



MEMORIA ANUAL

2018 - 2019





MEMORIA ANUAL

EJERCICIO 1/11/2018 - 31/10/2019



COPAGRAN
COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL

TABLA DE CONTENIDO

MENSAJE DEL PRESIDENTE	4	GRANOS	23
PRESENTACIÓN	5	Trigo	23
MISIÓN Y VISIÓN	6	Cebada	23
COBERTURA GEOGRÁFICA	7	Colza.....	23
ESTRUCTURA POLÍTICA	11	Soja.....	23
ESTRUCTURA DE GESTIÓN	12	Maíz	25
APOYO TÉCNICO.....	13	Sorgo	25
DATOS IDENTIFICATORIOS	14	Consideraciones finales en relación al negocio de granos.....	25
INSCRIPCIONES.....	14	DIVISIÓN NUTRICIÓN ANIMAL	28
SUCURSALES.....	14	SEMILLAS	29
DOMICILIO LEGAL.....	14	Ingresos operativos.....	29
AUTORIDADES	15	Semillas de Trigo	29
CONSEJO DIRECTIVO.....	15	Semillas de Soja.....	30
COMISIÓN FISCAL.....	15	Semillas Forrajeras	30
INFORMACIÓN	16	Semillas de Cebada	31
APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS	16	Inversiones.....	31
PADRÓN SOCIAL	16	INSUMOS	33
CONTROL DEMOCRÁTICO DE SOCIOS	16	NEGOCIOS GANADEROS.....	34
PARTICIPACIÓN ECONÓMICA	17	PRODUCTOS VETERINARIOS.....	35
AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA	18	ÁREA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA.....	37
EDUCACIÓN, CAPACITACIÓN E INFORMACIÓN	19	ÁREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE E INFORMÁTICA	41
TRANSPARENCIA EN LA GESTIÓN	22	ÁREA ECONÓMICA FINANCIERA	42
NEGOCIOS.....	23	FUSIÓN POR ABSORCIÓN DE CONUBER.....	42



Mensaje del Presidente

Estimado SOCIO:

Este año nuevamente, y con el esfuerzo de todos, COPAGRAN volvió a lograr un resultado positivo. Como Presidente, me siento orgulloso de liderar un equipo profesional y político que conduce el día a día de la Cooperativa y que logra remontar un ejercicio negativo como fue el del 2017-2018.

Como siempre en sus casi 15 años de vida, nuevamente COPAGRAN cumplió. Cumplió con el servicio a los productores-socios, cumplió con aquellos que le confiaron su producción, con quienes le dieron créditos y quienes le ofrecieron sus insumos y por supuesto, con sus 300 trabajadores.

Gracias al esfuerzo de todos y cada uno de sus trabajadores y de los productores que hacen negocios con la Cooperativa, la empresa es, desde hace años, un gran actor del mercado agropecuario.

En 2020 cumplimos 15 años. Cuando esta cooperativa nació, la realidad era muy distinta. En este sector era frecuente que las empresas quedaran por el camino, y esas sombras acompañaron durante un tiempo nuestra trayectoria. Pero una y otra vez, a fuerza de honrar nuestros compromisos, confirmamos que ese no era el destino de COPAGRAN.

La realidad nos ha mostrado que el productor es presa fácil cuando compite con las grandes compañías transnacionales. La única manera de no perder libertad en las decisiones es uniéndonos, formando esta gran empresa cooperativa. Nuestro lema, “de productores para productores”, sintetiza muy bien dónde están la prioridades y hacia dónde se dirige el valor que genera esta organización.

Hoy COPAGRAN tiene directivos en sitios estratégicos de gobernanza como la Mesa Ejecutiva de la CAF, y a través de ella incide en la definición de las políticas públicas del sector. También estamos presentes en los institutos que rigen la actividad de varios subsectores. A nivel interno cada Socio tiene en su Consejo de Filial una caja de resonancia de sus opiniones y así, juntos, logramos cada vez mayor incidencia en la toma de decisiones.

Una muestra de ello fueron las reuniones

que realizamos con los candidatos presidenciales y sus representantes locales antes de las recientes elecciones nacionales. Nos pareció oportuno darles a conocer nuestra organización y actualizar la información sobre nuestras capacidades y nuestras demandas. Sabemos que no fue en vano, y estamos seguros que debemos mantenernos activos en esa línea.

Además, estamos cambiando la forma de contacto con los productores, yendo hacia ellos y no esperándolos en un mostrador. Esto es fruto de un plan que se viene trabajando, ejercicio a ejercicio, dando pasos quizás pequeños, pero para nosotros seguros.

Para seguir en este camino es importante que los Socios interactuemos, aportemos comentarios, sugerencias y también críticas sobre lo que debe o no debe hacer esta gran organización de la que somos socios. Los invito a contactarse con los Directivos de vuestras filiales para hacer aún mas grande a COPAGRAN.



Mathías Mailhos
Presidente



PRESENTACIÓN

COPAGRAN es una cooperativa agropecuaria que por su volumen de negocios se ubica entre las grandes empresas agropecuarias nacionales. Fue fundada en 2005 y desde entonces mantiene actividad en todos los rubros agropecuarios.

La empresa nuclea la actividad de más de 3.000 productores agrícolas, ganaderos, lecheros y de las diversas formas de integración productiva a nivel predial. Su zona de influencia abarca cuatro departamentos: Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia.

Nace como una cooperativa de Primer Grado a partir de la fusión de 10 cooperativas de gran arraigo: CALPA, CADYL, SOFORUPA, Soc. Fom. de RISSO, CARLI, CALOL, CALCE, SOFOCA, CALAS y la ex-Central Cooperativa de Granos.

Por sus antecedentes históricos, que se remontan a las sociedades de fomento y cooperativas locales fundadas en las décadas de los 60 y 70, la empresa es una de las de mayor inserción local en la región litoral oeste del Uruguay.

Nuestros objetivos

La razón de ser de COPAGRAN es la mejora de la competitividad de las empresas de sus socios.

Nuestros valores

En COPAGRAN compartimos un sistema de valores esenciales basado en tres pilares: CONFIABILIDAD, PROFESIONALISMO y SOLIDARIDAD.



MISIÓN Y VISIÓN

Misión y Visión

Ser una herramienta sólida, dinámica y eficiente para mejorar la capacidad de competir de nuestros socios.

Nuestra Visión

Una empresa consolidada, con solvencia económica y un posicionamiento comercial más firme en el mercado, compitiendo mejor con las demás, con capacidad de invertir y con proyección a otras zonas del país y fuera de fronteras.

La visión que se proyecta y hacia la cual hemos avanzado en estos casi 15 años, es la de una cooperativa con socios cada vez más profesionales y comprometidos con la empresa.

