional de Juventudes Rurales (organizado por MGAP)
10 setiembre 2018	Reunión con Servicios a Socias de CAF para evaluar requerimientos y apoyos en tema capacitación (PROCOOP)
23 octubre 2018	Reunión COPAGRAN-OCB en el marco de la 5° Cumbre Cooperativa de las Américas

Participación en reuniones periódicas del grupo Cooperativas Agrícolas de CAF. Se trataron temas como la evaluación zafra de soja y el Consejo de Salarios.

A través de su representante institucional, COPAGRAN participa mensualmente en el Consejo Directivo de CAF.

Otras actividades en las cuales también se participó:

Abril 2018	Jornada Técnica de Cebada Cervecera (Mesa Nacional de Entidades de Cebada Cervecera)
Mayo 2018	Actitud y Herramientas para Navegar en Momentos Adversos (INIA SRRN)
Mayo 2018	Cierre de Zafra de CENTRAL LANERA URUGUAYA
Agosto 2018	Taller "Poniendo Foco en el Pasto" (INIA SRRN)
Agosto 2018	Participación en el Taller de Soja de INASE
Agosto 2018	7º Encuentro Nacional de la MTO 2018

ii) Informe de la Comisión de Educación, Fomento e Integración Cooperativa

- Creación del Fondo de Educación (CEFIC) por ley.
- Al cierre del balance 2017-18 el fondo disponía de U\$S 3.811

- Segunda parte de la capacitación gerencial con la empresa GRAMEEN (INEFOOP).
- Presentación de los Planes de Negocios 2018/2019 a los Delegados.
- Trabajo de Diagnóstico de necesidades de comunicación interna y externa de la Cooperativa (Consultor Jorge Surraco).

Actividades del Grupo de Jóvenes COPAGRAN

- CAF y CUDECOOP: Participación en la Comisión de Jóvenes.
- Se participó en el primer Encuentro Nacional de Juventudes Rurales, realizado el 27 de agosto de 2018 en Atlántida, Canelones, en el marco del Mes de las Juventudes. El encuentro buscó generar un espacio de intercambio para debatir sobre las condiciones de vida de las juventudes rurales a partir de dinámicas de trabajo en taller así como de integración a través de la recreación y espectáculos musicales. La actividad fue organizada por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca a través de la Dirección General de Desarrollo Rural (MGAP/DGDR), el Ministerio de Desarrollo Social a través del Instituto Nacional de la Juventud (MIDES/INJU), el Instituto Nacional de Colonización (INC) y la Comisión de Juventud Rural de la Reunión Especializada de la Agricultura Familiar (CJR/REAF).

II) Transparencia en la gestión:

- a. Tasa de interés (tasa efectiva anual) por línea de negocio.**
No corresponde.

- b. Detalle de préstamos otorgados en moneda extranjera.**
No se otorgan.

- c. Declaraciones de los miembros del Consejo Directivo acerca de las actividades personales o comerciales.**
No corresponde.

NEGOCIOS



GRANOS

- **Trigo:**

La Cooperativa comercializó 35.460 toneladas de trigo. La comercialización fue básicamente con destino al mercado interno, siendo un factor de diferenciación valorado, la capacidad de segregación y la trazabilidad de la mercadería.

A pesar que el volumen de trigo comercializado es inferior a la del ejercicio pasado, se registró un incremento en la participación del mercado, en un escenario de una disminución en la producción de trigo a nivel nacional como resultado de un quebranto de la cosecha.

- **Cebada:**

Al igual que en el trigo, se registra una disminución del volumen operado como consecuencia de una pérdida de productividad por exceso hídrico. Las hectáreas sembradas fueron unas 19.500 has, que deberían haber originado en el entorno de las 60.000 tt, sin embargo sólo se pudieron recibir 34.806 toneladas.

Es importante destacar que en el presente ejercicio se consolida un incremento del área de distribución de cebada llegando a 28.000 has, cuya cosecha ingresará en el próximo ejercicio.

- **Colza:**

En el presente ejercicio se realizó un área de 2.428 has bajo contrato de producción, obteniéndose un magro resultado en términos productivos como consecuencia de las condiciones climáticas.

La Cooperativa acompaña a los productores en este cultivo, apostando a su consolidación como una alternativa más dentro del menú de invierno.

