



COPAGRAN
COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL

MEMORIA ANUAL
2020 - 2021
EJERCICIO 01/11/2020 - 31/10/2021



ÍNDICE

MENSAJE DEL CONSEJO DIRECTIVO	04	NEGOCIOS	28
PRESENTACIÓN	07	GRANOS	
COBERTURA GEOGRÁFICA	09	Trigo	
ÁREAS, INFRAESTRUCTURA Y RECURSOS		Cebada	
SOCIEDADES Y MEMBRESÍAS		Colza	
SOCIOS		Soja	
ESTRUCTURA POLÍTICA	13	Maíz	
ESTRUCTURA DE GESTIÓN	14	Sorgo	
APOYO TÉCNICO	15	Girasol	
DATOS IDENTIFICATORIOS	16	Consideraciones finales en relación al negocio de granos	
INSCRIPCIONES		DIVISIÓN NUTRICIÓN ANIMAL	32
DOMICILIO LEGAL		SEMILLAS	34
SUCURSALES		Ingresos operativos	
AUTORIDADES	18	Semillas de Trigo	
CONSEJO DIRECTIVO		Semillas de Cebada	
COMISIÓN FISCAL		Semillas de Soja	
INFORMACIÓN	20	Semillas Forrajeras	
ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN		INSUMOS	44
AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA		NEGOCIOS GANADEROS	52
PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y PLAN ANUAL DE ACTIVIDADES		PRODUCTOS VETERINARIOS	54
TRANSPARENCIA EN LA GESTIÓN		ÁREA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA	56
		Integración del área de Operaciones	
		Gestión de la infraestructura del sistema de operaciones	
		Recursos Humanos - Salud y Seguridad Laboral	
		Las operaciones de acopio	
		El procesamiento de semillas	
		La fabricación de alimentos balanceados	
		ÁREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE E INFORMÁTICA	62
		Área administrativa y contable	
		Sistemas informáticos	
		ÁREA ECONÓMICA FINANCIERA	64
		FUSIÓN POR ABSORCIÓN DE CONUBER	





Mensaje del Consejo Directivo

Estimado Socio:

Fue un ejercicio atípico desde el punto de vista social, donde la Cooperativa tuvo que innovar para mantener la cercanía con los socios/productores, actividad fundamental para diferenciar nuestra empresa, y ser fieles a nuestra misión.

Se realizaron importantes inversiones en casi todas las sedes para su mejor visibilidad y funcionamiento, con énfasis en comunicaciones virtuales para socios y funcionarios que mejoraron la gestión.

Este ejercicio fue exitoso en consolidar alternativas agrícolas que se venían apoyando anteriormente (colza y girasol), sin desatender la participación de mercado en los sectores tradicionales de nuestros socios.

Se continúa atendiendo los rubros ganaderos y balanceados, con inversiones en el área remates virtuales y alianzas estratégicas. Todo esto con un resultado positivo que permite seguir consolidando la Cooperativa, generando confianza en base a cumplimiento con proveedores (comerciales y financieros), socios y clientes sin desatender nuestra responsabilidad con las comunidades en las que nos encontramos.

Esto nos permite ver este nuevo ejercicio con mucho optimismo y abiertos a los cambios que los productores y sus inquietudes propongan, siempre priorizando nuestro segmento de mercado.

Consejo Directivo de COPAGRAN







5º Aniversario de COPAGRAN, Palmar, agosto de 2010

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. Fomento 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.



NUESTRA MISIÓN

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 15 años, es la de una cooperativa con socios cada vez más profesionales y comprometidos con la empresa.

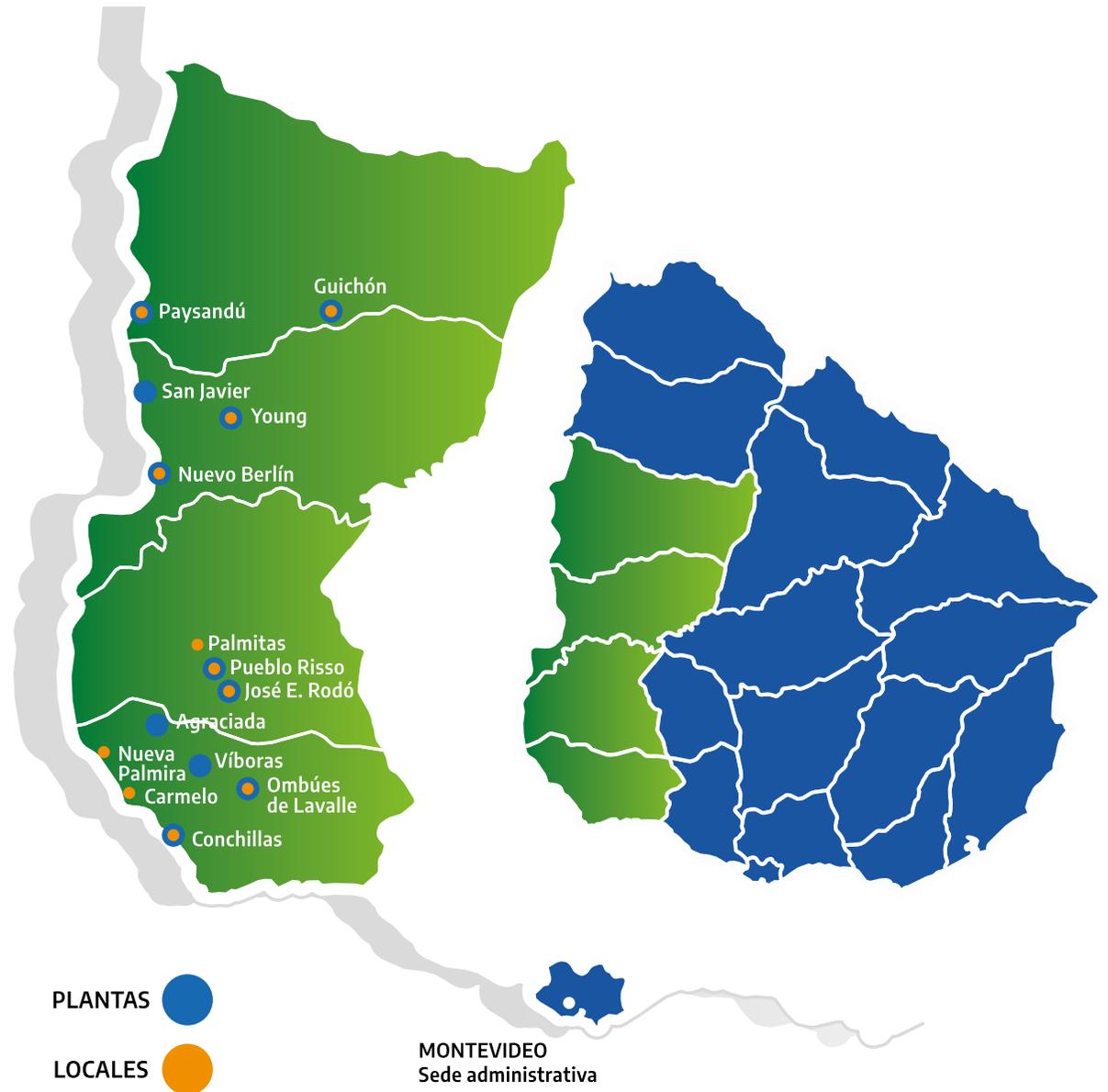
La Cooperativa se propone ser una herramienta para que el productor pueda competir en un entorno difícil. Para ello, intenta convertirse en su mejor canal comercial, una fuente de información para anticipar los cambios del entorno y hacerlos jugar a su favor, y un proveedor de insumos y servicios altamente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

COPAGRAN avanza hacia convertirse en una empresa referente en el sector, que resulte un ejemplo de gestión profesional y eficiente, y que se constituya 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

- Área de influencia: 4:000.000 has.
- Área directa: 650.000 has.
- Área administrada bajo contrato: 93.000 has.
- 11 plantas de silos con capacidad para 140.000 toneladas métricas.
- 11 locales comerciales.
- Red de negocios ganaderos.
- Producción y elaboración de semillas.
- Fabricación de productos para la nutrición animal.
- 256 funcionarios y 10 Técnicos no dependientes.

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

		 <p>PANTALLA URUGUAY</p>	 <p>CENTRAL LANERA URUGUAYA</p>
 <p>GÉNESIS El origen de la semilla nacional</p>	 <p>ANAPROSE</p>	 <p>ACVU Asociación de Comercios Veterinarios del Uruguay</p>	 <p>CAF</p>
 <p>CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS</p>	 <p>ACG ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO FUNDADA EN 1920 100 AÑOS</p>	 <p>MTO MESA TECNOLÓGICA DE OLEAGINOSOS</p>	 <p>URUPÓV SEMILLA LEGAL</p>
 <p>RED NACIONAL DE BIOTECNOLOGÍA AGRÍCOLA</p>	 <p>MESA NACIONAL DE TRIGO</p>	 <p>Unión de Exportadores del Uruguay</p>	 <p>CAMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY</p>