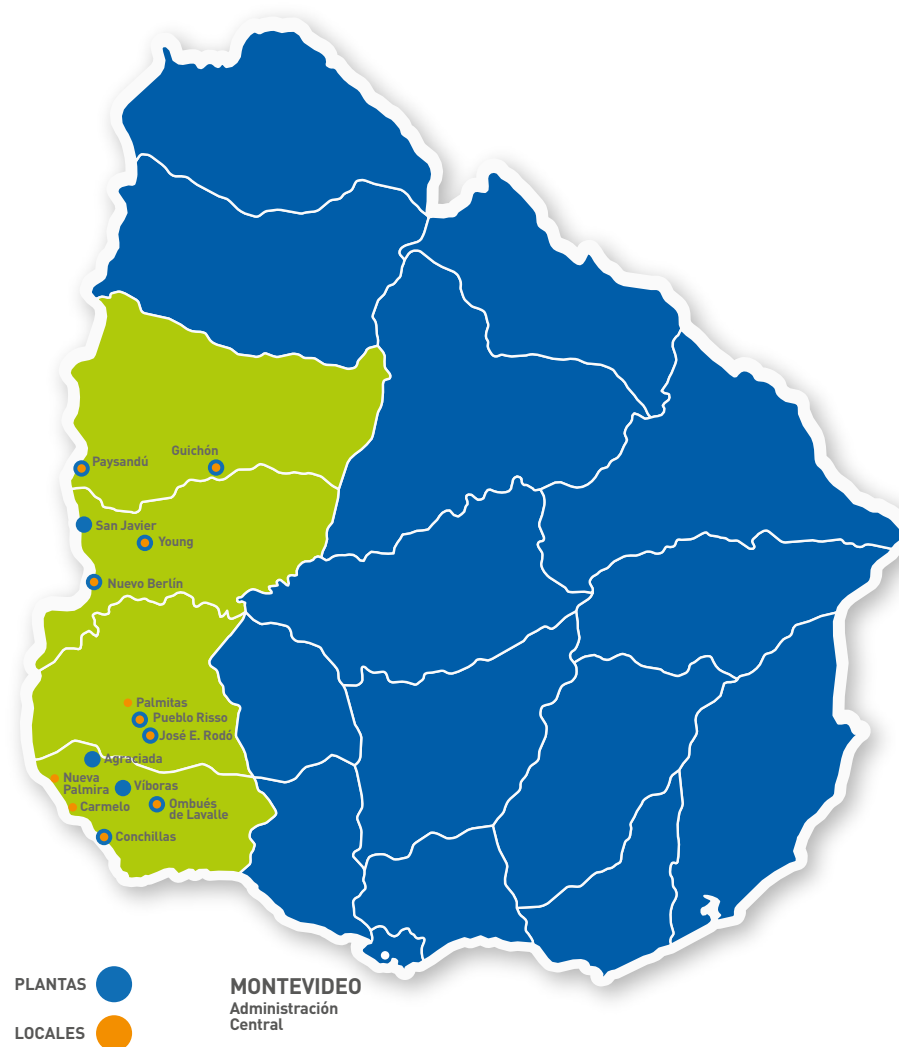
La Cooperativa se propone ser una herramienta para que el productor pueda competir en un entorno difícil. Para ello, intenta convertirse en su mejor canal comercial, una fuente de información para anticipar los cambios del entorno y hacerlos jugar a su favor y un proveedor de insumos y servicios altamente competitivos.

COPAGRAN avanza hacia convertirse en una empresa referente en el sector, que resulte un ejemplo de gestión profesional y eficiente y que se contituya en un “modelo” para el sistema cooperativo. Una empresa de alto reconocimiento en la sociedad, que sea orgullo de sus integrantes, de alta satisfacción para sus clientes y de provecho para la comunidad.

COBERTURA GEOGRÁFICA

COPAGRAN está presente en todo el litoral agrícola, ubicada estratégicamente respecto a los principales centros de demanda: mercado interno y principales puertos. Posee gran capacidad de segregación de productos en cada centro de operaciones y por la gestión simultánea de estos.

La amplia cobertura geográfica de sus centros de operación y la coordinación e integración de servicios redundan en mejores oportunidades para la oferta y demanda de productos del sector.



ÁREAS, INFRAESTRUCTURA Y RECURSOS

- **Area de influencia: 4:000.000 has.**
- **Area directa: 650.000 has.**
- **Area administrada bajo contrato: 75.000 has.**
- **11 plantas de silos con capacidad para 148.000 TT métricas.**
- **11 locales comerciales.**
- **Red de negocios ganaderos.**
- **Producción y elaboración de semillas.**
- **Fabricación de productos para la nutrición animal.**
- **265 funcionarios y 15 técnicos.**

COPAGRAN trabaja en todas sus instalaciones incorporando innovaciones en las áreas de Salud y Seguridad Laboral y conservación del Medio Ambiente. Está implementando un Programa de Salud y Seguridad Laboral, a la vanguardia en el sector agroexportador.

La empresa se distingue por brindar una variada oferta de soluciones para el productor de cualquier rubro en cualquier punto de su amplia zona de influencia.