- **Soja:**

El volumen de soja comercializado en el ejercicio en consideración fue de 67.144 toneladas. A pesar que esto representa una disminución significativa en términos absolutos en relación al ejercicio anterior, como consecuencia de una baja productividad de los cultivos por efecto del clima, la Cooperativa incrementó su participación en el mercado.

En forma conjunta con el área de operaciones y logística, se trabajó para minimizar el impacto del protocolo de exportación a China, que entró en rigor en la zafra pasada, así como también para viabilizar la soja con alto dañado de los productores. El grano entregado por los productores a la Cooperativa, se caracterizó por tener un volumen equivalente al 29% fuera de estándar.

- **Maíz:**

El volumen total de maíz comercializado por COPAGRAN en el presente ejercicio fue de 12.521 tt, siendo prácticamente de igual magnitud que la anterior campaña.

- **Sorgo:**

La Cooperativa en su vocación de ser un proveedor confiable de las cadenas en las cuales está integrada, nuevamente en el presente ejercicio, es un actor importante tanto en la originación de materia prima como en la venta de servicios para ALUR en torno a la producción de etanol a base de sorgo.

- **Consideraciones finales en relación al negocio de granos:**

La principal motivación de la Cooperativa fue la de incrementar la participación en el mercado, en el marco de un proceso de ajuste que se viene operando a nivel de la agricultura de secano en respuesta a la baja de los precios de los cereales y oleaginosos como también de las materias primas en general.

En tal sentido la Cooperativa logró comercializar un volumen total de 158.764 tt de granos en un año de baja productividad por quebrantos de la cosecha tanto de cultivos de invierno como de verano, lo cual se traduce un incremento del 16.5% de su participación en el mercado de granos a nivel nacional.

También en el presente ejercicio, se consolida un incremento en el área de distribución de cebada del orden del 47%, lo cual se verá reflejado en la comercialización de granos del próximo ejercicio.



DIVISIÓN NUTRICIÓN ANIMAL

En el ejercicio se comercializaron un total de 35.731 tt, lo cual representa una facturación de U\$D 10.536.744. Dicha venta fue superior a la proyección realizada, por un incremento en la demanda por parte de los productores, como consecuencia de la seca que se registró en el presente período.

En este ejercicio, las principales tareas fueron orientadas a:

- **Estructura de promoción y ventas:** Se contrata a Juan Pablo Fumeaux para desempeñar funciones como promotor de Nutrición Animal, ingresando el mismo en el mes de mayo 2018, ajustándose su perfil a las nuevas funciones establecidas para el puesto de promoción.
- **Contrato a Façon con PROLESA:** Se firma acuerdo para la producción a façon de balanceados para PROLESA y comienza con la producción de balanceados en el marco de dicho acuerdo. PROLESA es una empresa con la cual se comparte los mismos principios en lo que se refiere a calidad e inocuidad de elaboración de alimentos.
- **Promoción:** En el ejercicio nos abocamos a las actividades de promoción de nuestros balanceados, unificándose la política de difusión en los espacios radiales contratados por cada Filial. Se tuvo mayor presencia en las redes sociales (Página web, Facebook, Twitter, etc.), así como también se terminó con el desarrollo del catálogo de productos.



SEMILLAS

- **Ingresos Operativos:**

El ejercicio 2017/18 determinó una recuperación importante en la facturación de semillas con respecto al mal desempeño del ejercicio pasado. Hay un aumento importante en la venta de semillas de cultivos y de forrajeras también.

La facturación de los servicios de planta relacionados al negocio de semillas cayó pero sigue haciendo un aporte importante al negocio, la caída se explica por la bajísima producción nacional de semilla de soja en esta zafra.

Ingresos Negocio Semillas

Ing.Operativos / Ejercicio	2016/17	2017/18
Venta de Semilla (u\$s)	9.705.510	11.969.568
Servicios (Maq. Tratamientos)	1.777.939	1.451.528
Total Ingresos	11.483.449	13.421.096

A continuación, igual que en los ejercicios anteriores, se presenta la evolución de los volúmenes comercializados de las principales especies.