SOCIOS

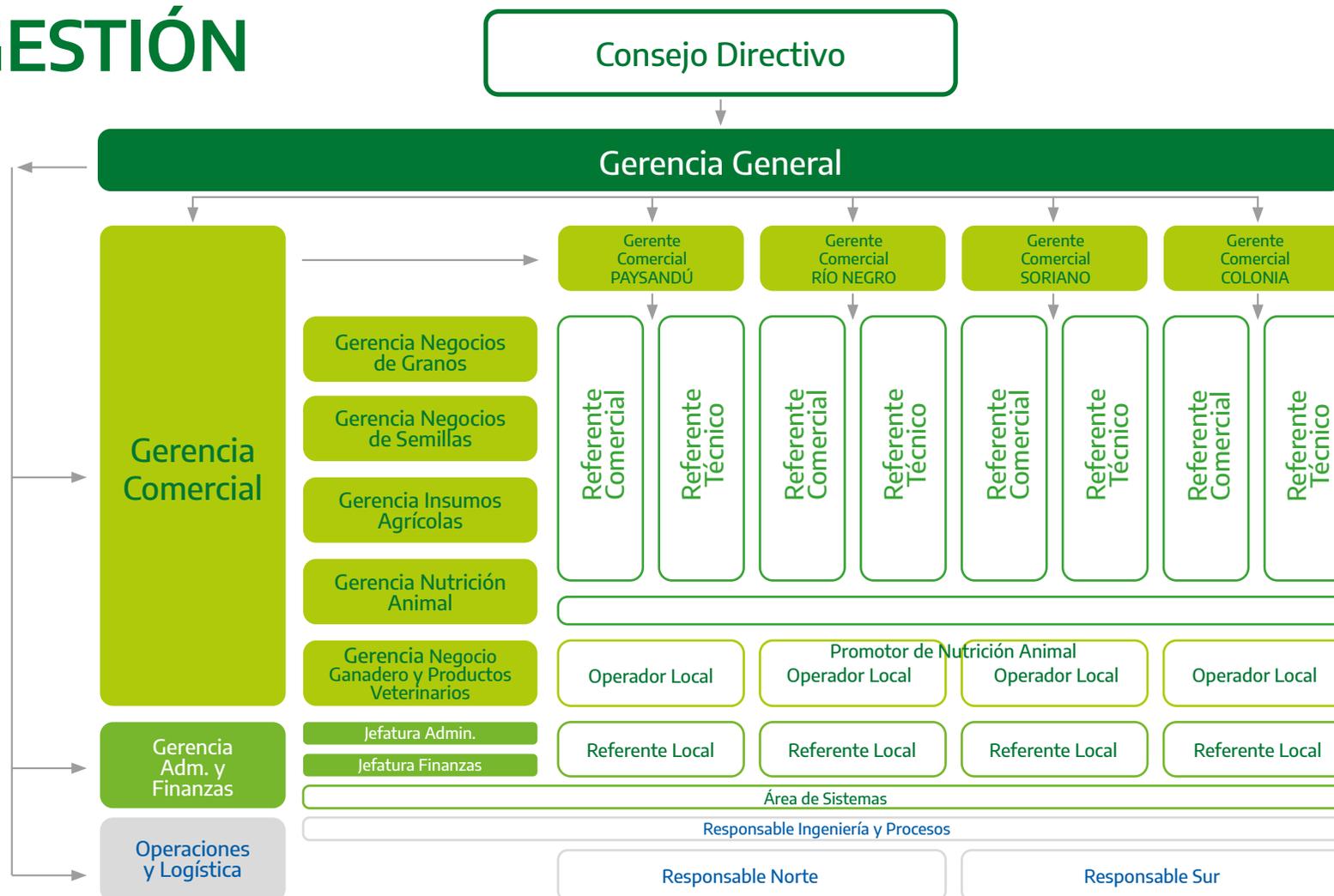
Todas las personas físicas, sociedades civiles con contrato escrito, sociedades de fomento rural y demás entidades jurídicas habilitadas por la ley, podrán adquirir la condición de socio de la Cooperativa, siempre que cumplan con los siguientes requisitos (Artículo 8. Condiciones):

- A)** Que su ingreso a la Cooperativa sea propuesto por dos socios mediante solicitud escrita dirigida al Consejo Directivo. Las personas jurídicas y demás entidades habilitadas, deberán acompañar un ejemplar de su propio estatuto o contrato y designar a las personas que las representarán ante la Cooperativa. La Cooperativa podrá solicitar información complementaria que considere necesaria.
- B)** En el caso de las personas físicas, tener capacidad jurídica plena.
- C)** No tener intereses contrarios a la Cooperativa.
- D)** Suscribir e integrar partes sociales en las condiciones que establece este Estatuto.
- E)** Tener como medio de vida principal o subsidiaria, u objeto para el caso de las personas jurídicas u otras entidades habilitadas, la explotación agraria prevista en el artículo 3 del presente Estatuto.
- 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 (2013): vigente e inscripta el 22 de marzo de 2013. Inscripción definitiva el 16 de agosto de 2013.
- Modificación Estatuto (2021): Según Acta de Asamblea Extraordinaria de Delegados celebrada el 14 de abril de 2021, se resolvió por unanimidad reformar el Estatuto de la cooperativa, modificándose los artículos 7, 17, 29, 46, 49, 51, 59, 61, 66, 68, 70, 71, 94, 95, y se agregó el Capítulo XI Del uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación para el funcionamiento de los órganos de la cooperativa, reglamentando el Decreto 208/020; artículos 101 a 110, lo cual fue inscripto ante el Registro de Personas Jurídicas sección Comercio con el número 9255 el 14 de junio de 2021 habiendo quedado provisoria dicha inscripción. A los efectos de subsanar las observaciones efectuadas por el Registro, la Cooperativa otorgó declaratoria en la ciudad de Montevideo, el día 10 de setiembre de 2021. Con la presentación de dicha declaratoria en el Registro correspondiente la inscripción quedó definitiva con fecha 29 de setiembre de 2021.

- RUT: 215243820012

- BPS: 4761705

Sucursales

Sucursal Paysandú - Paysandú

Dr. Verocay 749 | 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

Carlos 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, Uruguay
Tel.: + 598 2408 7887

- copagran@copagran.com.uy
- www.copagran.com.uy
- www.facebook.com/copagranuy
- www.twitter.com/copagranuy
- www.instagram.com/copagranuy



AUTORIDADES

El miércoles 14 de abril de 2021 se reúne la Asamblea Ordinaria de Delegados en el salón de COPAGRAN Sucursal Palmitas.

De acuerdo a los Estatutos vigentes, en ese acto se procedió a la renovación de tres cargos titulares del Consejo Directivo y cinco suplentes, y un cargo titular de la Comisión Fiscal y los tres suplentes de dicho órgano.

Se detalla a continuación la integración resultante del Acto Eleccionario para los siguientes órganos:

Consejo Directivo

Titulares

Mathias Mailhos
Juan Manuel García
Fernando Bide
Alberto Cibils (Electo 2020)
Alejandro Solsona (Electo 2020)

Suplentes

Néstor Coscia
Juan Carlos Canessa
Alberto Urrestarazu
Edgardo Ponce
Emiliano Banchemo

El Dr. Alberto Cibils resulta electo por mayoría de 10 votos sobre 12 como Presidente del Consejo Directivo para el período 2021-2022.

Comisión Fiscal

Titulares

Pablo Benia
Elbio Edgardo Rostán (Electo 2020)
Maximiliano García (Electo 2020)

Suplentes

Carlos Gustavo Gonzalez
Enrique Vila
Julio Blanco

El 14 de abril de 2021, a continuación de la Asamblea Ordinaria, la Asamblea de Delegados se reúne en sesión Extraordinaria con la finalidad de tratar y aprobar la Reforma de los Estatutos. Por unanimidad de los presentes se resuelve la aprobación de los artículos que se reforman y su integración al Estatuto de la Cooperativa, según el siguiente detalle: Se modifican los artículos N° 7, 17, 29, 46, 49, 51, 59, 61, 66, 68, 70, 71, 94 y 95 y se agrega el Capítulo XI Del uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación para el funcionamiento de los órganos de la Cooperativa, reglamentando Decreto 208/020; artículos 101 a 110.

El miércoles 21 de abril de 2021, en sesión de Consejo Directivo, se procede a la proclamación y distribución de cargos entre los titulares electos, quedando integrado dicho órgano para el período 2021-2022 de la siguiente manera:

Dr. Alberto Cibils	Presidente
Ing. Agr. Mathias Mailhos	Vicepresidente
Ing. Agr. Juan Manuel García	Secretario
Téc. Agr. Alejandro Solsona	Tesorero
Ing. Agr. Fernando Bide	Vocal

Durante el período se realizaron un total de 27 sesiones de Consejo Directivo. Se continúa sesionando mayoritariamente bajo modalidad virtual, pero buscando mantener el acercamiento con las Filiales para lo cual una vez al mes se sesiona con el Consejo de una Filial.



INFORMACIÓN

ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

A) Cantidad de socios y total de socios activos al 31/10/2021: 760



B) Altas y bajas del ejercicio, solicitudes de afiliación aprobadas y rechazadas:

Altas del ejercicio: **6 altas**

Bajas del ejercicio: **0 bajas**

Solicitudes de afiliación aprobadas y rechazadas:

6 solicitudes de afiliación aprobadas; ninguna rechazada.

C) Devolución de partes sociales cumplidas y pendientes:

No corresponde.

D) Cantidad de asistentes a Asamblea Ordinaria y Extraordinaria:

Asamblea Ordinaria de Delegados
14/04/2021 - **12 Delegados**

Asamblea Extraordinaria de Delegados
14/04/2021 - **12 Delegados**

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

Mujeres: **5% (Consejos de Filial)**
Hombres: **95%**

F) 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 **USD 16.300.**

G) Cantidad de trabajadores socios trabajadores y de trabajadores dependientes:



Promedio anual de funcionarios: **273**

H) 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 **\$ 1.513** el jornal y la remuneración media mensual en **\$ 60.375.**

I) Aportes de la Cooperativa al capital de otras organizaciones

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

J) Cargos en otras organizaciones:

CAF:

COPAGRAN continúa representada por los señores Fernando Bide, Juan Carlos Canessa y Ulises Otheguy. El Ing. Agr. Pablo Montenegro 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 continúa integrando el Consejo Directivo de Central Lanera.

MESA TECNOLÓGICA DE OLEAGINOSOS:

Se participó de las actividades de dicha Mesa.

URUPOV:

Durante el ejercicio continúa participando como directivo el Téc. Agr. Alejandro Solsona.

K) Apoyos económicos y/o técnicos recibidos de otras organizaciones

Durante el ejercicio se finalizó con el acuerdo firmado con ANDE, PDP “Programa de Desarrollo de Proveedores”. Se recibió como aporte de dicha institución al proyecto la cifra de **USD 19.124**.

En lo que respecta apoyo técnico recibido, se llevó a cabo un Diagnóstico de Gobierno Cooperativo por intermedio de CAF (Banco de Desarrollo de América Latina), mediante metodología de la DISIG. Se analizaron los niveles de aplicación de prácticas de gobierno corporativo para cada una de las áreas clave a ser evaluadas: el Directorio; la Arquitectura de Control; la Transparencia y Revelación de Información entre otras.

L) Rendición de cuenta del fondo de capacitación:

En el ejercicio anterior no correspondió crear el fondo de capacitación.

M) Inversión efectuada en información a los socios:

La inversión realizada en informar a nuestros socios, la cual abarcó asambleas, jornadas, charlas, publicación de información en página web y redes (Facebook, Twitter, Whatsapp), publicidad en prensa local, nacional y radial fue de **US\$ 47.635**.

N) Inversión destinada en información al público en general:

A excepción de las actividades vinculadas exclusivamente para socios, se comparte la inversión destinada en el punto m).

O) Cuando corresponda, tasa de interés (tasa efectiva anual) por línea de negocio: montos, cantidad de socios beneficiarios, plazos y moneda.

No corresponde.



AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA

Participación de otras organizaciones asociadas en cargos de la Cooperativa

No hay participación.

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:

Debido a la continuidad de la pandemia por Coronavirus, se vieron limitadas algunas de las actividades presenciales, complementándose la presencialidad con las plataformas virtuales.

- 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.
- Reuniones de Directorio y de Consejos de Filial. Reuniones conjuntas.
- Jornadas de presentación de resultados en campos demostrativos de forrajeras.
- Recorridas de campos y charlas técnicas sobre cultivos.
- Capacitaciones técnicas.