SOCIEDADES Y MEMBRESÍAS



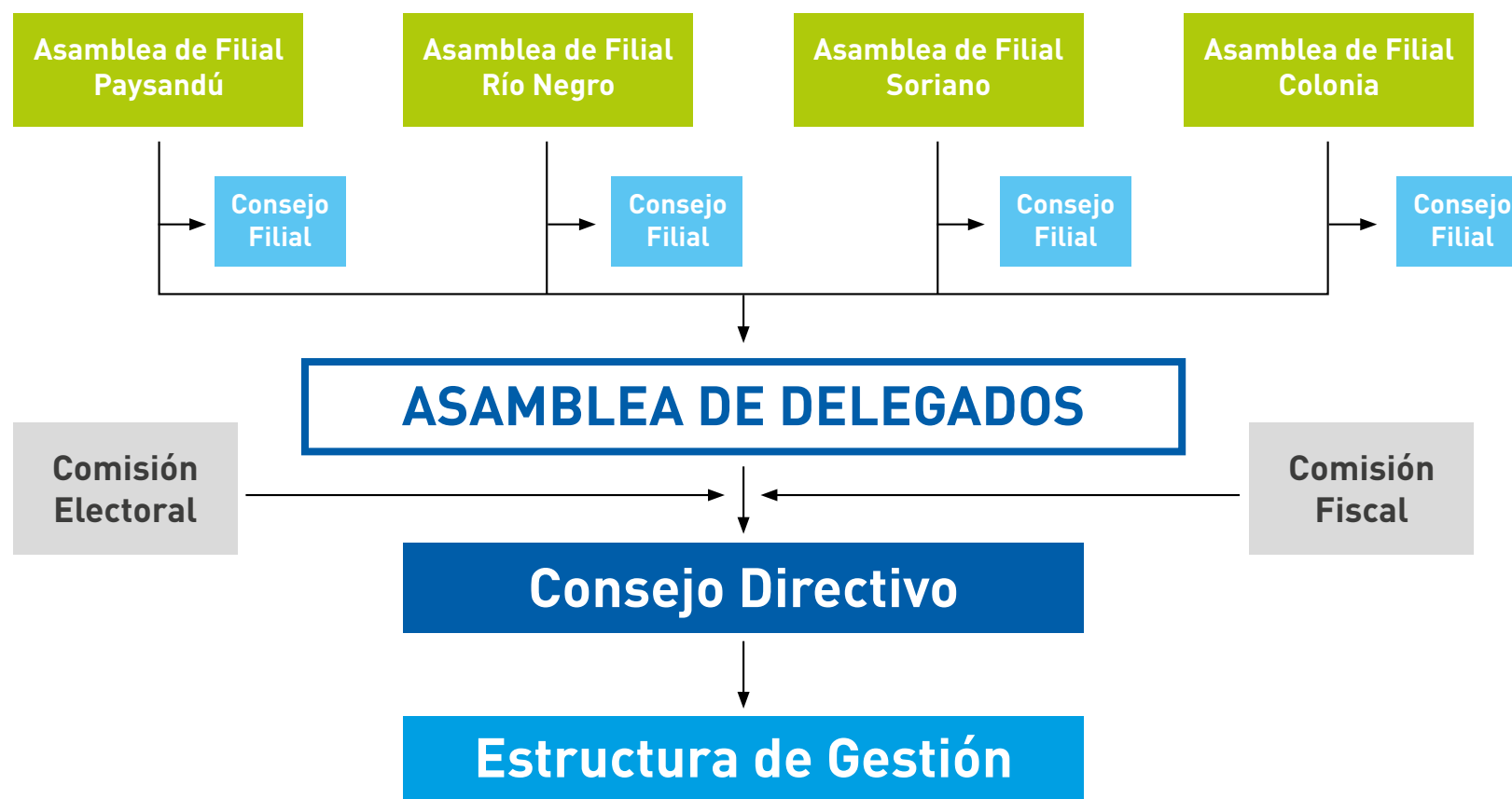


SOCIOS

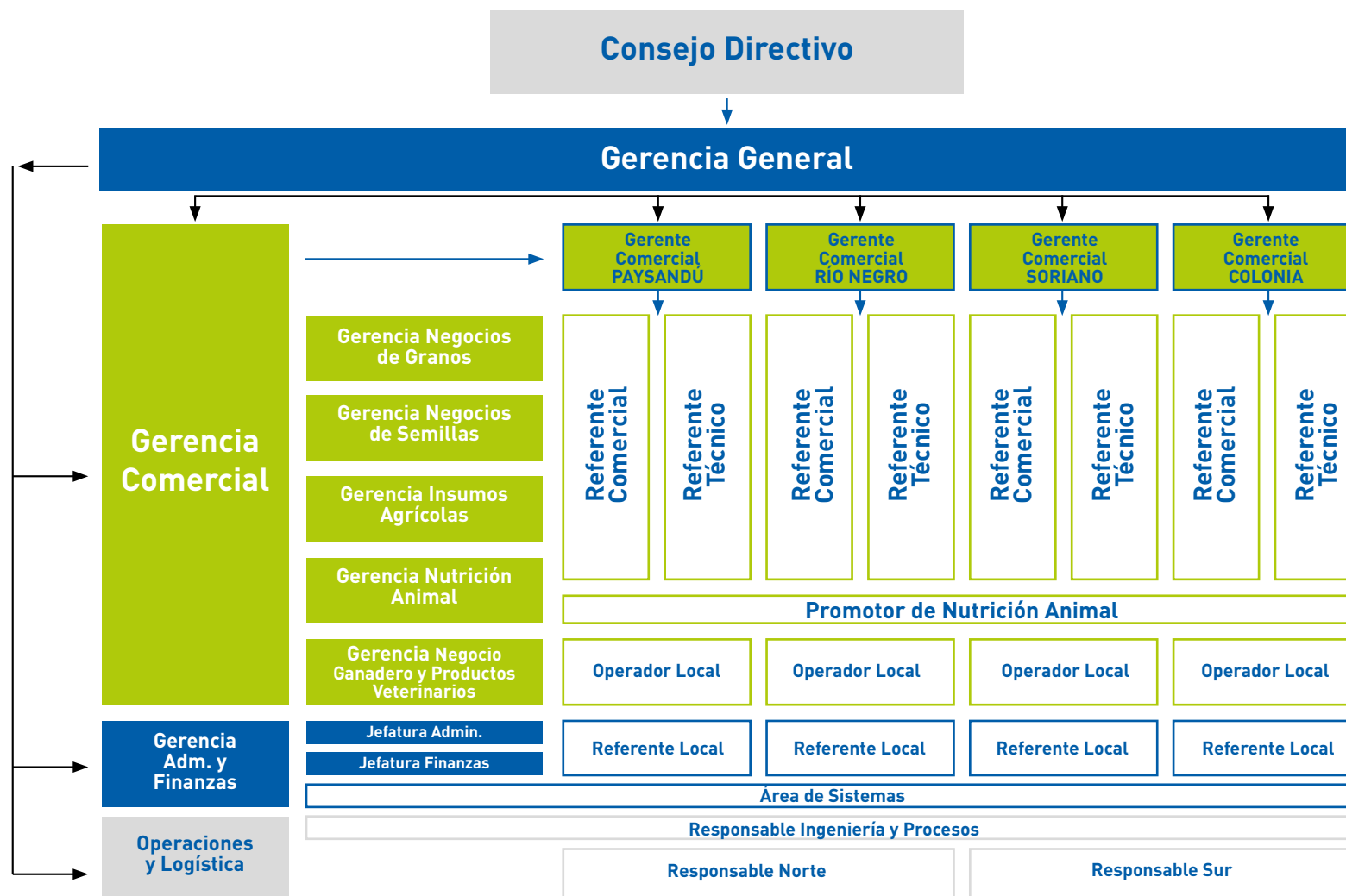
Pueden ser socios de la Cooperativa las personas físicas o jurídicas y las sociedades civiles con contrato escrito que realicen producción agraria siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

- A)** Ser propuesto mediante solicitud escrita por dos socios de la cooperativa y ser aceptado por el Consejo Directivo de acuerdo a lo previsto en el artículo 12. Las personas jurídicas y las sociedades civiles deberán acompañar un ejemplar de su propio Estatuto o contrato y designar a las personas que las representarán ante la Cooperativa. Esta última podrá solicitar la información complementaria que considere necesaria.
- B)** Tener como medio de vida u objeto principal o subsidiario, la actividad agropecuaria.
- C)** Integrar al menos una parte social de acuerdo a lo previsto en este estatuto.
- D)** En el caso de las personas físicas tener al menos 18 años de edad y capacidad legal.
- E)** No tener intereses contrarios a la Cooperativa.
- F)** Aceptar el fiel cumplimiento de la ley, el presente estatuto, los reglamentos y disposiciones internas de la Cooperativa.

ESTRUCTURA POLÍTICA



ESTRUCTURA DE GESTIÓN



APOYO TÉCNICO

El área técnica de COPAGRAN está integrada por profesionales agrónomos y veterinarios que trabajan en la dirección de los Planes de Producción, en la asistencia técnica a los socios y en el desarrollo de la política tecnológica de la Cooperativa.

Estos profesionales forman parte de un equipo interdisciplinario que abarca a todos los técnicos de las distintas filiales.

El área técnica es la encargada de planificar y ejecutar los Planes de Producción definidos por la dirección y la gerencia, y enmarcados dentro del Plan de Negocios de la Cooperativa.

Tanto dentro como fuera de los Planes de Producción, el socio de la Cooperativa cuenta con asistencia técnica permanente, la cual cubre todos sus rubros de producción.



DATOS IDENTIFICATORIOS

COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA – COPAGRAN

Fecha de fundación: 12 de agosto de 2005

Inscripciones

- Persona Jurídica Sección Comercio: N° 6927 de fecha 15 de agosto de 2005, inscripción definitiva el 5 de setiembre de 2005.
- Registro de Cooperativas Agrarias del MGAP: N° 372 y sus Estatutos con el N° 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

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 Nuevo Berlín - Río Negro
Romay y Paysandú s/n | Tel.: 4568 2202

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

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

twitter.com/CopagranUy

AUTORIDADES

El miércoles 3 de abril de 2019 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 tres cargos titulares del Consejo Directivo y cinco suplentes, y un cargo titular de la Comisión Fiscal y tres suplentes. No corresponde la renovación de la Comisión Electoral en esta oportunidad.

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

Consejo Directivo

Titulares

Mathías Mailhos
Alberto Cibils
Alejandro Solsona
Juan Manuel García
Juan Dumestre

Suplentes

Pablo Montenegro
Alberto Urrestarazu
Juan Carlos Canessa
Iván Rosso
Enrique Vila

El Ing. Agr. Mathías Mailhos resulta electo por mayoría como Presidente del Consejo Directivo por el período 2019-2020.

Comisión Fiscal

Titulares

Fernando Bide
Edgardo Rostán
Pablo Benia

Suplentes

Carlos Gonzalez
Julio Blanco
Jorge Navarro

El lunes 15 de abril de 2019, en sesión de Consejo Directivo, se procede a la proclamación y distribución de cargos entre los titulares electos, quedando el Consejo Directivo integrado para el período 2019-2020 del siguiente modo.

Ing. Agr. Mathías Mailhos	Presidente
Ing. Agr. Alejandro Solsona	Vicepresidente
Dr. Alberto Cibils	Secretario
Ing. Agr. Juan Dumestre	Tesorero
Ing. Agr. Juan Manuel García	Vocal

Durante el período se realizaron un total de 24 sesiones de Consejo Directivo. Se continúa sesionando en el interior en jornadas rotativas, en las Sucursales de Ombúes de Lavalle, Palmitas, Young y Paysandú.

INFORMACIÓN

Aplicación de los principios cooperativos Padrón Social

Asociados/as al 31/10/2019: 807

Personas Físicas:	158
Mujeres	8%
Hombres	92%
Entre 18 y 29 años	1%
Entre 30 y 59 años	21%
Mayores de 60 años	78%
Personas Jurídicas:	649
Bajas del ejercicio:	0

Cantidad de solicitudes de ingreso y egreso en trámite de aprobación

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

Devolución de partes cumplidas y pendientes

No corresponde.

Solicitudes de afiliación aprobadas y rechazadas

9 solicitudes de afiliación aprobadas; ninguna rechazada.

Control democrático de socios

Cantidad de asistentes a Asamblea Ordinaria y Extraordinaria

Asamblea Extraordinaria de Delegados	13/12/2018	9 Delegados
Asamblea Ordinaria de Delegados	03/04/2019	12 Delegados

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

Mujeres:	0%
Hombres:	100%

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.