- **Semilla de Trigo:**

La venta de semilla de trigo marca una recuperación significativa, el último ejercicio marcó el mínimo de venta de semilla de trigo desde que nace COPAGRAN; si bien siguen siendo volúmenes chicos con respecto a la media, creció más del 100% aumentando la participación en el área nacional.

Cuadro resumen de la evolución de los kilos vendidos de semilla de trigo en las últimas dos zafras:

AÑO	TOTALES	Hás ROU	PART
	Kgs	hás (000)	%
2017	607.210	190	2,9%
2018	1.292.050	200	5,9%

La zafra pasada se incrementaron nuevos materiales que van a aumentar su participación en la paleta ofrecida para esta zafra; con algún material que se mantiene gracias a su buen comportamiento (Génesis 2375, intermedio/corto) hay un recambio importante de materiales en los otros ciclos.

- **Semilla de Soja:**

Al igual que en trigo, también la venta de semilla de soja experimenta un aumento que, en este caso, es del orden del 19%, bastante menor que en el caso del trigo. Este

aumento es algo menor a la meta que nos habíamos planteado. Seguramente la imposibilidad de completar la intención de siembra debido a las lluvias impidió alcanzar esta meta.

Cuadro resumen:

Ventas de Semilla de Soja de las 2 últimas zafras		
<i>Vtas a Productores expresadas en kgs de Semilla</i>		
Descripción (vtas primavera)	2017	2018
Total	1.929.611	2.290.660
Comparativo en Hás	24.120	28.633
Hás Nacionales	1.140.000	1.140.000
Participación	2,1%	2,5%

Desde el punto de vista varietal seguimos incorporando nuevos materiales en el marco del Grupo Génesis; esto es importante para completar la oferta con distintas opciones de grupos de madurez. En paralelo seguimos multiplicando semilla, en acuerdo con otras empresas, esto aporta al volumen de negocios por el lado de los servicios y completa la oferta de materiales para ofrecer a nuestros productores. En esta zafra COPAGRAN llegó a un acuerdo con AGRITEC para adquirir los dos materiales de esta empresa con los que veníamos trabajando desde hace tiempo; esta operación es importante porque nos permite incorporar como propio un material -AGT 5900- que se ha comportado en forma destacada.

- **Semillas Forrajeras:**

La estrategia para el desarrollo de este subsector dentro del negocio de semillas implica una planificación temprana de las estrategias comerciales con cada Filial; esto nos ha permitido aumentar año a año la participación en este mercado.

Las ventas a distribuidores están acotadas por la producción lograda en cada zafra, se apoyan por lo tanto en los acuerdos alcanzados y en el éxito productivo.

Los cuadros a continuación muestran la evolución de las ventas de los cuatro principales grupos de especies de semilla forrajera; las ventas totales y las ventas de mostrador a productores.

Vtas Semillas Forrajeras expresadas en Kgs
 Últimos 2 ejercicios

Ventas Totales

Especies / Año	2017	2018
	Kgs	Kgs
AVENA	1.051.895	1.716.912
RAIGRAS	820.476	903.007
FESTUCA	148.840	131.344
LEGUMINOSAS	232.931	223.441
Kgs TOTALES	2.254.142	2.974.704
U\$S TOTALES	2.422.295	3.486.282
Precio Prom.	1,07	1,17

Ventas Mostradores

Especies / Año	2017	2017
	Kgs	Kgs
AVENA	419.695	741.760
RAIGRAS	109.085	140.007
FESTUCA	65.385	67.565
LEGUMINOSAS	66.106	73.102
TOTALES	660.271	1.022.434
Mostr / Total	29%	34%

- **Semillas de Cebada:**

A diferencia de los otros cultivos, el negocio de la semilla de cebada se centra en la venta del servicio a la Maltería – AMBEV y está, por lo tanto, definida de acuerdo a los planes de siembra de la Maltería.

A ésta se suma, con una participación menor, la venta de semilla de cebada con destino a forraje; éste es el caso de la semilla de cebada I. Timbó.

Como en los otros cultivos, también tenemos en la cebada un acuerdo para la producción de semillas con la Maltería, esto agrega un negocio más a ofrecer a nuestros socios, ayuda a consolidar la relación con la Maltería y agrega volumen a los servicios de maquinación.