Plan anual de actividades:

26/11/2020	Auspiciantes del Observatorio de Oleaginosas – Jornada Anual de Soja de la MTO
22-23/3/2021	Taller Plan Estratégico Directiva Central, Socio moderador: Pablo Montenegro
7 al 9/4/2021	Asambleas de Filial
14/4/2021	Asamblea Ordinaria de Delegados
14/4/2021	Asamblea Extraordinaria de Delegados
Set/21	Jornada Anual Observatorio Oleaginosos



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

Actividades:

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

6/8/2020 y 25/2/2021	Instancias de trabajo con cooperativas agrícolas.
26/01/21	Propuesta Tecnológica para el Agro.
24/2/2021	Mesa de Trigo ampliada.
24/3 y 10/8/2021	Reuniones Mesa de Trigo.
19/3/2021 - 12-17/5/2021 - 29/6/2021	Seguros Agrícolas.
23/4/2021	Reunión del Grupo de Comunicadores de CAF.
19/6/2021	Emisión Programa “De la tierra al plato”.
26/8/2021	Reunión Consejo Directivo – COPAGRAN.
25/10/2021	Reunión Gerente Filial Young.
28/10/2021	Premio Miguel Cardozo (INACOOB). 1er Premio, Categoría Intercooperación.

Otras actividades vinculadas a CAF:

- COPAGRAN participó de los cursos de UCU Business School – Programa de Desarrollo Directivo.
- Cursos COURSERA.
- Congreso ACA.
- Participación en espacios radiales.
- Gestiones referentes a donaciones por pandemia COVID-19.

Otras actividades en las cuales también se participó:

Participación en la Mesa Nacional de Trigo. Durante todo el período el Ing. Agr. Gustavo Flores ha participado en las reuniones del Consejo Directivo junto al Responsable de la Unidad Comercial de CAF, Federico Riani.

Participación semanal en las Reuniones de Precios y en la Asamblea Anual de la Asociación de Consignatarios de Ganado, y trimestral en las reuniones de la Comisión Directiva de la Asociación de Comercios Veterinarios del Uruguay.

- Jornada Anual del Observatorio de Oleaginosas
- Auspicio del Simposio Nacional de Agricultura (FAGRO)
- Asamblea de Cooperativas Agrarias Federadas (CAF)
- Asamblea de Central Lanera Uruguay (CLU) / COLAFE
- Jornada de Entrega de Premios Miguel Cardozo (INACOOOP)
- Asamblea Anual de URUPOV
- Asamblea Anual de ANAPROSE
- Actividades varias de INASE





Informe de la Comisión de Educación, Fomento e Integración Cooperativa:

No correspondió la creación del fondo.

Actividades del Grupo de Jóvenes COPAGRAN:

Durante el ejercicio el grupo de Jóvenes mantuvo contacto y participación en CAF, por medio de la Comisión Honoraria de la Juventud Rural. La mayoría de las actividades fueron con participación virtual debido a la continuidad de la pandemia.

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 2020-2021 la Cooperativa comercializó **50.463 toneladas** de trigo. El destino de dichas ventas fue en su mayoría al mercado externo, destacándose un vez más la participación de la Cooperativa en la corriente exportadora por camión, siendo un diferencial valorado en ese mercado la capacidad de segregación y la trazabilidad de la mercadería.

Cebada

En este ejercicio se comercializaron **102.522 toneladas** de cebada y se totalizaron **25.515 has** de ese cultivo, destacándose el presente ejercicio, por ser un muy buen año en términos de la productividad de los cultivos.

En cuanto a la logística, se continua el esfuerzo por minimizar las distancias de las chacras a los centros de acopio, lo cual se traduce en beneficios para los productores, de esta manera se incorpora la nuestra planta de Rodó como centro de recibo para la cebada producida por nuestros socios y se logra maximizar el recibo en plantas cercanas a las chacras de los productores.

Un hito a destacar es la participación de la Cooperativa con un volumen de **7.900 toneladas** en la primera exportación realizada por Uruguay de cebada a China, contribuyendo a ampliar mercados para la producción de nuestros productores.

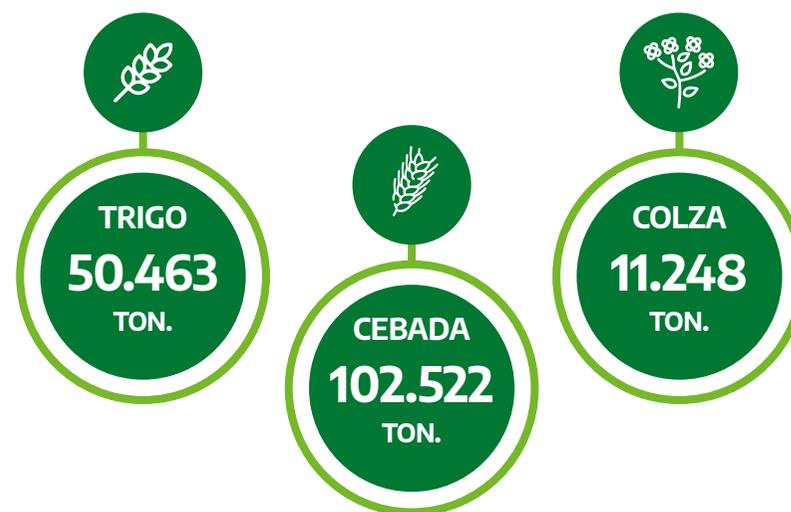
En el presente ejercicio se siembran **28.429 has** de cebada industria, logrando así incrementar el área de distribución de dicho cultivo, cuya cosecha ingresará en el próximo ejercicio.

Colza

En el presente ejercicio se comercializó un volumen de **11.248 toneladas** proveniente de un área de **7.428 has** bajo contratos de producción con destino tanto a mercado interno como a la exportación.

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.

COPAGRAN logra un área de distribución de canola de **16.887 has** con destino a mercado interno y exportación, cuya cosecha ingresará en el próximo ejercicio, destacándose la diversificación de los destinos de dicha producción.



Soja

El volumen de soja comercializado en el ejercicio en consideración fue de **92.050 toneladas**. A pesar de ser inferior al ejercicio anterior, la Cooperativa mantuvo participación en el mercado, caracterizándose la zafra a nivel nacional como la de segunda de peor rendimiento de los últimos 9 años.

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 y a los consumidores finales, dado que la zafra se caracterizó por un adelanto de los embarques programados.

Girasol

Apostando a diversificar la matriz productiva de nuestros socios y clientes, en el presente ejercicio se realiza un plan piloto de producción de girasol en un esfuerzo conjunto con la industria nacional.

Se comercializaron **6.047 toneladas** resultantes de planes de producción de nuestros productores sobre un área de **3.053 has**, logrando una participación del mercado a nivel nacional del entorno al **48%**.

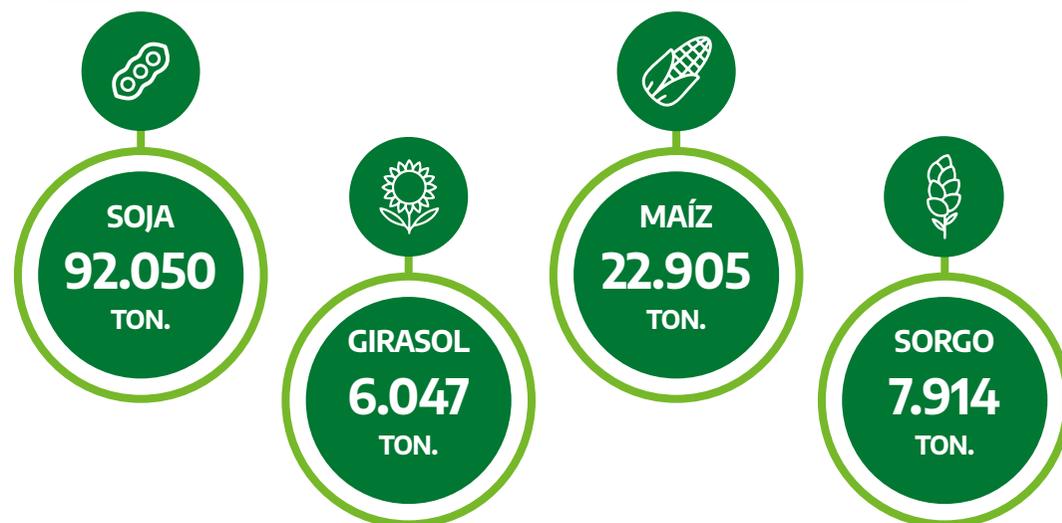
COPAGRAN junto con sus productores logran un área de distribución de girasol de **8.187 has**, cuya cosecha ingresará en el próximo ejercicio.

Maíz

El volumen total de maíz comercializado por COPAGRAN en el presente ejercicio fue de **22.905 toneladas**, lo que representa una consolidación del incremento de la participación en el mercado, logrado en los ejercicios anteriores.

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.



Consideraciones finales en relación al negocio de granos

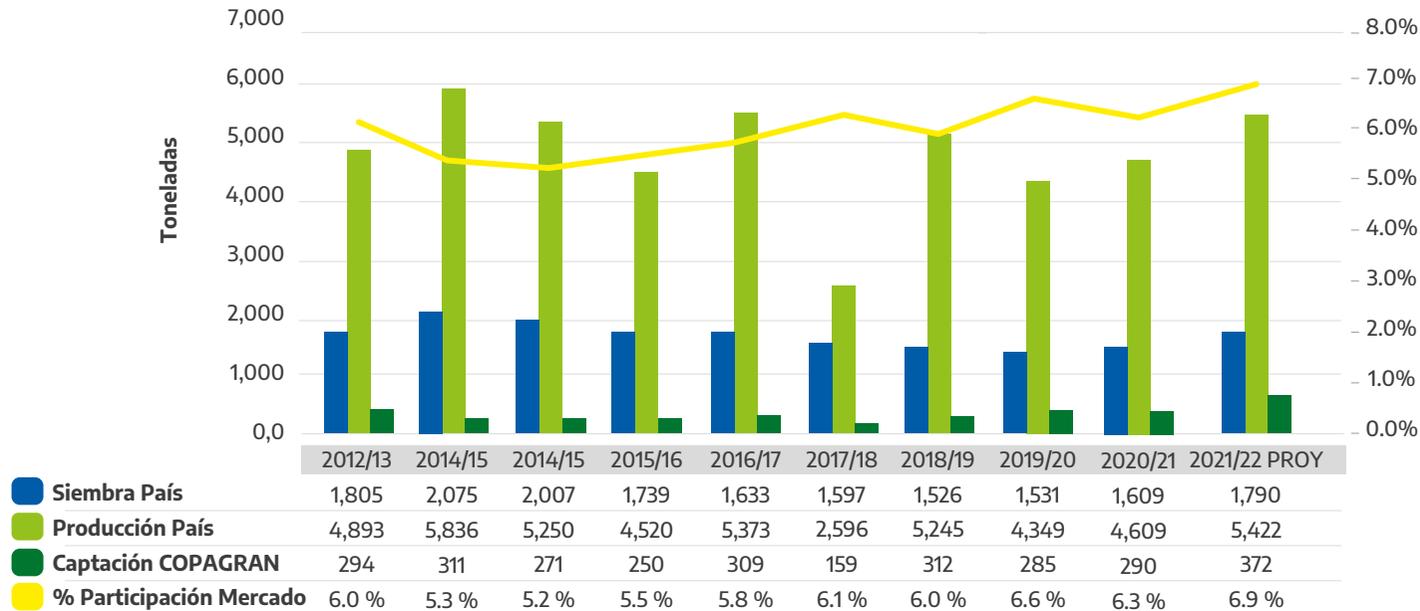
COPAGRAN logró comercializar **293.152 toneladas** de granos de sus productores y consolidar la tendencia de crecimiento en participación del mercado de los últimos años. Este resultado es especialmente significativo en tanto se produce en un año donde las condiciones climáticas afectaron la productividad de los cultivos de verano a nivel nacional.