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 35.256.-

Participación económica

Cantidad de trabajadores

Total de funcionarios al 31/10/2019:	265
Mujeres:	48
Hombres:	217

Trabajadores accidentados

Montevideo:	0
Soriano:	1
Colonia:	4
Río Negro:	4
Paysandú:	4

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 \$ 1.315 el jornal y la remuneración media mensual en \$ 53.204.-

AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA

Aportes de la Cooperativa al capital de otras organizaciones

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

Cargos en otras organizaciones

CAF

COPAGRAN continúa representada por los señores Juan Carlos Canessa, Ulises Otheguy, Alejandro Nin y Fernando Bide. El Téc. Agr. Juan Carlos Canessa representa a CAF en el Comité Ejecutivo de CUDECOOP (Delegado). El Dr. Alberto Cibils representa a CAF frente a la Comisión de Usuarios de INASE. El Dr. Roque Almeida participa en la Comisión Nacional Honoraria de Sanidad Animal (CONAHSA).

CENTRAL LANERA URUGUAYA

El Socio Alejandro Nin integra el Consejo Directivo de Central Lanera como Vicepresidente y el Socio Raúl Ferro ejerce la representación en la Comisión Fiscal.

MESA TECNOLÓGICA DE OLEAGINOSOS

Se participó de las actividades de dicha Mesa.

URUPOV

El Téc. Agr. Alejandro Solsona continúa participando como directivo durante este ejercicio.

ANAPROSE

El Ing. Agr. Jorge Beceiro integra la Comisión Directiva.

Participación de otras organizaciones asociadas en cargos de la Cooperativa

No hay participación.

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 1.276.

Se continúa con el acuerdo firmado con ANDE, participando del PDP “Programa de Desarrollo de Proveedores”. Durante el ejercicio se recibió como aporte de dicha institución al proyecto la cifra de USD 23.281.

Mediante la firma de un contrato entre COPAGRAN como Agente Territorial de Desarrollo Rural y el MGAP, Dirección Nacional de Desarrollo Rural, se recibieron fondos por USD 53.880 con el objetivo de implementar proyectos orientados a promover el desarrollo de la producción familiar, impulsando proyectos productivos focalizados en el suministro y aprovechamiento de agua en busca de aumentar la producción, mejorar la calidad del agua, y la capacidad de los productores para enfrentar contingencias climáticas.

Por medio de FONDES / INACOOOP, se llevó adelante el Proyecto de Intercambiadores de Calor y se recibieron fondos no reembolsables por un monto de USD 9.064

EDUCACIÓN, CAPACITACIÓN E INFORMACIÓN

Asistencia de socios a actividades organizadas por la Cooperativa

13/12/2018	Asamblea Extraordinaria de Delegados.
08/03/2019	8ª Jornada Anual de Pasturas COPAGRAN, Filiales Río Negro y Paysandú.
14/3/2019	8ª Jornada Anual de Pasturas COPAGRAN, Filiales Colonia y Soriano.
26/3/2019	Asambleas Ordinarias de Filial 2019.
3/4/2019	Asamblea Ordinaria de Delegados 2019.
27/6/2019	Viaje a la AGROACTIVA.
26/7/2019	Jornada Ganadera COPAGRAN, Zona Sur.
29/8/2019	Jornada Ganadera COPAGRAN, Zona Norte.
4/9/2019	Charla informativa "Más agua para el Desarrollo Rural" en Paysandú.
9/9/2019	Charla informativa "Más agua para el Desarrollo Rural" en Colonia.

11/9/2019	Charla informativa "Más agua para el Desarrollo Rural" en Soriano.
12/9/2019	Charla informativa "Más agua para el Desarrollo Rural" en Río Negro.
25/10/2019	Jornada Anual de Cultivos de Verano 2019, Zona Sur.

ACTIVIDADES

7/12/2018

Trabajo de Indicadores del Sector. Reunión con Daniel Dopazo en COPAGRAN, con presencia del Gerente de CAF, Luis Frachia.

11/12/2018

Consejo Directivo de CAF ampliado

27/2/2019

Reunión de Gerentes de Cooperativas Cerealeras en CAF.

7/3/2019

Reunión de Gerentes de Cooperativas Cerealeras en CAF.

21/3/2019

Reunión Presidentes de Grupo Trigo en el marco de la Expo Activa.

9/4/2019

Participación de COPAGRAN en el 35º Aniversario de CAF. Alejandro Solsona, nuestro Vicepresidente, fue uno de los Expositores.

29/4/2019

Reunión de Gerentes en CAF.

23/7/2019

Asamblea Anual de CAF. Natalia Solsona, integrante de COPAGRAN, recibe premio en el marco del Concurso de Fotografía de CAF "Yo amo mi trabajo en el campo".

26/7/2019

Charla de INAC en COPAGRAN Carmelo (co organizada por CAF).

13/8/2019

Fernando Bide asume como Secretario de CAF.

13/8/2019

Reunión Cooperativas Agrícolas.

29/8/2019

Charla INAC en COPAGRAN Paysandú.

9/9/2019

Almuerzo con referentes agrícolas en la Expo Rural del Prado.

4/10/2019

Presentación en COPAGRAN (Filial Paysandú) del documento "Propuestas para el próximo Gobierno" elaborado por CAF.

10/10/2019

Presentación en COPAGRAN (Filial Soriano) del documento "Propuestas para el próximo Gobierno" elaborado por CAF.

15/10/2019

Reunión de Gerentes CADOL, COPAGRAN, CALMER, UNION RURAL DE FLORES.

Participación en reuniones periódicas del grupo Cooperativas Agrícolas de CAF. Participó en relevamiento Soja de CAF 2018/2019 y evaluación de líneas de crédito otorgadas por INACOOOP a socias de CAF.

A través de sus representantes institucionales, COPAGRAN participa mensualmente en el Consejo Directivo de CAF.

Otras actividades en las cuales también se participó

Mensualmente, participación en la Mesa Nacional de Trigo. Durante todo el período Gustavo Flores ha participado en las reuniones del Consejo Directivo en su calidad de Delegado Alterno de CAF ante la MNT.

15/11/2018	PLAN AGROPECUARIO - Presentación de Resultados de Empresas Ganaderas "Carpetas Verdes".
26/5/2019	PABLO ARBIZA REMATADOR - Remate de Liquidación de Tambo.
5/7/2019	PLAN AGROPECUARIO - Jornada de Campo: Manejo moderno del ovino en sistemas agrícolas ganaderos.
14/8/2019	SRRN – PLAN AGROPECUARIO Charla "Cuánto incide el valor del arrendamiento en el resultado agrícola".
15/8/2019	8º Encuentro Nacional de la MTO 2019.
16/8/2019	AMBEV Jornada "De la Semilla a la Cerveza".

Informe de la Comisión de Educación, Fomento e Integración Cooperativa

- Creación del Fondo de Educación (CEFIC) por ley.
- Se utilizó la totalidad de los fondos disponibles.
- Presentación de los Planes de Negocios 2019/2020 a los Delegados.
- Diagnóstico de necesidades de comunicación interna y externa de la Cooperativa a cargo del Consultor Lic. Jorge Surraco.
- Visita a Expo Agraria en Rosario, Argentina.
- Talleres de Análisis y Discusión sobre el Area Técnica.

Actividades del Grupo de Jóvenes COPAGRAN

CAF y CUDECOOP: Participación en la Comisión de Jóvenes.

- Mayo 2019 Visita de Jóvenes de ACA a Uruguay.
- 30/8/2019 Encuentro de Jóvenes Rurales de Soriano. Participó Fernando Otheguy como joven referente de CAF.
- 19/9/2019: Participación en el "Seminario de Jóvenes de ACA", Villa Carlos Paz, Córdoba, Argentina. Participan: Franco Rochón, Gabriel Geymonat, Maximiliano García y Ramiro Jorajuría.



TRANSPARENCIA EN LA GESTIÓN

Tasa de interés (tasa efectiva anual) por línea de negocio

No corresponde.

Detalle de préstamos otorgados en moneda extranjera

No se otorgan.

**Declaraciones de los miembros del Consejo Directivo acerca
de las actividades personales o comerciales**

No corresponde.

NEGOCIOS

Granos

Trigo

Durante el ejercicio 2018-2019 la Cooperativa comercializó 59.198 toneladas de trigo. El destino de dichas ventas fue fundamentalmente el mercado doméstico, siendo un diferencial valorado en ese mercado la capacidad de segregación y la trazabilidad de la mercadería.