Como se aprecia en el cuadro que sigue en este ejercicio hay un incremento importante en la venta de semilla que refleja el crecimiento del área de este cultivo que sembró COPAGRAN.

Ventas de Semilla de Cebada de las 2 últimas zafras		
Descripción	2017	2018
SEMILLA CEBADA MALTERIA	1.910.390	2.746.372
SEMILLA CEBADA NO MALTERIA	350.020	57.500
TOTAL =	2.260.410	2.803.872
Producción Semilleros	5.862.716	5.830.647

- **Inversiones:**

Las inversiones en este período se relacionan al mantenimiento de las plantas de semillas; no hubo inversiones en nuevos equipamientos.



INSUMOS

La facturación del sector insumos volvió a crecer en este ejercicio; el mayor impacto se debe al incremento en la venta de fertilizantes.

Como en ejercicios anteriores, se muestran a continuación los cuadros con la evolución de las ventas de fertilizantes y agroquímicos, rubros principales de la actividad de esta línea de negocios.

Vtas Fertilizantes últimos 2 ejercicios

Concepto	Ejercicio	
	2017	2018
TOTAL U\$s	8.182.723	9.619.838
TOTAL Kgs	20.054.709	21.760.165

Vtas Agroquímicos últimos 2 ejercicios

Concepto	Ejercicio	
	2017	2018
TOTAL U\$s	8.457.824	8.481.062
<i>Participación Glifosato</i>	41%	36%
TOTAL U\$s Glifosato	3.427.416	3.085.904
TOTAL lts Glifosato	1.023.909	807.190

El estancamiento en las áreas de cultivos impone un desafío para sostener un aumento en la facturación de insumos. Hay que atender la caída en el volumen de ventas de glifosato.

NEGOCIOS GANADEROS

Durante el ejercicio 2017-18 se intermediaron 8.195 bovinos y 1.707 ovinos con destino de reposición, y se enviaron a faena 6.538 bovinos y 2.688 ovinos (sin considerar los remitidos dentro del operativo de Central Lanera Uruguay). Esto representa un aumento del 9.84% en bovinos y una baja del 13.5% en lanares.

A través de los operativos con Central Lanera, en el ejercicio embarcaron a frigorífico 14.733 ovinos, lo que implica un % menos de corderos que el ejercicio anterior.

Esta operativa representó una facturación bruta de U\$D 10.364.964, generando una comisión total de U\$D 336.074, un aumento de 10.6% y 8.5% respectivamente sobre el ejercicio anterior. El aumento de facturación bruta se explica principalmente por el crecimiento en las cabezas intermediadas, así como también en el precio promedio del ganado enviado a faena.

Dentro del objetivo de lograr generar oportunidades de negocios diferenciales para nuestros productores, se continuó trabajando en el programa de carne certificada junto a un importante frigorífico exportador con dos empresas socias funcionando bajo este programa.

Se reedita la promoción cruzada con veterinaria, "Sanidad de Terneros", donde los terneros comprados a través de la Cooperativa en zafra de destete incluían el paquete sanitario básico sin cargo.

Durante la segunda mitad del ejercicio uno de los operadores debió viajar al exterior por motivos de salud de un familiar directo. Esto repercutió en un estancamiento de los negocios en su zona.



PRODUCTOS VETERINARIOS

Respecto a los medicamentos veterinarios y productos relacionados, se continuó con la estrategia de realizar promociones comerciales puntuales y acotadas, acordadas con los proveedores, y además involucrando a otras áreas de la Cooperativa, como la promo “Sanidad de Terneros”.

Las ventas durante el ejercicio 2017-18 fueron de U\$D 1.182.837, lo que representa un leve aumento del 0.3% con respecto al año anterior.

De acuerdo a la información obtenida de proveedores y colegas, el 2018 fue un año de retracción de ventas, por lo que el haber mantenido el nivel de ventas del año anterior se interpreta como un resultado positivo. La constante realización de promociones y otras acciones comerciales resultó un pilar fundamental para mantener el nivel de facturación.



AREA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA

- **La consolidación de la reestructura**

Se avanzó en la organización funcional y operativa del sistema, completándose con la designación y puesta en funcionamiento de los referentes regionales para el Norte (Paysandú-Río Negro) y el Sur (Soriano-Colonia), al tiempo que se designó el rol del “supervisor de producción y mantenimiento” para la Cooperativa en su totalidad, en el área de procesamiento de semillas.