En el ejercicio 2020/21 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 diversificación de alternativas comerciales para la canola y el piloto de girasol.

COPAGRAN logró comercializar un total de:

293.152
TON.

Participación en el Mercado





Negocios



**División Nutrición
Animal**

COPAGRAN
comercializó un total de:

22.960
TON.

COPAGRAN comercializó un total de **22.960 toneladas** de alimentos balanceados, cantidad similar a la comercializada en el ejercicio anterior y se produjeron en el acuerdo de producción a facón con Prolesa un total de **11.657 toneladas**.

En el presente ejercicio se incorpora al Ing. Agrónomo Francisco Elizondo, como Responsable Técnico de la planta de Balanceados, desempeñando funciones de formulación y asistencia técnica. Con dicha incorporación lograremos atender mejor a los productores, en la medida que unificamos la promoción y la asistencia técnica en una persona.





Negocios



Semillas

Facturación de semillas
Ejercicio 2020 - 2021

7%
MAYOR

Ingresos operativos

La facturación de semillas en este ejercicio resultó **7% mayor** que la alcanzada en el ejercicio 2019/20.

Ingresos Negocios de Semillas

Últimos 3 ejercicios

Ingresos Operativos / Ejercicio	2018/19	2019/20	2020/21
Venta de Semilla (USD)	10.639.175	10.595.535	11.345.967
Variación Ult. 3 Ejercicios	100%	100%	107%

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





Semillas de Trigo

La tendencia de los últimos ejercicios en venta de semillas de trigo es a la baja; sin embargo en este último ejercicio creció con respecto al ejercicio anterior mostrando una pequeña recuperación.

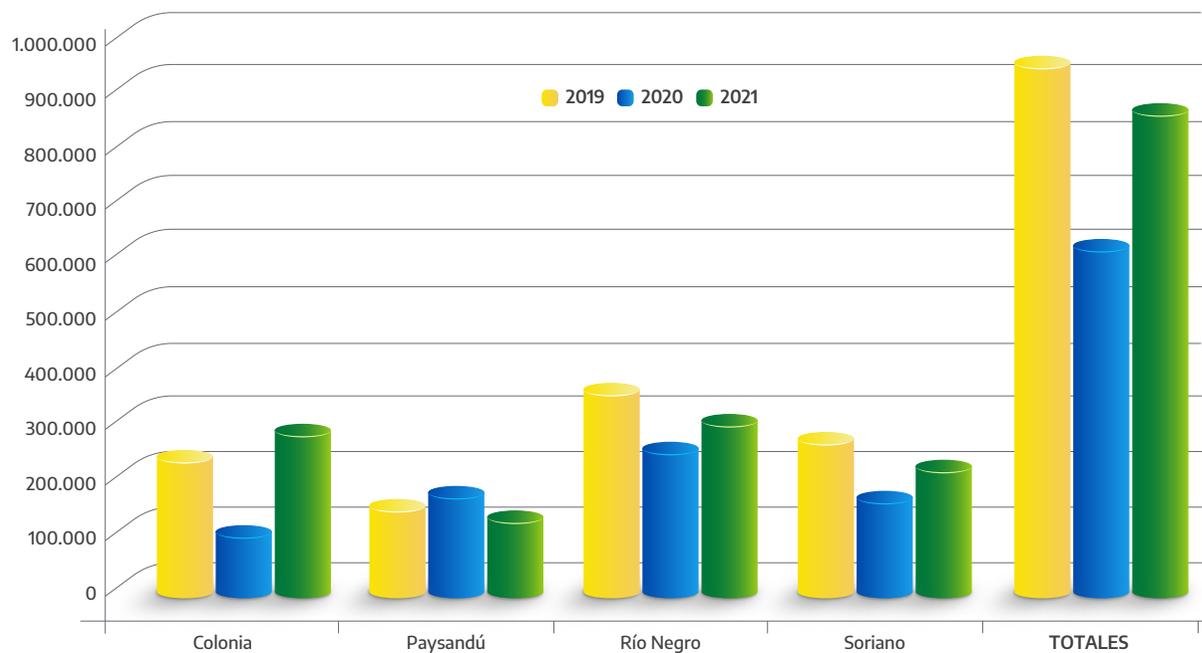
A continuación se expone un cuadro resumen de la evolución de los kilos vendidos de semillas de trigo en las últimas tres zafras en cada Filial de COPAGRAN.

Ventas mostradores - Semillas de Trigo

Últimas 3 zafras

AÑO	2019	2020	2021
Colonia	221.640	86.250	255.963
Paysandú	126.700	146.720	108.640
Río Negro	330.180	232.262	286.120
Soriano	256.680	145.630	196.510
TOTAL	935.200	610.862	847.233

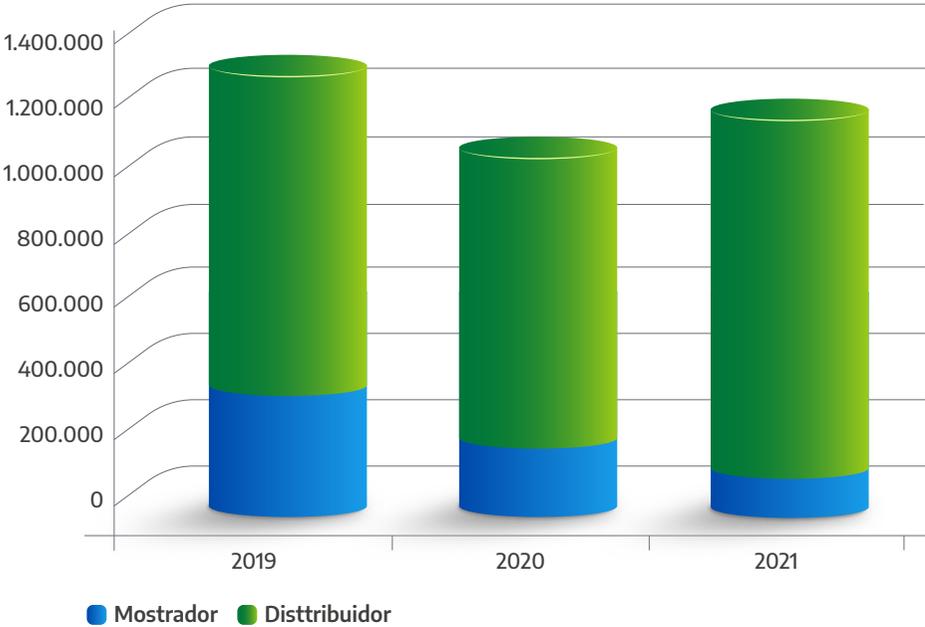
Venta en kg de Siembra de Trigo por Filial



En el siguiente cuadro se muestran las **ventas según canal de venta.**

AÑO	2019	2020	2021
Distribuidor	422.300	267.160	125.050
Mostrador	935.200	610.862	847.233
TOTALES	1.357.500	878.022	972.283

Venta en Kg de Semillas de Trigo por año





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 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, sumando así 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 siguiente cuadro, en este ejercicio hay un nuevo incremento en la venta de semillas de cebada a productores, resultado del aumento del área de este cultivo que sembró COPAGRAN.

Venta de Semillas de Cebada

Últimas 3 zafras

Descripción	2019	2020	2021
Semilla Cebada Malteria	2.909.630	2.999.975	3.175.200
Semilla Cebada No Malteria	60.990	56.330	101.390
TOTAL	2.970.620	3.056.305	3.276.590

La producción de los semilleros es la que facturamos a la Maltería, detallada a continuación:

Año de cosecha	2019	2020	2021
Producción Semilleros (tons)	6.590.337	7.095.628	6.887.088



Semillas de Colza

Las ventas de Semilla de Colza aumentaron con respecto a la zafra pasada más del **80%**, que está en línea con el aumento del área de este cultivo en nuestros planes.

El detalle de las ventas por Filial es el siguiente:

Venta de Semillas de Colza - OCT. 2021

FILIAL	Kg	Part.
Colonia	6.180	32 %
Paysandú	5.260	28 %
Río Negro	5.620	29 %
Soriano	2.020	11 %
TOTAL	19.080	100 %





Semillas de Soja

La venta de semillas en este ejercicio fue muy similar a la de la zafra pasada tal como se aprecia en los siguientes cuadros.

Venta de Semillas de Soja en kg por Filial

Últimas 3 zafras

AÑO	2019	2020	2021
Colonia	389.220	467.850	440.300
Paysandú	369.830	329.280	280.500
Río Negro	382.240	491.760	609.500
Soriano	342.940	408.010	378.460

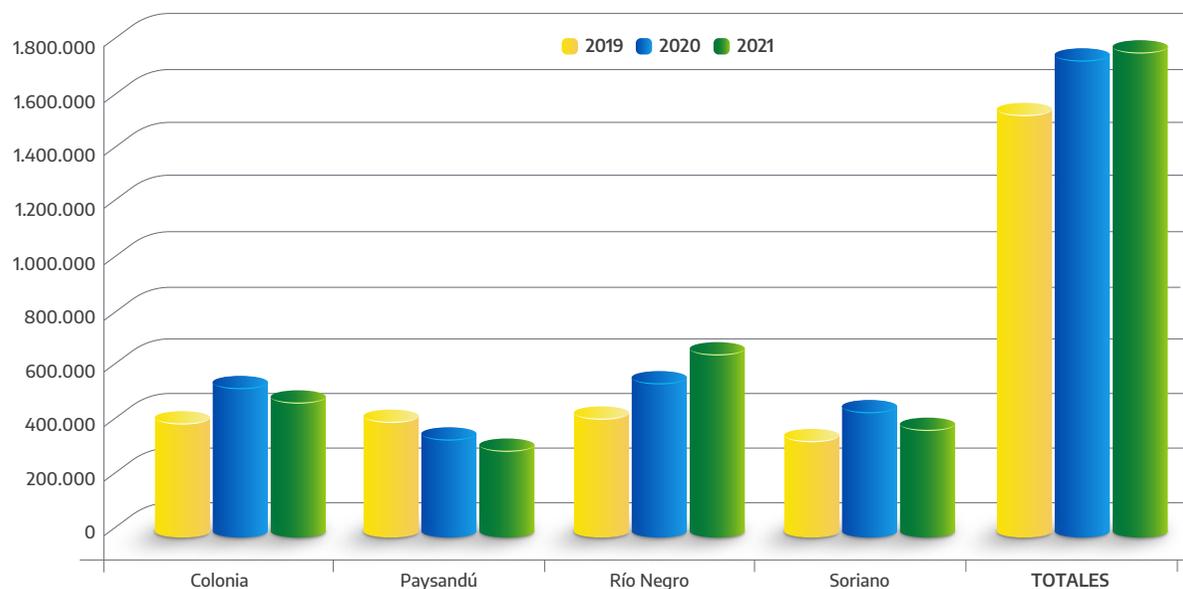
Desde el punto de vista varietal, la Cooperativa sigue incorporando nuevos materiales de Trigo y Soja en el marco del Grupo Génesis, lo que permite completar la oferta con distintas opciones de grupos de madurez.