El aumento en el volumen de trigo comercializado responde no solo a una mayor productividad del trigo a nivel nacional sino también a un crecimiento en la participación de la cooperativa en el mercado nacional.

Cebada

En este ejercicio se comercializaron 80.374 toneladas de cebada y se totalizaron 28.000 has de ese cultivo.

El incremento del volumen fue consecuencia de una mayor área de distribución de la Cooperativa y también de una mayor productividad de los cultivos.

Es importante destacar que con estos resultados COPAGRAN consolida un área de distribución de cebada de 25.000 has, cuya cosecha ingresará en el próximo ejercicio. En cuanto a la logística, en un esfuerzo por minimizar las distancias de las chacras a los centros de acopio, lo cual se traduce en beneficios para los productores, se incorporó la planta de Guichón a nuestra red de acopio de cebada.

Colza

En el presente ejercicio se comercializó un volumen de 3.278 toneladas proveniente de un área de 2.094 has bajo contratos de producción con destino a ALUR.

Nuevamente la Cooperativa acompaña a los productores en el cultivo de canola, apostando a su consolidación como una alternativa más dentro del menú de invierno. Es así, que se plantean y se siembran bajo contrato canolas con destino a mercado interno y a la exportación. COPAGRAN también incursiona en la siembra bajo contrato con el cultivo de Carinata con la empresa UPM.

Soja

El volumen de soja comercializado en el ejercicio en consideración fue de 139.221 toneladas. Ello se explica por un aumento en la productividad de los cultivos en comparación con el año anterior, donde se registró un quebranto de cosecha.

Se trabajó en forma conjunta con el área de Operaciones y Logística para minimizar el impacto del protocolo de exportación a China, así como también dar respuesta a los productores en una zafra que se caracterizó por un atraso en las ventas. Esto trajo aparejado mayor presión sobre las plantas de acopio, al retrasarse los embarques de oleaginosa.



Maíz

El volumen total de maíz comercializado por COPAGRAN en el presente ejercicio fue de 21.000 toneladas, lo que representa un incremento significativo en relación al ejercicio anterior.

Este resultado también es producto de una diversificación de los destinos comerciales en el mercado doméstico.

Sorgo

Nuevamente COPAGRAN ha sido, en el presente ejercicio, un actor importante tanto en la originación de materia prima como en la venta de servicios para la producción de etanol a base de sorgo para ALUR.

La disminución del volumen de sorgo comercializado en relación al ejercicio pasado responde básicamente a una disminución de las áreas de planes sembradas fuera de contrato. Esta disminución se vio compensada con un incremento en la participación de otro grano forrajero como es el maíz.

Consideraciones finales en relación al negocio de granos

COPAGRAN logró comercializar 310.898 toneladas de granos y consolidar la tendencia de crecimiento en participación del mercado de los últimos años. Este resultado es especialmente significativo en tanto se produce en simultáneo con un proceso de ajuste que se viene operando en la agricultura de secano a nivel nacional, por la baja de los precios de los cereales y oleaginosos.

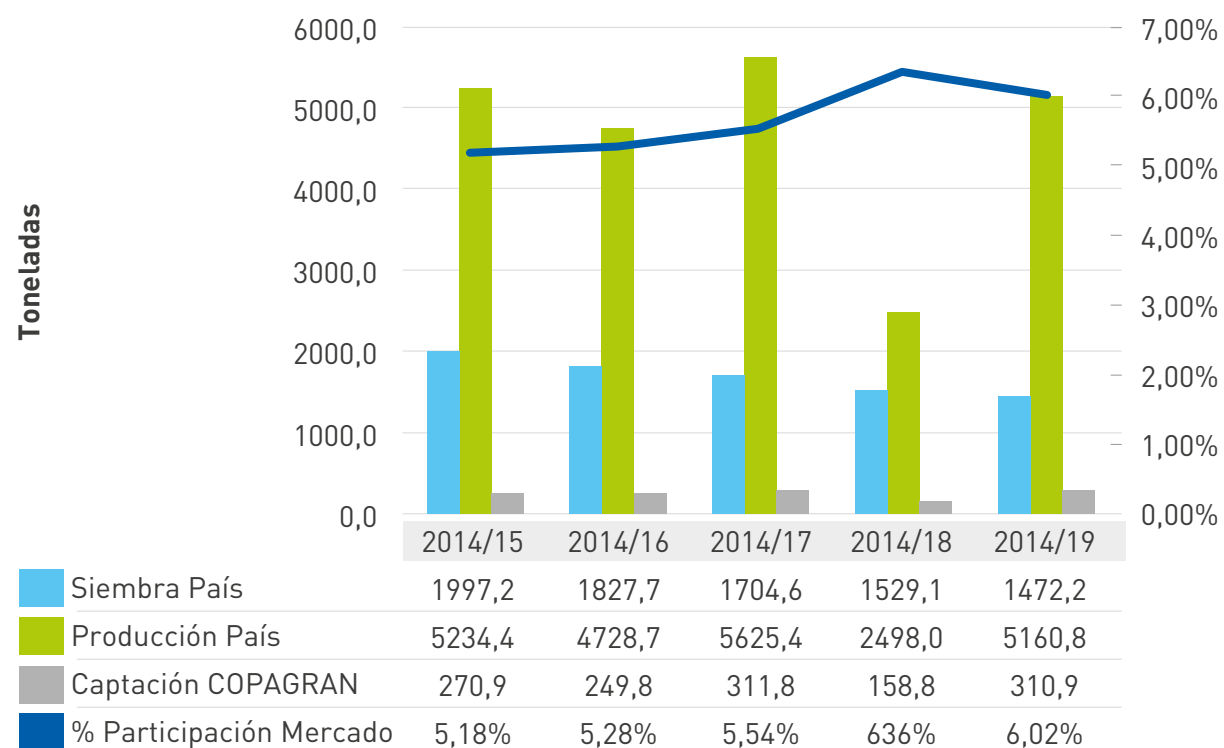
En el ejercicio 2018-2019 se hallaron soluciones logísticas y comerciales tanto para mejorar como para ampliar las alternativas ofrecidas a los socios y clientes. Ejemplos de ello fueron la ampliación de la red de acopio de cebada y la diversificación de alternativas para la canola.



Ventas de granos en toneladas y USD últimas 4 zafras

TONELADAS	ZAFRA	ZAFRA	ZAFRA	ZAFRA
	OCTUBRE 2016	OCTUBRE 2017	OCTUBRE 2018	OCTUBRE 2019
Trigo	81.769	45.283	33.938	59.186
Tomas stock	722	777	1.522	17
Cebada	45.673	82.744	33.242	78.548
Tomas stock	791	1.035	1.562	1.864
Girasol	0	0	0	0
Soja	89.004	149.925	67.144	139.210
Sorgo	15.497	15.112	4.850	7.032
Tomas stock	3.496	2.111	3.943	803
Maíz	5.110	6.845	3.201	15.951
Tomas stock	5.678	4.837	8.081	5.049
Avena	93	135	147	42
Colza-Canola	V	2.997	1.279	3.278
Varios (SUB)	22	60	18	11
Total	249.830	311.862	158.925	310.992
USD Comercialización	ZAFRA	ZAFRA	ZAFRA	ZAFRA
	OCTUBRE 2016	OCTUBRE 2017	OCTUBRE 2018	OCTUBRE 2019
Trigo	16.877.828	7.425.261	7.318.447	12.276.891
Cebada	9.884.785	14.466.655	5.739.843	15.483.149
Girasol	0	0	0	0
Soja	33.606.469	54.142.973	25.229.019	45.808.542
Sorgo	2.355.390	2.296.754	674.666	1.058.750
Maíz	954.322	1.269.255	811.299	2.688.083
Avena	12.520	11.379	13.646	2.518
Colza-Canola	881.199	1.120.597	430.846	1.082.473
Varios (mostradores)	1.071	2.314	973	358
Total	64.573.583	80.735.188	40.218.739	78.400.764

Participación de Mercado





DIVISIÓN NUTRICIÓN ANIMAL

En el ejercicio 2018-2019 COPAGRAN comercializó un total de 22.347 toneladas de alimentos balanceados, cantidad significativamente menor a la comercializada en el ejercicio anterior.