Hemos avanzado en la planificación junto a las Gerencias de Negocios, y en la práctica periódica de elaboración y revisión de las decisiones de uso del sistema en su conjunto, en la búsqueda de la mejora de la eficiencia, el aumento de actividad y la adecuación de la estructura de costos.

Se pone en marcha el plan maestro de reparaciones, mantenimiento de la Cooperativa, comenzándose a implementar el software para gestión del mismo, seleccionando para ello una planta de procesamiento (Conchillas), un centro de acopio (Víboras) y la fábrica de balanceados (Young). Dichos centros de operación oficiarán de pilotos de prueba, previo a la generalización del plan con respaldo en el software contratado.

Se designó un recurso para el ingreso y procesamiento de la información que permita el análisis y evaluación de indicadores de desempeño. Comenzó con un relevamiento

de actividades en el área de control de calidad (centro por centro). El mismo está próximo a culminar y se constituye en un insumo clave para la medición de performance, identificación de lineamientos de mejora y evaluación de alternativas.

Resultó exitoso el desempeño de los pellets de madera como combustible para los sistemas de secado. La inversión involucrada, que fuera realizada a riesgo por el proveedor, ya se encuentra en funcionamiento en la planta de Young y exploramos la posibilidad de poder expandir la experiencia al resto del sistema.

Por lo contrario, las pruebas con equipos (de distinta dimensión) para la mitigación de emisiones de polvo al ambiente, en la carga y descarga, no han dado resultados satisfactorios. Comenzaremos a implementar pruebas en el área de extracción de polvo, también en la búsqueda de soluciones que fueren universalizables al sistema en su conjunto.

Se culminó la primera etapa, en casi todo el sistema, en las modificaciones en los regímenes de suministro de energía eléctrica (baja a alta tensión, 220 a 380 V, compensación de reactiva, etc.) restando definir sobre alternativas para la unificación de suministro y ajuste de potencia en el complejo de Young. Se cuenta con un estudio de consultoría y estamos procesando la presupuestación para la toma de decisiones.

- **La adecuación del sistema y la modernización**

Se han producido importantes avances en el camino elegido con un "...sesgo hacia la mejora de las capacidades de recibo y las condiciones de almacenamiento y conservación, por las posibilidades de captación de un mayor volumen de servicios a terceros y aprovechamiento integral de las instalaciones, velando también por la preservación de mayor cantidad de puestos de trabajo...".

En efecto, en ese marco se concretó una importante inversión (cercana al medio millón de dólares) para la instalación de sistemas de secado indirecto (Paysandú, Risso y Víboras), que junto a las instalaciones con gas licuado de petróleo (Ombúes y Young) permitieron recuperar e incrementar los servicios a la cadena de la cebada cervecera, crucial en el nivel de actividad de la Cooperativa. Dicha inversión contó con la financiación del proyecto por parte de la iniciativa FONDES-INACOOPI-MIEM, que viabilizó la misma y se transformó en factor de prestigio para COPAGRAN, por la calidad del proyecto y su característica de innovación absoluta.

Se está culminando la instalación de los sistemas de termometría para las plantas del norte. Dicha inversión, realizada por primera vez en Guichón y Paysandú, al tiempo que se reinvertió en Young, contribuirá también a ofrecer un mejor servicio de acopio y conservación para los complejos de la malta y de los agrocombustibles.

La prueba piloto de refrigeración de granos a gran escala, realizada con cebada en la planta de Víboras, arrojó excelentes resultados, convirtiéndose en una herramienta más para la mejora de los servicios y la reducción de los costos de conservación. Comenzaremos el estudio de prefactibilidad de incorporar más soluciones de refrigeración en el sistema.

En el camino de mejora de la eficiencia y levantamiento de restricciones en producción, se comenzaron gestiones para explorar alternativas de automatización (robotización) de los sistemas de empaque y estiba. Intentamos superar obstáculos que son comunes a las etapas finales del procesamiento de semillas y de la fabricación de alimentos balanceados.

- **Área de Salud y Seguridad Laboral**

Se retomó el plan de trabajo bipartito en el área y se comenzaron gestiones para la solución a la supervisión y control médico, que será obligatorio en un par de años. En este sentido, estamos poniendo énfasis en la sistematización de la normas de control y prevención de enfermedades laborales tratando de unificar los servicios profesionales (medicina especializada) y los elementos auxiliares (análisis y controles) de manera de aumentar la eficiencia del sistema sin aumentar sus costos asociados. Insistimos en intensificar las acciones coordinadas a nivel bipartito, para asegurar el involucramiento y preservar el derecho de participación de los trabajadores en la implementación de las evaluaciones y los planes de acción.



AREA ADMINISTRATIVA CONTABLE INFORMÁTICA

Profundizamos en aspectos administrativos logrando mejorar la productividad de nuestros procedimientos.

- Se elaboran y presentan en el ejercicio los siguientes informes a reunión de Directiva:
 - Informe sobre Tecnología de la Información
 - Información Financiera – Verano 2018.
 - Marco Económico Financiero, Externo e Interno.

A nivel de los sistemas informáticos

- Implantación de nuevo documento electrónico e-Boleta de Entrada que sustituye las liquidaciones granos/semillas para aquellos productores que aún no han ingresado al régimen de facturación electrónica.
- Compra de 20 equipos para sustitución en balanzas y puestos más relevantes.
- Mejoras en la performance del Sistema de Liquidación de Sueldos.
- En acuerdo con PSA comenzamos la implementación del nuevo Sistema Web de Balanzas, el cual se puso en producción el 14/11/2018.
- Postulación frente a ANDE para el PDP Transportistas, aprobado y trabajando en el mismo.
- Implementación de cambios en circuito Ración por nuevo contrato Façon con PROLESA.
- Adecuación del Programa Inventario para el cierre de Ejercicio (nueva realidad productos con manejo de Lotes).



AREA ECONÓMICO FINANCIERA

En el ejercicio considerado hubo crecimiento inflacionario del 8.015%, un tipo de cambio promedio de 1 U\$D= 30,26 \$, por encima del promedio del año anterior que fue 1 U\$D = 28,652 \$. Las tasas internacionales tuvieron un comportamiento al alza.

Con estas variables macroeconómicas dadas, la Cooperativa trabajó en los siguientes puntos:

- Se renovaron las líneas con todos los Bancos con los cuales trabajamos, básicamente en similares condiciones.
- Continuamos utilizando la herramienta forward para asegurar el tipo de cambio.
- Se continuó invirtiendo trabajo y dinero en nuestro proyecto de fusión con CONUBER.
- En el presente ejercicio se realizaron pagos al BROU-AFISA U\$D 1.019.646 cerrando el ejercicio con un acumulado de pagos de U\$D 11.334.640, sin considerar bonificaciones por pagos anticipados o fuera de cronograma.

OTROS ASPECTOS

Este ejercicio fue uno de los peores desde el nacimiento de COPAGRAN, principalmente por el quebranto de las cosechas de invierno y verano, y la falta de producción caracterizó el período. Para eso se realizó una gestión muy cuidadosa de la inversión y el gasto. Lamentablemente tuvimos que recurrir a un seguro de paro grande y extenso, que fue bien comprendido por los funcionarios.

En ese marco igual se continuó trabajando con vocación de agregar valor y asociativismo. Como logro podemos nombrar un acuerdo con PROLESA para la producción de raciones y se encamina la fusión con CONUBER. También, y muy importante, se profundiza los acuerdos con AMBEV, que nos permiten tener muy buenas expectativas para el ejercicio que corre, ya que se logró aumentar el área a 28.000 hectáreas y el recibo a 80.000 toneladas.

Desde el punto de vista social se destaca que se realizaron 46 socios nuevos y se llevó a cabo una depuración del padrón que se había relegado.

También se realiza una modificación de los Estatutos, para que la acumulación de U.A. sea de los últimos tres años, no computando otros períodos. Creemos que esto puede hacer más atractivo el negocio cooperativo y esta herramienta sea mejor visualizada por el socio.

En este ejercicio se intentó acumular nuestro volumen de negocios con otras cooperativas (CALMER y URFLORES), pero dado lo magro de las cosechas no se pudo cristalizar.