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.

Venta de Semillas de Soja

Últimas 3 zafras

Descripción (ventas primavera)	2019	2020	2021
Ventas Productor	1.484.230	1.725.800	1.708.760
Comparativo en Hás	19.276	23.011	22.783
Hás Nacionales	1.085.337	1.050.000	1.160.000
Participación	1,8 %	2,2 %	2,0 %







Semillas Forrajeras

Las ventas a distribuidores están acotadas por la producción lograda en cada zafra y se apoyan tanto en los acuerdos alcanzados como en el éxito productivo. En estos dos últimos ejercicios contamos con un área de semilleros muy baja de Avena y Raigras, que por otra parte no tuvieron una buena performance productiva, esto determinó una baja en la venta a este destino.

Las ventas de Avena en los mostradores crece, comportamiento clásico luego de una seca; las ventas de Festucas y de Leguminosas si bien logran registros por encima del 2019 no logran alcanzar los niveles de las ventas del año pasado. En Raigrás el registro de este ejercicio se ubicó por debajo del ejercicio pasado y muy por debajo del año 2019.

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

Últimos 3 ejercicios

Especies / Año	2019	2020	2021
	Kg	Kg	Kg
Avena	1.387.996	1.049.210	1.069.209
Raigras	732.693	443.629	431.165
Festuca	201.217	366.530	338.487
Leguminosas	114.255	186.754	200.385
KG TOTALES	2.436.161	2.046.023	2.039.246

Ventas Mostradores

Últimos 3 ejercicios

Especies / Año	2019	2020	2021
	Kg	Kg	Kg
Avena	379.891	397.770	531.760
Raigras	107.133	124.434	115.990
Festuca	73.120	96.147	82.077
Leguminosas	72.803	89.704	78.425
TOTALES	632.947	708.055	808.252
Mostradores / TOTAL	26 %	35 %	40 %





Negocios



Insumos

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.

Volumen de ventas

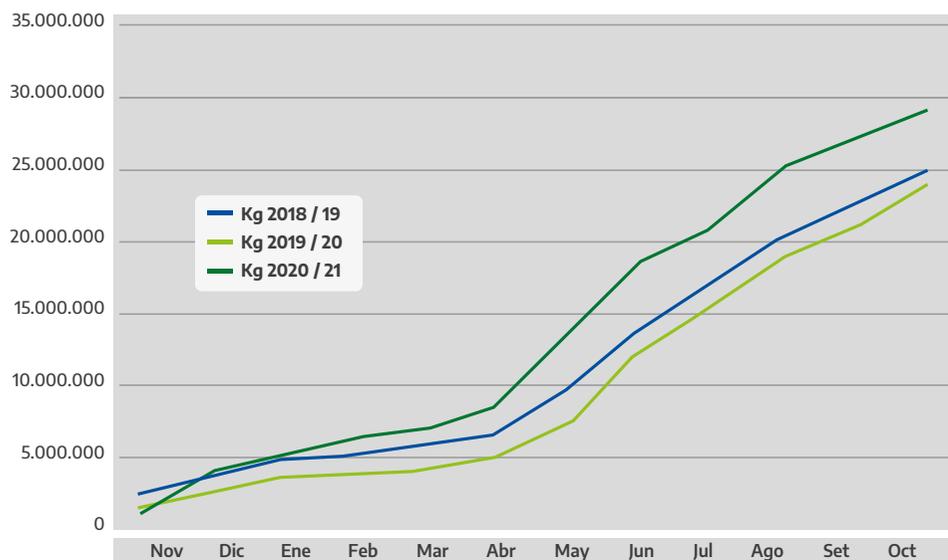
+20%

Fertilizantes

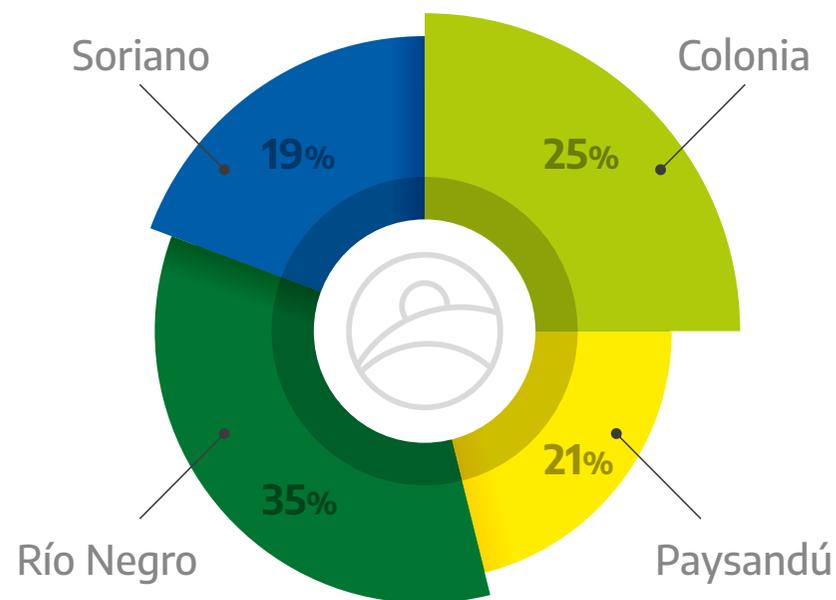
Se registra al final del Ejercicio un aumento importante en el volumen de ventas (**+20%**); este aumento en la venta de toneladas de fertilizantes y el significativo aumento de los precios, se traducen en un aumento significativo de las ventas medidas en dólares que crece **74%** con respecto al ejercicio pasado.

Comparativo Kg Acumulados

Últimos 3 Ejercicios

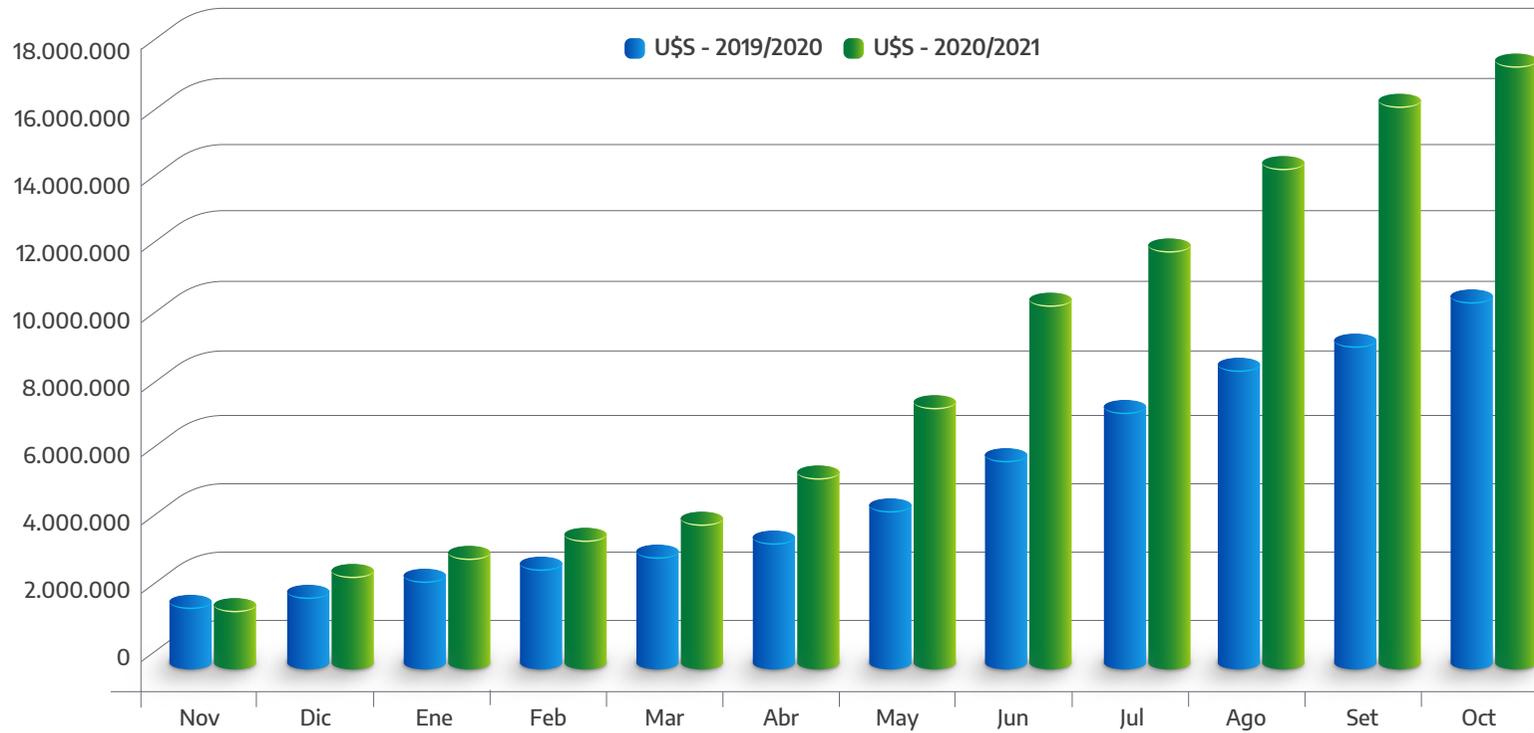


Participación (%) por Filial en kg de fertilizantes en este ejercicio:





Facturación Acumulada al cierre de cada mes



A diferencia del ejercicio a Octubre 2008, año en el que también se dio una suba importante en el precio de los fertilizantes, en ese año las ventas medidas en volumen cayeron; en este ejercicio vemos que las ventas medidas en kgs aumentan en forma significativa. Estamos ante una facturación record de fertilizantes.