La reducción es consecuencia de una retracción general de la demanda a causa de varios factores: los tambos enfrenaron dificultades económicas excepcionales, cayó drásticamente el volumen de los embarques de ganado en pie con destino a exportación y los productores lograron muy buenos rendimientos en sus cultivos forrajeros.

Pese a lo anterior, merece particular destaque que el nivel de producción de la fábrica de balanceados no sufrió una caída tan grande como la generada en las ventas, gracias al acuerdo de producción a fason alcanzado con la empresa PROLESA en 2018.

Al igual que en el ejercicio anterior, la gestión comercial de COPAGRAN se concentró en actividades de promoción de nuestros balanceados, aumentando la presencia en los medios electrónicos a través de las redes sociales (facebook y twitter) y la página web.

Estas actividades de promoción se complementaron con un régimen de visitas a socios y clientes que operan con la Cooperativa, así como también el contacto directo con potenciales clientes, todo lo cual completó un total de 144 visitas a productores.

SEMILLAS

Ingresos operativos

Aunque se mantuvo por encima del registro del 2016/17 en este ejercicio la facturación de semillas resultó menor que la alcanzada en el ejercicio 2017/18. Esta caída del rubro en general se explica por una disminución importante en la facturación de semillas forrajeras que se reduce en 1 millón de dólares.

La facturación de los servicios de planta relacionados con el negocio de semillas también bajó con respecto al ejercicio pasado.

Ingresos Negocio Semillas

Ingresos Operativos / Ejercicio	2016/17	2017/18	2018/19
Venta de Semilla (USD)	9.705.510	11.969.568	10.639.175
Servicios (Maq. Tratamientos)	1.777.939	1.451.528	1.235.185
Total ingresos	11.483.449	13.421.096	11.874.360

A continuación se presenta la evolución de los volúmenes comercializados de las principales especies.

Semillas de Trigo

La venta de semillas de trigo volvió a crecer a pesar de lo cual se pierde participación de mercado; los cambios son mucho menos significativos que en el ejercicio pasado. Importa anotar que estos años a nivel nacional el área plantada de trigo ha sido históricamente baja.

A continuación se expone un cuadro resumen de la evolución de los kilos vendidos de semillas de trigo en las últimas tres zafas por COPAGRAN.

Venta de semillas de trigo de las últimas 3 zafas

AÑO	TOTALES Kgs	Hás ROU hás (000)	PART %
2017	607.210	197	2,8%
2018	1.292.050	204	5,8%
2019	1.357.500	230	5,4%

La incorporación de nuevos materiales genéticos en el marco del Grupo Génesis mejora el perfil de la paleta de opciones ofrecida a los productores, y hace esperable una recuperación en la participación de mercado para este cultivo en el próximo ejercicio.

Semillas de Soja

La venta de semillas en este ejercicio cayó fuertemente. Las buenas condiciones que se presentaron para la producción de semillas de soja y el marco económico determinó que los productores guardasen un volumen importante de semillas de uso propio. Esto restringió fuertemente el mercado de semillas. Estos ciclos hacen mas difícil la planificación de la producción.

Ventas de Semillas de Soja de las últimas 3 zafas

Ventas a productores expresadas en kgs de Semilla

Descripción (ventas primavera)	2017	2018	2019
Total	1.929.611	2.290.660	1.484.230
Comparativo en Hás	24.120	28.633	18.553
Hás Nacionales	1.218.000	1.085.000	1.050.000
Participación	2,0%	2,6%	1,8%

Como ya se comentó, desde el punto de vista varietal la Cooperativa sigue incorporando nuevos materiales en el marco del Grupo Génesis, lo que permite completar la oferta con distintas opciones de grupos de madurez.

En paralelo se continúa multiplicando semillas en acuerdo con otras empresas, lo cual contribuye al volumen de negocios por el lado de los servicios y completa la oferta de materiales para ofrecer a nuestros productores.

Semillas Forrajeras

Igual que lo comentado para las semillas de soja, la zafa pasada fue muy difícil para la venta de Avena y Raigrás ya que los productores optaron por guardar para uso propio.

Por otra parte, el mercado ilegal de estas dos especies jugó un papel muy importante durante este ejercicio.

Las ventas a distribuidores están acotadas por la producción lograda en cada zafa y se apoyan tanto en los acuerdos alcanzados como en el éxito productivo. En este ejercicio la estrategia de acuerdos y los buenos resultados en productividad permitieron compensar en parte la baja performance de nuestros mostradores en las ventas de algunas especies.

Los cuadros a continuación muestran la evolución de las ventas de los cuatro principales grupos de especies de semillas forrajeras, las ventas totales y las ventas de mostrador a productores.

Ventas Semillas Forrajeras expresadas en Kgs

Últimos 3 ejercicios

Ventas Totales

Especies / Año	2017 Kgs	2018 Kgs	2019 Kgs
AVENA	1.051.895	1.716.912	1.387.996
RAIGRAS	820.476	903.007	732.693
FESTUCA	148.840	131.344	201.217
LEGUMINOSAS	232.931	223.441	158.528
Kgs TOTALES	2.254.142	2.974.704	2.480.434

Ventas Mostradores

Especies / Año	2017	2018	2019
	Kgs	Kgs	Kgs
AVENA	419.695	741.760	379.891
RAIGRAS	109.085	140.007	107.133
FESTUCA	65.385	67.565	73.120
LEGUMINOSAS	66.106	73.102	72.803
TOTALES	660.271	1.022.434	632.947
Mostradores / Total	29%	34%	26%

Semillas de Cebada

A diferencia de los otros cultivos, el negocio de las semillas 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 semillas de cebada con destino a forraje, tal cual es el caso de la semilla de cebada I. Timbó.

Como en los otros cultivos, COPAGRAN mantiene un acuerdo para la producción de semillas de cebada con la Maltería, lo cual agrega un negocio más a ofrecer a nuestros socios a la vez que ayuda a consolidar la relación con la Maltería. Complementariamente, también suma volumen a los servicios de maquinación.

Como se aprecia en el cuadro que sigue, en este ejercicio hay un nuevo incremento en la venta de semillas de cebada resultado del incremento del área de este cultivo que sembró COPAGRAN.

Ventas de Semillas de Cebada de las últimas 3 zafas

Descripción	2017	2018	2019
SEMILLA CEBADA MALTERIA	1.910.390	2.746.372	2.909.630
SEMILLA CEBADA NO MALTERIA	350.020	57.500	60.990
TOTAL	2.260.410	2.803.872	2.970.620
Producción Semilleros	5.862.716	5.830.647	7.591.611

Inversiones

Las inversiones en este período se relacionan con el mantenimiento de las plantas de semillas. No hubo inversiones en nuevos equipamientos.



COPAGRAN

COMERCIO ASOCIADO
ACVU

«PROMO»
2020
US\$ 20.000
EN PREMIOS

LOS PRODUCTOS
que están en exhibición en esta promoción
son de copropiedad COP y no deben ser
reutilizados para otros fines. Se debe mantener
ordenados entre la exhibición.

INSUMOS

La facturación del sector insumos volvió a crecer en este ejercicio en ambos rubros: agroquímicos y fertilizantes.

En el caso de los agroquímicos se produce un aumento en la facturación del orden del 7,62%.

En el caso de los fertilizantes el crecimiento es bastante superior y alcanza casi 23% respecto al ejercicio anterior.

Se detallan a continuación los cuadros con la evolución de las ventas de fertilizantes y agroquímicos, rubros principales de la actividad de esta línea de negocios.

Ventas Fertilizantes últimos 3 ejercicios

Concepto	Ejercicio		
	2017	2018	2019
TOTAL USD	8.182.723	9.619.838	11.815.413
TOTAL Kgs	20.054.709	21.760.165	25.095.989

Ventas Agroquímicos últimos 3 ejercicios

Concepto	Ejercicio		
	2017	2018	2019
TOTAL USD	8.457.824	8.481.062	9.127.647
Participación Glifosato	41%	36%	36%
TOTAL USD Glifosato	3.427.416	3.085.904	3.289.806
TOTAL lts Glifosato	1.023.909	807.190	828.159

Es importante la recuperación en el volumen de ventas de glifosato, esto despeja la variable precios indicando un crecimiento en el volumen físico; de todas formas la meta es alcanzar los 1.000.000 lts.

El estancamiento en las áreas de cultivos impone un desafío para sostener un aumento en la facturación de insumos.

NEGOCIOS GANADEROS

Durante el ejercicio 2018-19 el área de Negocios Ganaderos tuvo una facturación bruta de U\$D 9.795.329, generando una comisión total de U\$D 349.763, lo que representa un aumento de 3% y 4,1% respectivamente respecto al ejercicio anterior.

Dicha facturación se obtuvo mediante la intermediación de 7.292 bovinos y 2.463 ovinos con destino de reposición y el envío a faena 5.965 bovinos y 4.003 ovinos (sin considerar los remitidos en el marco de la operativa de Central Lanera Uruguay). Comparado con el ejercicio anterior este volumen de cabezas de ganado representa una baja del 10% en bovinos y un aumento del 47,1 % en lanares.

En cuanto a la operativa con Central Lanera en el ejercicio se embarcaron a frigorífico 13.488 ovinos, lo que significa un 8,5 % menos de animales que el ejercicio anterior.

Ventas Negocio Ganadero últimos 3 ejercicios

	2016/17	2017/18	2018/19
Ventas USD	7.382.467	8.413.476	8.997.689
Var interanual %		14,0%	6,9%
Ventas BOVINOS cabezas	13.413	14.733	13.257
Var interanual %		9,8%	-10,0%
Ventas OVINOS cabezas	5.082	4.395	6.466
Var interanual %		-13,5%	47,1%
Ventas OVINOS CLU cabezas	15.091	14.733	13.488
Var interanual %		-2,4%	-8,5%

El aumento de facturación bruta se explica por el efecto precio, que estuvo al alza durante la segunda mitad de 2019, lo que permitió que la facturación aumentara aun intermediando menor cantidad de animales.

En el mes de marzo de 2019 se integra a la plantilla de COPAGRAN un nuevo operador de negocios ganaderos para la Filial Soriano, una posición que había quedado vacante en 2018 por razones familiares del operador anterior.

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

Se reeditó la promoción cruzada con insumos veterinarios, "Sanidad de Terneros", por la cual los terneros comprados a través de la Cooperativa en zafra de destete recibían sin cargo el paquete sanitario básico.

Dentro las diversas actividades de difusión que habitualmente se realizan para los socios de la Cooperativa y productores en general, se realizaron dos Jornadas Ganaderas: una en Carmelo en el mes de julio, y una reedición de la misma en Paysandú en agosto. Ambas Jornadas Ganaderas fueron evaluadas como muy exitosas y contaron con distinguidos disertantes del Instituto Nacional de Carnes, el Plan Agropecuario y de Cooperativas Agrarias Federadas.

PRODUCTOS VETERINARIOS

Las ventas durante el ejercicio 2018-19 fueron de U\$D 1.372.865, lo que representa un aumento del 16% con respecto al ejercicio anterior.

Ventas veterinaria últimos 3 ejercicios

	2016/17	2017/18	2018/19
Ventas USD	1.164.864	1.167.189	1.354.483
Var interanual %		0,2%	16,0%

Respecto a los medicamentos veterinarios y productos relacionados, se continuó con la estrategia de realizar promociones comerciales puntuales y acotadas. Estas fueron acordadas con los proveedores y se realizaron en coordinación con otras áreas de la Cooperativa. Un ejemplo de ello fue la promoción ya mencionada “Sanidad de Terneros” a lo que se sumaron varias promociones diseñadas y ejecutadas a escala nacional junto a productores importantes, todo lo cual permitió generar mayor visibilidad en el rubro.

Por otro lado, se amplió el surtido de productos ofrecidos en algunos de los mostradores de menor volumen de ventas, lo que generó una mayor demanda de parte de los productores.

De acuerdo a la información obtenida de proveedores y colegas, el 2018/2019 fue un ejercicio de retracción en la facturación del sector, que estimamos entre un 3% y 5%, por lo que el resultado de ventas obtenido resulta especialmente alentador, e indica que la estrategia utilizada resultó acertada.



PLANTA DE SILOS



COPAGRAN

Cooperativa Agraria Nacional

ÁREA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA

Integración del área de Operaciones

La reestructura del área Operaciones sufrió sus últimos ajustes durante este ejercicio, una vez que se completó la primera etapa de centralización de estas funciones.

Tras lograrse la coordinación y racionalización del área Operaciones y luego de definir las bases del trabajo de Ingeniería requerido por cada centro de operaciones, se pudieron consolidar los procesos de planificación junto a las diferentes gerencias de negocios de Semillas, Alimentos Balanceados y Granos.

Estos procesos se realizaron en profundidad durante este ejercicio y previamente a las safras de invierno y verano. La planificación se actualizó periódicamente, lo que implicó revisar, en consulta con las gerencias de negocios, los planes de organización y uso del sistema en su conjunto.

En la planificación y en la coordinación operativa se buscó salvaguardar los niveles de actividad, vitales para la Cooperativa, los cuales se pudieron mantener y mejorar. De esta manera se dio respuesta a las necesidades de nuestros socios y clientes y se conservaron las fuentes de trabajo a pesar de la fuerte recesión acumulada.

Para ello se apostó a generar una mayor especialización de las plantas industriales, buscando optimizar los rendimientos en aquellas con mayor capacidad de respuesta a la rotación en el recibo de granos de rápida salida (por ejemplo, trigo) en forma diferencial a las de menor volumen de operaciones pero que cuentan con buenas condiciones de conservación. En estas últimas se priorizó la permanencia de los granos durante períodos de tiempo más extensos (por ejemplo, cebada para las malterías, y sorgo de bajo tanino para la producción de alcohol).

Se aplicó un programa de adecuación de los recursos humanos al nivel de

actividad de cada centro de operaciones mediante una organización centralizada de las licencias. También se recurrió a la rotación del personal durante las bajas temporales de actividad. Con este paquete de medidas se logró conservar las fuentes de trabajo, adecuar la estructura de costos y responder satisfactoriamente a la demanda de servicios.

En el área de Ingeniería y Procesos se debió hacer frente a la renuncia del profesional que llevaba dos años a cargo de la misma, quien pasó a trabajar en el sistema educativo. Inmediatamente, habida cuenta de la exitosa experiencia de recurrir a la profesionalización y hacerlo incorporando un recurso “junior”, se seleccionó un reemplazo que comenzó a trabajar a mitad del período. Con la incorporación del Ing. Industrial Mecánico Agustín López de Lacalle (26 años y una maestría en flujo de granos), se logró mantener la continuidad de este proceso y concretar la centralización de los planes de reparación y mantenimiento, avanzando en innovaciones y culminando la primera etapa de relevamiento y selección de indicadores para la gestión de los procesos.

Sobre el final del período se incorporaron dos recursos en régimen de pasantía por seis meses, en convenio con la Universidad de la República. Ello permitió retomar el registro gráfico de los centros de operación, incorporando la dimensión 3D y revisando medidas, distancias, alturas, etc. de todos los sistemas. Dicha tarea la realiza una estudiante avanzada de Arquitectura.

Por otro lado, luego seleccionar como pilotos a tres centros por tipo de operación (acopio, procesamiento de semilla y fabricación de balanceados), se pudo ingresar en la etapa final de cobertura de todo el sistema con el software de reparaciones y mantenimiento. En este desafío trabaja una estudiante avanzada de Ingeniería Industrial.



Lo anterior representó un puntapié inicial en un proceso, que es permanente para el área, de incorporación de la “especialización” y “profesionalización”. Gracias a la experiencia adquirida se prevé que se continuará recurriendo al sistema de pasantías para poner foco en aspectos específicos que requieren de alta especialización y asegurar una “biblioteca” de herramientas perdurables en el sistema, independientemente de quienes estén en la conducción.

La permanente adecuación del sistema y la modernización

En el área de energía y búsqueda de mejora de los procesos (aspectos ambientales, eficiencia, uso de combustibles alternativos) se había probado con éxito en este ejercicio el “pellet de madera” en el área de secado. Si bien se presentaron problemas con la emisión de chispas -que han dilatado la expansión de este recurso energético-, es esperable que estos puedan solucionarse para el siguiente ejercicio.