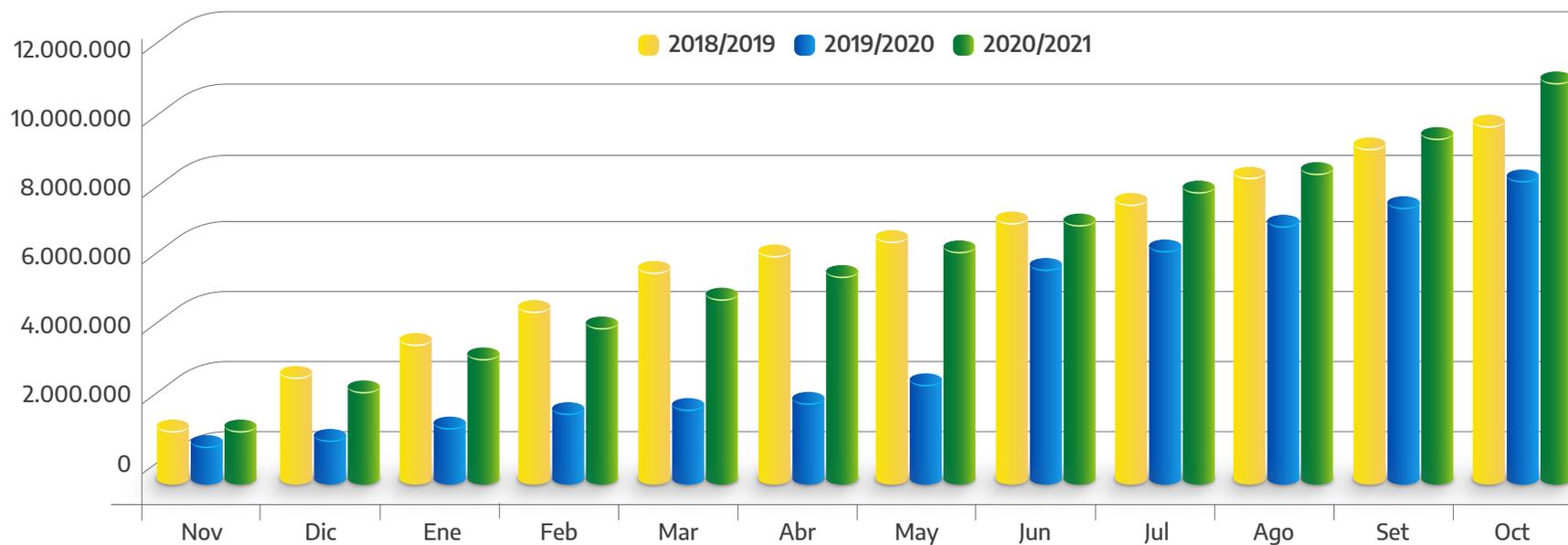
Agroquímicos

Al cierre del ejercicio la tendencia de una facturación de Agroquímicos superior al mismo período del ejercicio pasado se hizo más pronunciada (+33%), también por encima al ejercicio 18/19 (+12%) que había sido muy bueno.

Volumen de ventas

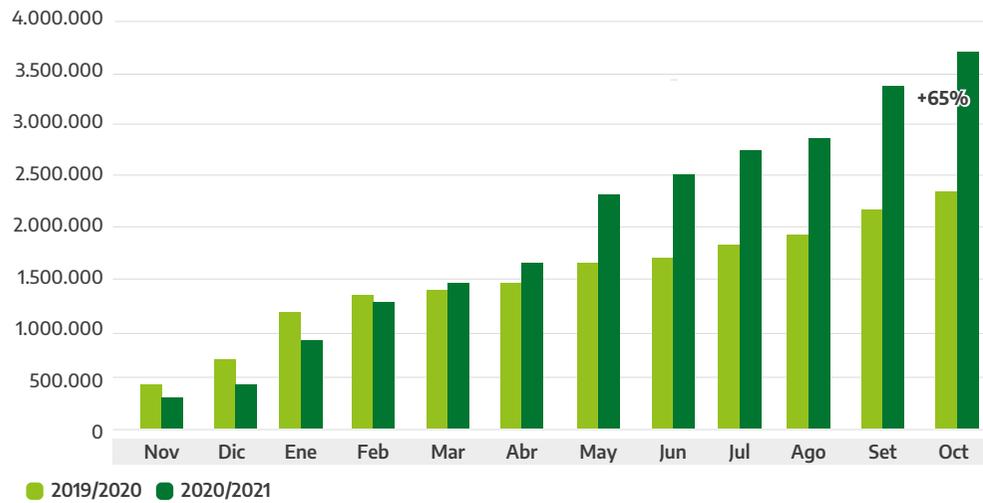
+33%

Comparativo Ventas Agroquimicos (US\$) con Ejercicios anteriores

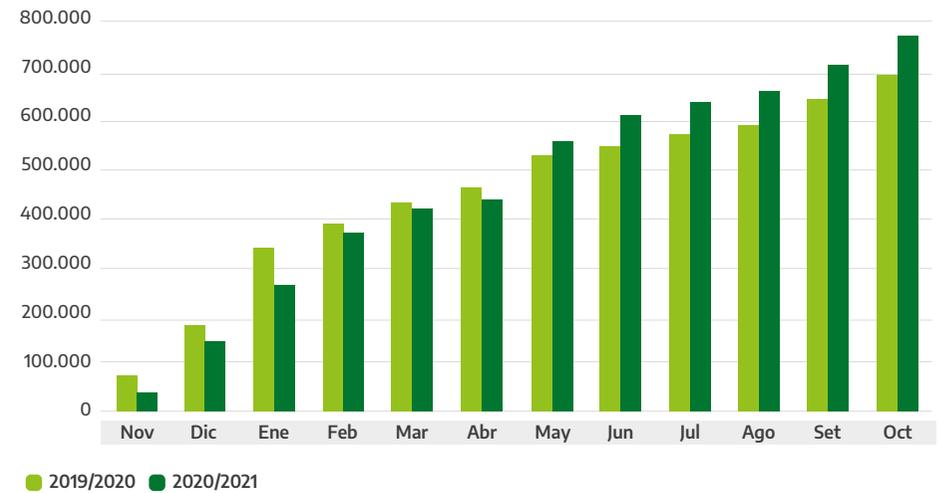


La facturación de glifosato acumulada es mayor (+65%) a la del ejercicio anterior; también es mayor en volumen (+10%)

Comparativo Ventas USS Glifosato con Ejercicio anterior



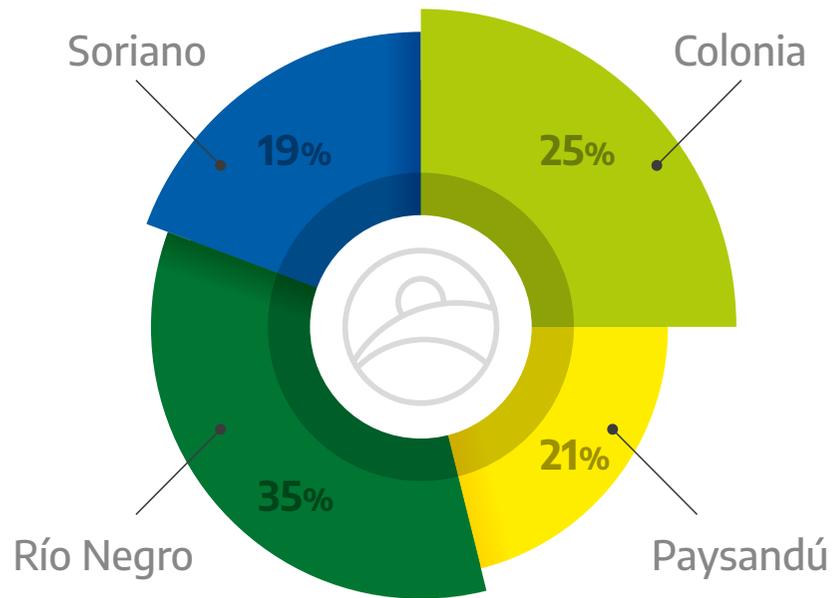
Comparativo Ventas LTS Glifosato con Ejercicios anteriores



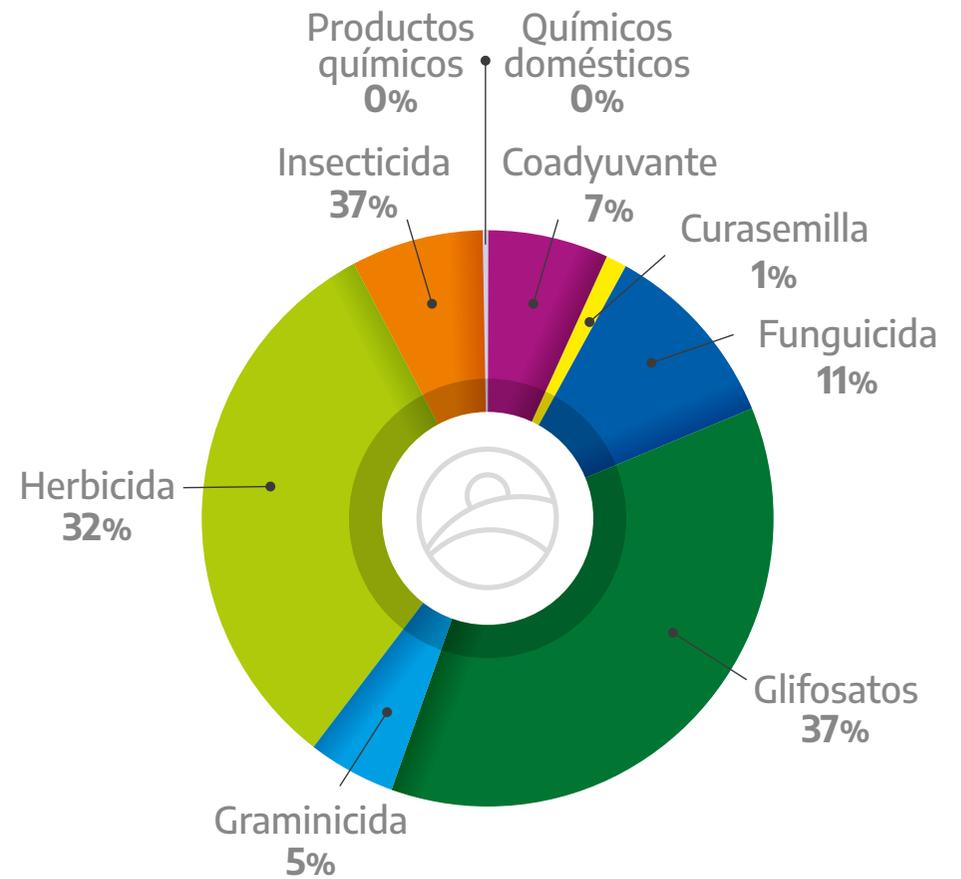


Ventas de Agroquímicos acumuladas, en dólares por Filial:

Vemos en la siguiente gráfica la participación por filial en la venta de Agroquímicos para este ejercicio.



La participación de la venta de glifosato en la facturación total de agroquímicos al cierre del ejercicio fue del 37%.





MEMORIA ANUAL 2020 - 2021



Negocios Ganaderos

Durante el ejercicio 2020/21 el área de Negocios Ganaderos tuvo una facturación bruta de **USD 9.928.941**, generando una comisión total de **USD 387.391**.

Dicha facturación se obtuvo mediante la intermediación de 9.810 bovinos y 2.574 ovinos con destino de reposición y el envío a faena 4.635 bovinos y 15.058 ovinos (incluyendo los remitidos en el marco de la operativa de Central Lanera Uruguaya). Comparado con el ejercicio anterior, este volumen de cabezas de ganado representa aumento del 12,5% en bovinos y del 3,6% en lanares.

El aumento de casi USD 1.200.000 de facturación bruta se explica por el aumento de la cantidad de animales intermediados, y por un aumento de precio, principalmente en el ganado para faena, que superó los niveles de 2019 a partir de abril de 2020.

En cuanto a la operativa con Central Lanera en el ejercicio se embarcaron a frigorífico 10.435 ovinos, lo que representa un 20% menos de animales que el ejercicio anterior.



Ventas Negocios Ganaderos	2019	2020	2021
Ventas en USD	9.795.329	8.736.522	9.928.941
Var. interanual %		-10,8 %	+13,6 %
Ventas Bobinos cabezas	13.257	12.834	14.445
Var. interanual %		-3,2 %	12,6 %
Ventas Ovinos cabezas	6.466	3.941	7.197
Var. interanual %		-39,1 %	82,6 %
Ventas Ovinos CLU cabezas	13.488	13.067	10.435
Var. interanual %		-3,1 %	-20,1 %

Luego de operar durante un año como invitados en Pantalla Uruguay, este ejercicio se produjo nuestro ingreso como socios plenos, lo que significó consolidar una potente herramienta de comercialización de ganado para el campo. A su vez, en Pantalla Uruguay se procesó un cambio en la gerencia, y con la nueva administración se están generando nuevas herramientas (como la financiación Pre Martillo, seguro de vida y abigeato de los animales vendidos, o la sanidad certificada para terneros y terneras) que han permitido una importante mejora en el posicionamiento de Pantalla en el mercado de los remates virtuales.



Productos Veterinarios

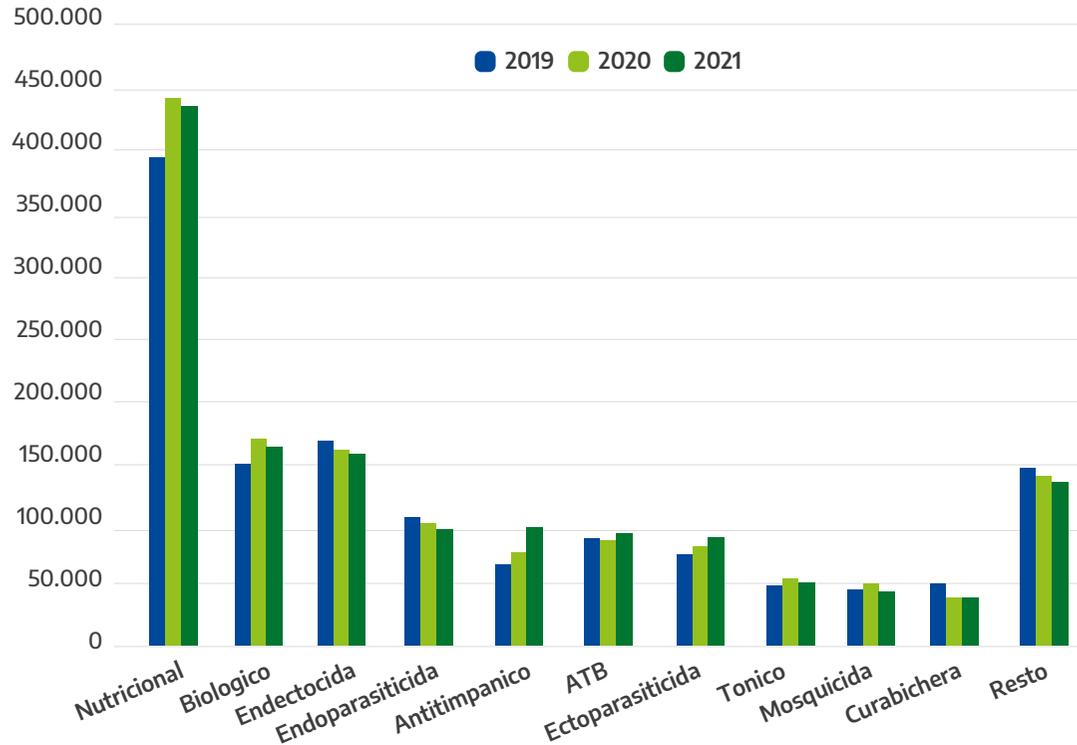
Las ventas del rubro Veterinaria durante el ejercicio 2020/21 fueron de **USD 1.441.563**, lo que representa un aumento del **0.4%** con respecto al ejercicio anterior.

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 buscando generar mayor visibilidad en el rubro.

Ventas Veterinaria	EJ. 2018/19	EJ. 2019/20	EJ. 2020/21
Fac. USD/Ejercicio	1.372.865	1.435.829	1.435.924
Var. sobre ejercicio anterior		4,4 %	0,4 %



La evolución de las **ventas por familia terapéutica** se observa en el siguiente gráfico:





Área de Operaciones y Logística

Gestión del área de Operaciones

En el ejercicio se trabajó con las gerencias comerciales para preservar o aumentar el nivel de actividad mientras se consolidaba la recesión del sector por bajas performances en la producción agrícola.

Los acuerdos de servicios con terceros operadores (ALUR, PROLESA, multiplicadores de material genético y malterías) permitieron una base sobre la cual profundizar en el análisis del sistema, redistribuyendo actividades, ajustando la intensidad de recursos al nivel de actividad y afinando la planificación de operaciones de manera de reducir costos de transporte, mejorar la eficiencia especializando centros de operación y reducir el peso de la contratación de servicios externos.

En el ajuste de recursos al nivel de actividad (ajuste del cinturón, dieta y ejercicio) tuvieron un rol fundamental las herramientas como bajas parciales en recursos humanos (personal que se acogió al seguro de paro en sus diversas formas), renegociación con proveedores de servicios (ejemplo, flota de vehículos utilitarios y de carga), rediseño de operaciones (cuadrillas y turnos).

Con estas herramientas la Cooperativa logró mejorar su posición competitiva, además de conservar las fuentes laborales y mejorar la atención a la demanda de servicios de la producción.

Gestión de la infraestructura del sistema de operaciones

En el área de Ingeniería y Procesos se concentraron esfuerzos, en el marco de austeridad, en la definición de listado de prioridades en reparaciones, mantenimiento e inversiones.

Se otorgó prioridad a acciones de impacto en la reducción de costos unitarios, garantía de respuesta en los servicios y exploración de soluciones a restricciones del mercado (sistema de pre limpieza y conservación, calado neumático, presupuestación de mejoras en áreas de secado, en aireación y termometría).

Se comenzó un trabajo intensivo (de foco) para afinar costos y precios de los servicios. Así, se está desarrollando una nueva pasantía (part time de Economista) para trabajar en el tema, definir una batería de indicadores de performance, hacer ajustes en el plan de cuentas y afinar la registración de información para lo anterior.

Por último, resaltamos la atención especial al sistema de respuesta ante necesidades de reparación y mantenimiento del sistema donde, obligados por las circunstancias (edad de los referentes, cambios tecnológicos, disponibilidad de proveedores, etc.) caminamos hacia un modelo de “rápida respuesta” en diagnóstico interno, sumada a una paleta de servicios de terceros que sea ágil, abundante, con diversos grados de especialización y en locaciones allendes a nuestros centros de operación. Es, junto a las inversiones impostergables en acondicionamiento y en empaque, uno de los desafíos del ejercicio próximo.

Recursos Humanos Salud y Seguridad Laboral

Un ejercicio de consolidación de acciones en el área y de gestión exitosa de la prevención de impacto del SARS Cov 2 en las operaciones. En efecto, mantuvimos acciones de capacitación, instrucción, medicina preventiva y mejora de las instalaciones en seguridad, al tiempo que no sufrimos perjuicios importantes en la realización de servicios que hubiéramos visto cortados si se expandía el virus.

Destacamos la creciente participación responsable de parte importante del personal de operaciones para hacer posible la mitigación de impacto. La adopción de los protocolos y herramientas de prevención, con excepciones, constituyó un elemento central para preservar la actividad, aspecto que fue un distintivo en el sector.

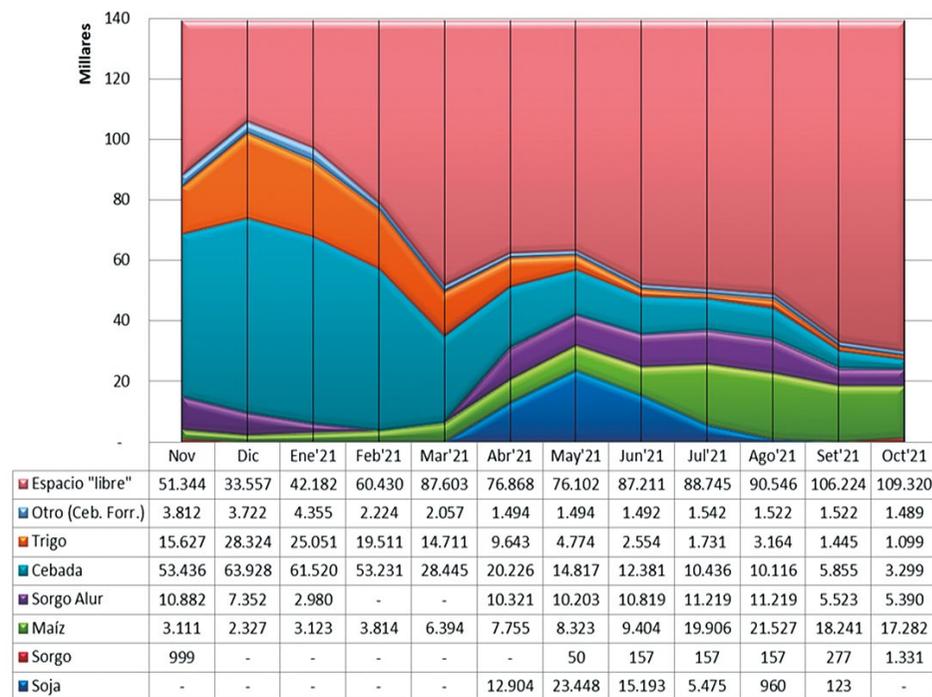
En el ejercicio superamos 173 focos de contagio, de origen externo a la Cooperativa, evitando nuevamente la propagación en nuestros ámbitos de trabajo.

Las operaciones de acopio

Nuestro sistema de acopio recibió, acondicionó y conservó un total de 336 mil toneladas de granos, incluyendo las 287.104 mil toneladas que logró comercializar la cooperativa.

Se concretó una rotación mayor que en el ejercicio anterior, alcanzando a 2,1 veces nuestra capacidad estática y se realizó almacenaje (por un período menor) llegando al equivalente a 4,8 meses a capacidad total.

Volumenes totales en acopio
Ejercicio 2020-2021



Los servicios más dinámicos (Pre Limpieza y Secado) alcanzaron a un volumen menor al proyectado para Trigo y Soja, mientras que se vieron más demandados en Sorgo y Maíz, en consonancia a) con las condiciones y calidad del Sorgo BT, y b) con el crecimiento en la comercialización de Maíz.

La permanencia (almacenaje por tiempo) resultó similar a la proyectada, pero con menor incidencia de Trigo y Soja y mayor participación de Cebada y Sorgo BT.

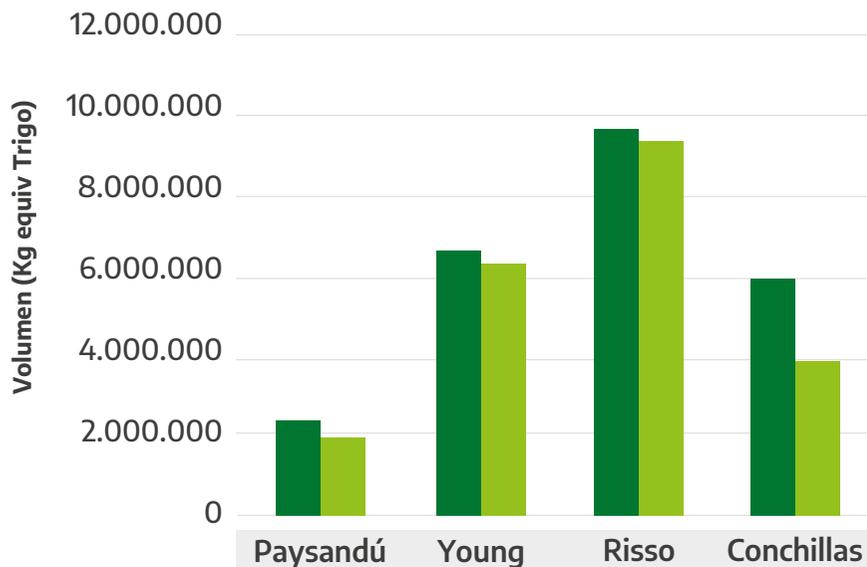
El procesamiento de semillas

Nuestras plantas de procesamiento produjeron **23.131 toneladas** de semilla limpia.

Producción de
semilla limpia
Ejer. 2020 - 2021

**23.131
TON.**

**Procesamiento de Semillas por Centro de Operación
Acumulado Noviembre-Octubre**



	Paysandú	Young	Riso	Conchillas
Ejercicio 2019/2020	2.978.327	7.028.097	10.156.652	6.391.197
Ejercicio 2020/2021	2.275.389	6.726.747	9.752.596	4.375.823



La fabricación de alimentos balanceados

En la fábrica de balanceados se produjeron **34.617 toneladas** durante el ejercicio, con una alta demanda a la salida del invierno y superando inconvenientes por roturas inesperadas en el sistema de pelletizado y en la alimentación de la fábrica.

Se trabajó casi un **80%** del período en doble turno y un **20%** en triple turno.

El **70%** de la producción se despachó a granel.

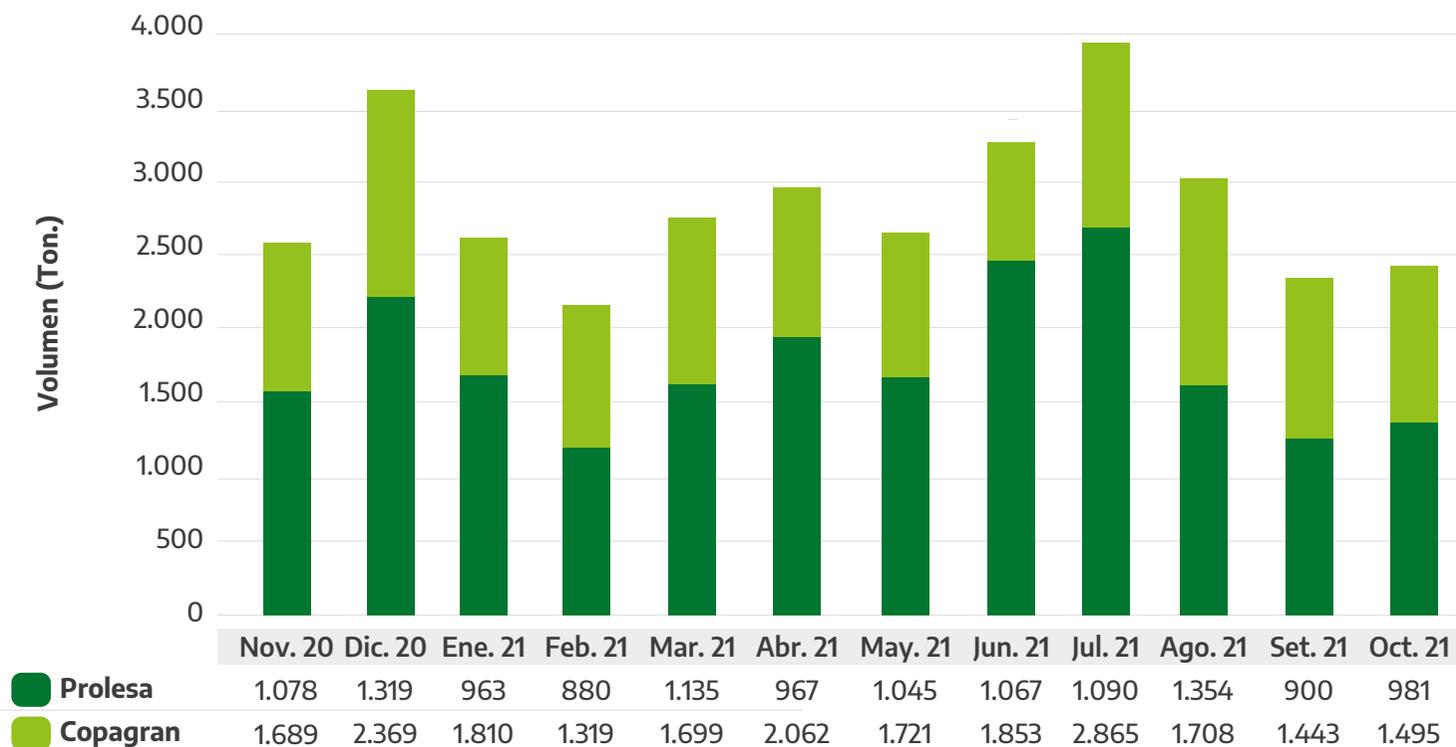
Un **32%** del volumen fue fabricado a fañón para PROLESA.

El pelletizado representó el **61%** de la fabricación, mientras la mezcla molida alcanzó al **20%** y los granos molidos al **16%**.

Producción de
alimentos balanceados
Ejercicio 2020 - 2021

34.617
TON.

Evolución de la fabricación 2020 - 2021







Área Administrativa, Contable e Informática



Área administrativa y contable

Continuamos en el proceso de mejora de la información de gestión y planificando lo que será el cambio de sistema.

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

- Cuentas a cobrar, informe mensual y comparativo.
- Resultados de cultivos de invierno y cultivos de verano.
- Recursos humanos, evolución mensual, histórica y comparativa.

Se construyen informes de gestión para las distintas líneas de negocio:

- Ventas por mostrador, por cliente, por producto.
- Producciones en dólares y unidades físicas.

Se construyó, además de los estados contables de acuerdo a las normas internacionales de información financiera, el balance de gestión y las proyecciones por negocios para el ejercicio siguiente.

Damos opinión e información en diversas encuestas empresariales:

- INE
- ADVICE
- EXANTE
- KPMG
- Facultad de Ciencias Sociales Proyecto ANII

Sistemas informáticos

Se destacan los siguientes puntos:

- Infraestructura:
 - Renovación de Contratos:
 - CONATEL: actualización de equipamiento y reorganización de líneas celulares en administraciones.
 - SONDA: mejora de infraestructura, potencia en procesadores, memoria RAM y discos.
 - ANTEL: mejora de beneficios y ayuda en equipos.
 - Recambio de 25 puestos de trabajo y cinco portátiles.
 - Instalación de red en nuevo local de Filial Paysandú.
 - Instalación de red para renovación edilicia local Filial Young.
- Sistemas:
 - Preparación de migración a nueva infraestructura.
 - Estandarización de Solicitudes de Crédito.
 - Sistema de Fletes: se consolidó la operativa con los agrupadores restantes, se introdujeron controles y mejoras al proceso.
 - Se continúa con la mejora del Proyecto SSTP (Sistema de Seguimiento Técnico Predial) presentado por COPAGRAN en el marco del Proyecto ATDR (Agente Territorial de Desarrollo Rural).



Área Económica Financiera

En el ejercicio considerado hubo un crecimiento inflacionario del 7,894% y un tipo de cambio promedio de USD 1 = \$ 43,244, lo que representa un 5.217% por encima del promedio del año anterior que fue USD 1 = \$ 41,10. Por su parte, las tasas de interés internacionales tuvieron un comportamiento a la baja profundizado por el efecto pandemia.

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

- Se renovaron las líneas bancarias en condiciones similares a las del ejercicio anterior, con mejora de tasas.
- Se mantuvo una buena calificación crediticia.
- Se cancelaron todos los créditos con OIKOCREDIT y estamos en proceso de obtener un nuevo crédito a largo plazo, confirmado luego del cierre de ejercicio. Compartimos con dicha Institución más de 15 años de trabajo juntos, además de forma jurídica, inversiones de impacto productivo y cuidado ambiental.
- Se renovaron las líneas con la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) y con el Instituto Nacional del Cooperativismo (INACCOOP) para el financiamiento de pequeños y medianos productores.
- Se continuó incentivando y colaborando con pequeños y medianos productores para la obtención de créditos “SIGA”.
- En el presente ejercicio se realizaron pagos al BROU-AFISA por USD 838.370 cerrando el ejercicio con un acumulado de pagos de USD 13.426.291 sin considerar bonificaciones por pagos anticipados o fuera de cronograma.

FUSIÓN POR ABSORCIÓN DE CONUBER

Durante el año 2021 los avances respecto de la fusión fueron los siguientes:

- Se inscribió la fusión en el Registro de Cooperativas del Registro de Personas Jurídicas en la Dirección General de Registros con el número 15331 con fecha 24/9/2021, y luego de subsanadas las observaciones efectuadas por el mismo quedó definitiva la inscripción con fecha 17/11/2021. Como consecuencia de ello, desde la fecha de la inscripción original hay oponibilidad jurídica frente a terceros.
- Posteriormente se comunicó dicho extremo en el expediente radicado en AIN con fecha 9 de enero de 2022 y al momento el mismo se encuentra en el área de notificaciones a cooperativas desde el 4/3/2022 y aún no se ha recibido ningún tipo de notificación al respecto por parte de AIN.



COPAGRAN

COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL

DE PRODUCTORES PARA
PRODUCTORES

copagran.com.uy |    [copagranuy](#)