Está pendiente de ejecución el cambio de suministro de energía eléctrica en el complejo industrial de Young, donde se seleccionó la solución técnica y también el presupuesto adecuado, restando definir la financiación y encontrar los espacios temporales para implementarlo en el mediano plazo.

El sistema de secado indirecto funcionó a la perfección, logrando volver a canalizar importantes volúmenes de servicios a la cebada. En el mismo sentido, las instalaciones de termometría en las que se resolvió invertir en el período pasado mejoraron la performance de acondicionamiento y conservación, permitiendo lograr acuerdos de permanencia de la cebada en depósito.

En particular, analizamos la posibilidad de incorporación de secado en centros de acopio que no cuentan con él (ejemplo: Nuevo Berlín y San Javier) con soluciones económicas y que integren el secado indirecto.

La Cooperativa se apresta a mejorar los flujos de recibo con pre limpieza, requisito creciente del complejo industrial. Se ha puesto el foco en este aspecto una vez que la empresa logró alcanzar los estándares de calidad exigidos por los complejos maltero y alcohólico. La incorporación de capacidad de pre limpieza con zaranda y viento y el agregado de sistemas neumáticos serán encarados en el próximo período. Dichas mejoras completarán, por ahora, el paquete de servicios para mercaderías

de alto valor y altas posibilidades de permanencia, sumándose a las mejoras en secado, en control de calidad (termometría y aireación) y en conservación (por lo anterior y por los éxitos alcanzados con la refrigeración de cebada).

Finalmente, se hace una mención especial a la recuperación de la planta de silos de Nuevo Berlín, la que se ha incorporado por completo al sistema de acopios de la cooperativa y sobre la que restan detalles de instalaciones para mejorar su operativa (amén de las resoluciones más generales en servicio de secado, ya referidas).

En la fabricación de alimentos balanceados, el análisis de los registros y evaluación de restricciones han permitido producir mejoras en la eficiencia, quedando en el debe un salto de productividad en el área de despacho a granel y en el fraccionamiento y empaque. Dicha restricción se identificó también en todos nuestros centros de procesamiento de semillas. En la medida en que se han ido levantando restricciones más importantes (en etapas anteriores de los procesos), se retomarán en el próximo ejercicio las exploraciones ya realizadas sobre automatización y precisión en los sistemas de fraccionamiento, pesaje y empaque.

En el área de procesamiento de semillas se culminaron las obras e instalaciones proyectadas para la mejora de la funcionalidad en las cuatro plantas, se realizaron las reparaciones y modificaciones del equipamiento y se incorporaron novedades tanto para el área de curado e inoculado, como para la reducción de la polución.

Quedó pendiente de profundización en el ejercicio (en parte debido a los cambios en Ingeniería y Procesos, además del entorno recesivo del sector) la revisión de los pre proyectos de inversión en energías alternativas (fotovoltaica y eólica, por ejemplo). En estos terrenos se había avanzado en modelaciones que debemos actualizar para evaluar su viabilidad económica-financiera, así como administrativa y reglamentaria.

Recursos Humanos - Salud y Seguridad Laboral

Durante el ejercicio, además del mantenimiento de la mejora continua en capacitación y equipamiento, se logró consolidar la centralización, independizando las instalaciones y el personal operaciones.

Se continúan realizando progresos en la centralización del programa de Salud y

Seguridad Laboral, y se hace necesario intensificar las acciones coordinadas a nivel bipartito para continuar consolidando la participación de los trabajadores en la implementación de buenas prácticas y en el control del cumplimiento de la normativa.

El área continúa explorando posibles soluciones para la supervisión y el control de la medicina laboral. En las pruebas para detección de posibles afecciones (colinesterasa en sangre, funcional respiratorio, radiografías, audiometrías, etc.) se ha trabajado cada vez con distintos proveedores del servicio y se está explorando la concreción de convenios que permitan profesionalizar, sistematizar y reducir los costos, al tiempo que mejorar la calidad de las prestaciones para todo el personal y aumentar las garantías para la Cooperativa.



ÁREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE E INFORMÁTICA

Área administrativa y contable

Durante este ejercicio se continuó implementando una mejora continua en el diseño de procesos y procedimientos para lograr mayor eficiencia y eficiencia en la gestión contable, administrativa y fiscal.

Se elaboraron y presentaron los siguientes informes para la consideración de la Directiva:

- Créditos corrientes, presentado a la Comisión Fiscal.
- Estado de situación de cobros y deudas luego del verano 2019.
- Recursos humanos, evolución mensual.

Se presentan los balances especiales junto al Plan de Operaciones ante la Auditoría Interna de la Nación (AIN).

Se culminó la primera etapa de la fusión por absorción de Cooperativa Agraria Nuevo Berlín Limitada (CONUBER), contando con el visto bueno de la AIN.

Sistemas informáticos

Se realizaron los trabajos de importación de datos mediante la Planilla de Trabajo Unificada del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS).

Se incorporaron módulos y fases en el Sistema Granos Web

- Módulo Balanzas, instalado y funcionando.
- Interfaces para el PDP Fletes, coordinación de dominios y pesadas, puesta en funcionamiento en noviembre 2019.
- Módulo UP (gestión de Unidades Productivas y seguimiento técnico), en desarrollo, presentado en diciembre 2019.

Se ampliaron las funcionalidades y se robusteció el sistema de gestión mediante las siguientes herramientas

- PDP Sistema Transportistas Web, App eFletes.
- Adecuación del Programa Inventario para el cierre del ejercicio.
- Estandarización de informes de gestión [almacenaje, secado, pre-limpieza, E/S, etc.].
- Implementación de automatismos para la carga de documentos.
- Puesta en funcionamiento de la nueva sucursal Nuevo Berlín.
- Conexión mediante fibra óptica de la Planta Paysandú.

ÁREA ECONÓMICA FINANCIERA

En el ejercicio considerado hubo un crecimiento inflacionario del 8,341% y un tipo de cambio promedio de U\$D 1 = \$ 34,54, lo que representa un 14.11% por encima del promedio del año anterior que fue U\$D 1 = \$30,26. Por su parte, las tasas de interés internacionales tuvieron un comportamiento al alza al inicio del ejercicio, impactando en los intereses, para luego cerrar a la baja sobre el cierre del mismo.

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

- Se renovaron las líneas bancarias en condiciones similares a las del ejercicio anterior.
- Se mantuvo una buena calificación crediticia.
- Se renovaron las líneas con la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) y con el Instituto Nacional del Cooperativismo (INACOOP) para el financiamiento de pequeños y medianos productores.
- Se realizó la emisión privada de obligaciones negociables logrando buena colocación y financiamiento de largo plazo.
- Se realizaron contactos de alto nivel con la CAF, el banco de desarrollo de América Latina.
- En el presente ejercicio se realizaron pagos al BROU-AFISA por U\$D 812.667 cerrando el ejercicio con un acumulado de pagos de U\$D 12.163.525, sin considerar bonificaciones por pagos anticipados o fuera de cronograma.

FUSIÓN POR ABSORCIÓN DE CONUBER

La fusión de la Cooperativa Agraria Nuevo Berlín Limitada (CONUBER) comenzó a planificarse en el otoño de 2016, cuando esta empresa solicitó a COPAGRAN asistencia técnica para su reingeniería de producción y para agregar sustentabilidad a sus planes de negocios.

COOPAGRAN enfrentó este desafío apostando al asociativismo y con la fortaleza que le brinda su fuerte arraigo en la zona del litoral oeste del Uruguay.

En este ejercicio finalmente se completó la fusión. Este es uno de los grandes logros del período, y vino a demostrar una vez más que la herramienta cooperativa es la solución para ganar en competitividad.

Con esta absorción se fortalece la infraestructura de COPAGRAN, que suma una planta de acopio cercana a las 10.000 tt de grano, galponería y una sede comercial, más el personal adecuado para su funcionamiento.

Los valores comunes que compartimos con CONUBER resultaron clave para transitar este proceso con el mismo espíritu societario que nos une a todos los productores.



COPAGRAN
COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL



COPAGRAN
COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL