



COPAGRAN

COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL



MEMORIA ANUAL

2021 - 2022

EJERCICIO 01/11/2021 - 31/10/2022

ÍNDICE

MENSAJE DEL CONSEJO DIRECTIVO	04	NEGOCIOS GRANOS	30
PRESENTACIÓN	07	Trigo	
COBERTURA GEOGRÁFICA	09	Cebada	
ÁREAS, INFRAESTRUCTURA Y RECURSOS		Colza	
SOCIEDADES Y MEMBRESÍAS		Soja	
SOCIOS		Girasol	
ESTRUCTURA POLÍTICA	10	Maíz	
ESTRUCTURA DE GESTIÓN	14	Sorgo	
APOYO TÉCNICO	15	Consideraciones finales en relación al negocio de granos	
DATOS IDENTIFICATORIOS	16	DIVISIÓN NUTRICIÓN ANIMAL	36
INSCRIPCIONES		SEMILLAS	38
DOMICILIO LEGAL		Semillas de cultivo	
SUCURSALES		Colza, Trigo, Cebada, Soja, Girasol, Maíz	
AUTORIDADES	18	Semillas Forrajeras	48
CONSEJO DIRECTIVO		Avena, Raigrás, Festuca, Leguminosas	
COMISIÓN FISCAL		INSUMOS	58
INFORMACIÓN	20	NEGOCIOS GANADEROS	68
ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN		PRODUCTOS VETERINARIOS	70
AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA		ÁREA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA	72
PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y PLAN ANUAL DE ACTIVIDADES		Integración del área de Operaciones	
TRANSPARENCIA EN LA GESTIÓN		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	78
		Área administrativa y contable	
		Sistemas informáticos	
		ÁREA ECONÓMICA FINANCIERA	80



MENSAJE DEL CONSEJO DIRECTIVO



Estimado/a Socio/a:

Se continúa consolidando la empresa Cooperativa, buscando siempre cumplir con el propósito de la misma, “ser una herramienta para mejorar la competitividad de las empresas de sus socios”. Se buscó ampliar servicios a la colza, continuar el camino del girasol y del maíz, y defender los mercados de los cultivos tradicionales como soja, cebada y trigo.

Se realizó un viaje de capacitación con visita a dos redes de cooperativas en Argentina, ACA y AFA, de modo de buscar cómo mejorar el relacionamiento con nuestros socios. Es así que en setiembre estuvimos directivos centrales, gerentes, técnicos y productores socios una semana recorriendo cooperativas de ACA y filiales de AFA, entrevistándonos con directivos, gerentes y socios de ambas redes Cooperativas.

En el terreno de la integración a nivel del País, se visitaron cooperativas como CADOL y CALMER, en busca de encontrar negocios en común, donde se pueda, por la unión, generar valor para las dos o más cooperativas y sus socios.

Se continúa tras el objetivo de finalizar las cosas pendientes de la historia, lográndose la liberación de las firmas de los socios que alguna vez firmaron como garantías solidarias y/o subsidiarias de los créditos de las cooperativas que dieron origen a COPAGRAN.

Además, continuamos en el camino de diferenciar a socios de clientes, a través de la exoneración del IVA de todos los servicios de planta. A su vez, gracias al resultado económico positivo del ejercicio, tenemos la posibilidad nuevamente de repartir dividendos de acuerdo a la actividad de nuestros socios con la Cooperativa a través de las Unidades de Actividad, las cuales se generan con la actividad comercial de cada Socio acumulada en los 3 últimos ejercicios, según disponga la Asamblea.

Fue un año en donde la Cooperativa apoyó a los damnificados por los incendios forestales, con una donación, en conjunto con otras empresas, de ración para animales que pastoreaban esas zonas.

Consejo Directivo de COPAGRAN Período 2022 – 2023





5º Aniversario de COPAGRAN, Palmar, Agosto de 2010



10º Aniversario de COPAGRAN, Palmar, Setiembre de 2015



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.

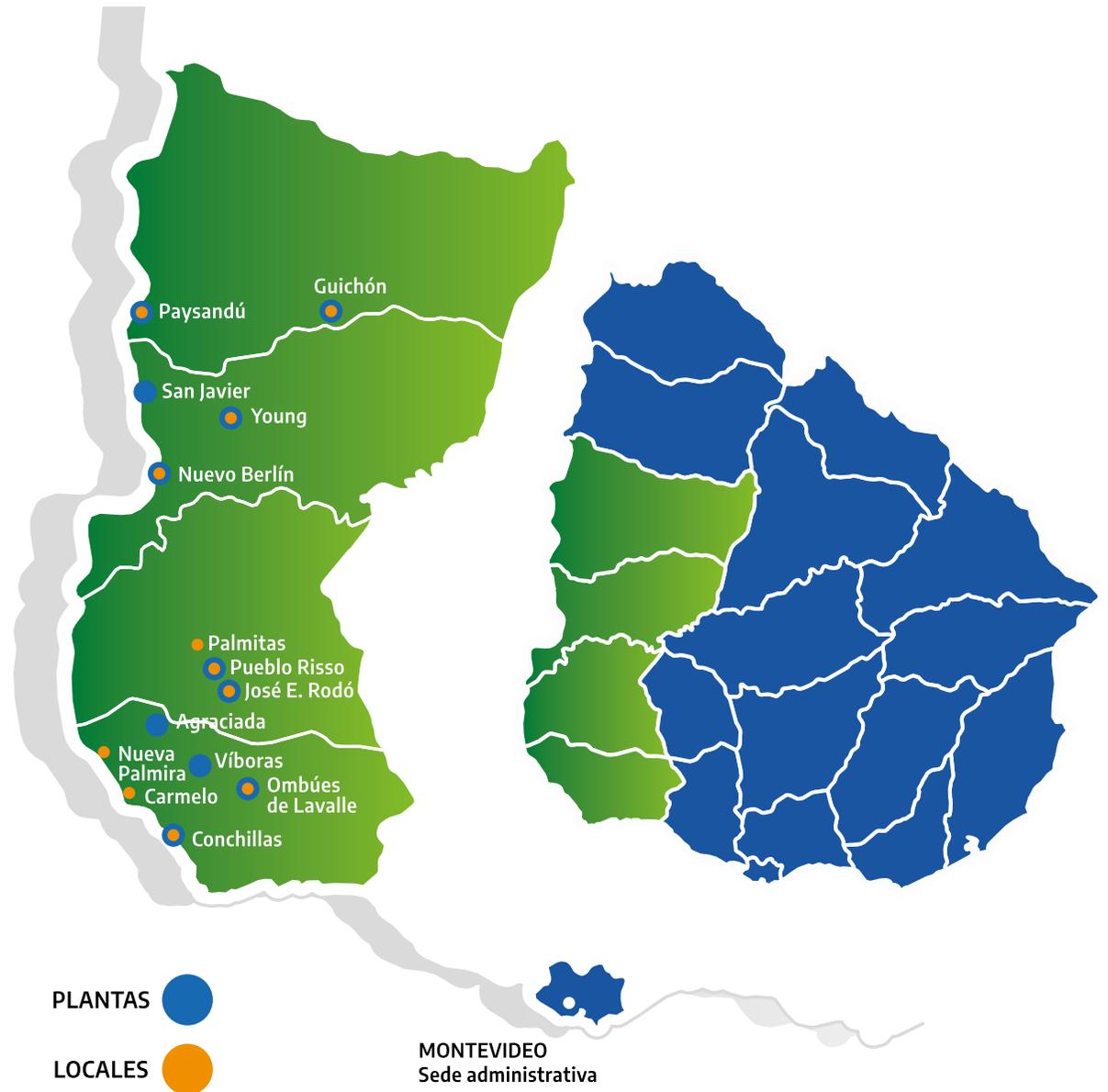
La Cooperativa se propone ser una herramienta para que el productor pueda competir en un entorno difícil. Para ello, intenta convertirse en su mejor canal comercial, una fuente de información para anticipar los cambios del entorno y hacerlos jugar a su favor, y un proveedor de insumos y servicios altamente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

COPAGRAM 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.





11 PLANTAS
DE SILOS

140.000
CAPACIDAD TON.

4:000.00

ÁREA DE
INFLUENCIA HAS.

11 LOCALES
COMERCIALES

109.000

ÁREA
ADMINISTRADA HAS.

267

FUNCIÓNARIOS

21

TÉCNICOS
NO DEPENDIENTES



ÁREAS, INFRAESTRUCTURA Y RECURSOS

- Área de influencia: 4:000.000 has.
- Área directa: 650.000 has.
- Área administrada bajo contrato: 109.000 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.
- 267 funcionarios y 21 Técnicos no dependientes.

COPAGRAN trabaja en todas sus instalaciones incorporando innovaciones en las áreas de Salud y Seguridad Laboral, y conservación del Medio Ambiente. Ha implementado 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



**CAMARA MERCANTIL
DE PRODUCTOS DEL PAIS**





SOCIOS

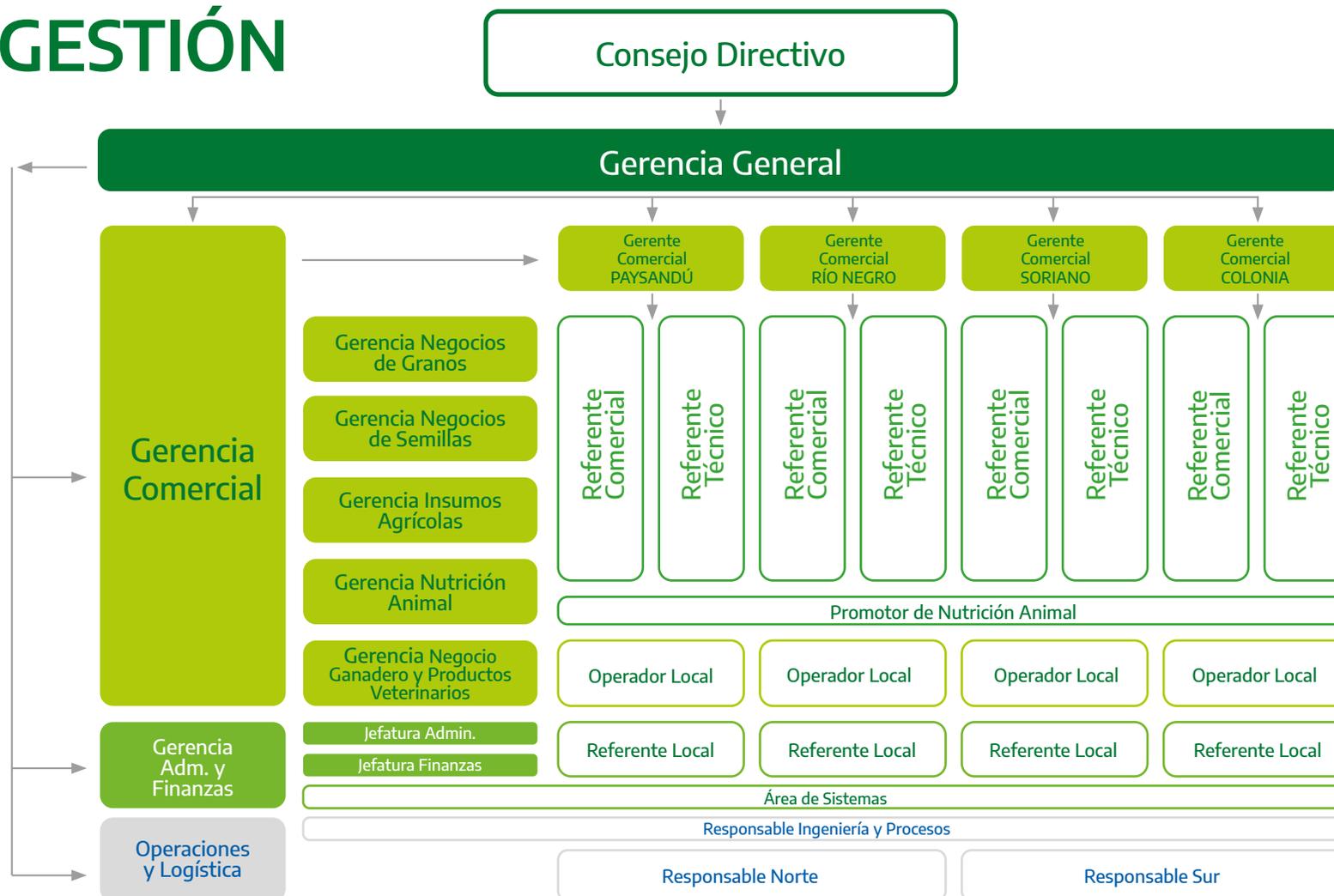
Todas las personas físicas, sociedades civiles con contrato escrito, sociedades de fomento rural y demás entidades jurídicas habilitadas por la ley, podrán adquirir la condición de socio de la Cooperativa, siempre que cumplan con los siguientes requisitos (Artículo 8. Condiciones):

- 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 martes 12 de abril de 2022 se reúne la Asamblea Ordinaria de Delegados en el salón de COPAGRAN Sucursal Palmitas, Departamento de Soriano.

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

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

Consejo Directivo

Titulares

Alejandro Solsona
Alberto Urrestarazú
Mathias Mailhos (Electo 2021)
Juan Manuel García (Electo 2021)
Fernando Bide (Electo 2021)

Suplentes

Juan Carlos Canessa
Néstor Coscia
Daniel Urani
Guillermo Vila
Gustavo Arocena

El Ing. Agr. Mathias Mailhos resulta electo como Presidente del Consejo Directivo para el período 2022-2023 por mayoría de 10 votos sobre 12.

Comisión Fiscal

Titulares

Alberto Cibils
Edgardo Rostán
Pablo Benia (Electo 2021)

Suplentes

Carlos Gustavo Gonzalez
Maximiliano García
Julio Blanco

Comisión Electoral Central

Titulares

Augusto Solsona
Pablo Waksman
Carlos Hugo Lastreto

Suplentes

Dino Dalmas
Jorge Navarro
Daniel Sandes

Con fecha 22 de abril de 2022, la Comisión Electoral Central, luego de ser adjudicados los votos y publicados durante el plazo indicado por Estatutos, realiza la proclamación de las autoridades electas, tanto titulares como suplentes y el orden preferencial de los mismos.



El miércoles 27 de abril de 2022, en sesión de Consejo Directivo se realiza la toma de posesión y distribución de cargos entre los titulares electos, quedando integrado dicho órgano para el período 2022-2023 de la siguiente manera:

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

Durante el período se realizaron un total de 23 sesiones de Consejo Directivo. Se continúa sesionando de manera alternada, entre presencial y modalidad virtual.

El jueves 30 de junio se llevó a cabo la Jornada Electoral, simultáneamente en todas las Filiales de la Cooperativa, a los efectos de la elección de Delegados de Filial y Consejos de Filial para el período 2022-2023, y las Comisiones Electorales de Filial para el período 2022-2024. Con fecha 7 de julio de 2022, la Comisión Electoral Central efectuó la proclamación y toma de posesión de las autoridades electas.



INFORMACIÓN

ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

A) Cantidad de socios y total de socios activos al 31/10/2022: 665

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

- Altas del ejercicio: **19 altas**
- Bajas del ejercicio: **114 bajas**

La baja de socios durante este ejercicio se debió a la depuración del Padrón Social por actividad realizada con motivo de las Elecciones de Filial 2022.

Solicitudes de afiliación aprobadas y rechazadas:

- **19 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
14/04/2022 - **12 Delegados**

Asamblea Extraordinaria de Delegados
No se realizan durante el período

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 17.938**.

G) Cantidad de trabajadores socios y de trabajadores dependientes:

Total de funcionarios al 31/10/2021: 267

- Mujeres: **53**
- Hombres: **214**
- Promedio anual de funcionarios: **285**



SOCIOS ACTIVOS

665

(AL 31/10/2021)

FUNCIONARIOS

267

(AL 31/10/2021)



Mujeres
53



Hombres
214

Promedio anual de funcionarios: **285**

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 \$ 1.649 el jornal y la remuneración media mensual en \$ 65.883.

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 el Ing. Agr. Fernando Bide, el Ing. Agr. Ulises Otheguy, el Ing. Agr. Gustavo Arocena y el Téc. Agr. Juan Carlos Canessa.

El Ing. Agr. Pablo Montenegro representó a CAF frente a la Comisión de Usuarios de INASE hasta noviembre de 2022. El Dr. Roque Almeida participa en la Comisión Nacional Honoraria de Sanidad Animal (CONAHSA).

CENTRAL LANERA URUGUAYA:

El Socio Alejandro Nin continuó integrando la Comisión Fiscal como titular y Alberto Urrestarazú como suplente del Consejo Directivo.

MESA TECNOLÓGICA DE OLEAGINOSOS:

El Ing. Agr. Gustavo Flores participa de las actividades de dicha Mesa.

URUPOV:

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

ANAPROSE:

Jorge Beceiro participa durante el período como Secretario del Consejo Directivo.

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

Durante el ejercicio en cuestión, se participó de la “CONVOCATORIA DE INTERÉS A ENTIDADES AGLUTINADORAS DE PRODUCTORES PARA LA GENERACIÓN DE INFORMACIÓN DE RENDIMIENTOS DE CULTIVOS ORIENTADA A LA MEJORA DE LOS SEGUROS AGRÍCOLAS”, realizada por el MGAP. Es un programa de cooperación con el MGAP por tres años.

Los objetivos de la convocatoria son:

- Incorporar al sistema de información del MGAP datos georreferenciados a nivel de chacra de rendimientos de cultivos de secano (verano e invierno) de todo el territorio nacional, a través de los Aglutinadores de productores.
- Facilitar el acceso a los seguros de rendimiento y/o inversión para cultivos de verano ofrecidos en el mercado bajo las condiciones de asegurabilidad establecidas por cada compañía aseguradora, mediante el otorgamiento de un pago compensatorio.

En el año 2022 COPAGRAN recibió, en términos de apoyo económico por gastos incrementales del Convenio, un 91,60% del subsidio máximo, en función de su contribución de información de campo y a su vez canalizó subsidios hacia los productores que tomaron coberturas de rendimientos por U\$S 16.600 distribuidos en nueve tomadores de RMG.

Por otra parte, se culminó la participación en el Programa de Cooperación Conjunta: “La gestión digital de servicios cooperativos a la producción y comercialización agrícola familiar en las Américas”, llevado adelante en

forma coordinada entre IICA y la Alianza Cooperativa Internacional. El mismo tenía como objetivo habilitar, desarrollar y dejar instalados, los diferentes instrumentos operativos del Programa de Cooperación Conjunta y elaborar los primeros proyectos de inter – cooperación entre empresas y/o espacios cooperativos, para procurar posibles líneas de financiamiento a los mismos. Al final del mismo se logró concretar un perfil de acuerdo de cooperación entre la empresa TECSO (Cooperativa de trabajo en software de Rosario, Argentina) y COPAGRAN. Dicho proyecto de cooperación se presentó con éxito en la cumbre de ACI Américas en Asunción del Paraguay. En la actualidad se está a la espera de la articulación de la apoyatura económica para la realización de la mencionada cooperación.

El acuerdo TECSO-COPAGRAN tiene los siguientes objetivos específicos:

- Establecer una primera experiencia de trabajo entre COPAGRAN y TECSO que tenga potencial impacto replicador en otras cooperativas de la región.
- Definir un esquema de arquitectura que permita escalar a futuro una solución general para el seguimiento de Unidades Productivas de asociados a cooperativas agrarias.
- Desarrollar los componentes principales en términos de Software Libre.
- Evaluar lo arrojado por la primera versión de la AAP y delinear próximos pasos.
- Establecer una relación técnica y comercial de mediano y largo plazo entre ambas cooperativas inter-cooperantes.

L) Rendición de cuenta del fondo de capacitación:

En virtud del resultado del ejercicio se va a recomponer el rubro patrimonial para los fondos de capacitación y educación cooperativa.

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, Instagram, WhatsApp), publicidad en prensa local, nacional y radial fue de **US\$ 41.167**.

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:

- Asambleas Ordinarias de Filiales para informar a los socios sobre el ejercicio económico.
- Asamblea Ordinaria de Delegados para aprobación de Estados Financieros y Memoria Anual, Elección de Autoridades centrales.
- Elecciones de Filial.
- 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:

04 al 08/04/2022	Asambleas de Filial
12/04/2022	Asamblea Ordinaria de Delegados
30/06/2022	Elecciones de Filial 2022
12 al 16/09/2022	Viaje de Capacitación Argentina



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.

04/11/2021	Reunión caracterización de zafra de trigo Mesa de Trigo.	16/03/2022	Reunión cooperativas cerealeras de CAF en el marco de la Expo Activa.
01/12/2022	Reunión CE con Mesa Tecnológica de Oleaginosas.	10/05/2022	Comisión Seguridad Rural en Nueva Palmira – Tema: Rogo de granos (soja).
16/12/2022	Reunión de Gerentes cooperativas agrícolas.		Reunión Cooperativas Agrícolas CS Cerealeras.
03/02/2022	Reunión Grupo Técnico Agrícola: Muestreo de Granos.	28/04/2022	Reunión Mesa Nacional Agricultura de Secano.
Marzo/2022	Reuniones en el marco de los Consejos de Salarios de “Barracas y cooperativas cerealeras”.	10/06/2022	Reunión comunicadores de CAF.
10/03/2022	Reunión socias CAF Fideicomiso Ganadero Cooperativo.	12/05/2022	Reunión socios CAF tema energía y sus usos.
		05/07/2022	Reunión de intercambio de buenas prácticas entre CALIMA y COPAGRAN

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.

Participación en la Mesa Tecnológica de Oleaginosos / Oleaginosos UY. Gustavo Flores participa como miembro de la Directiva.

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.

- 11° Encuentro de la MTO (LATU)
- Asamblea Anual de URUPOV
- Directivas MTO y OLEAGINOSOS UY
- Mesa de Trigo / MGAP
- Asamblea de Pantalla Uruguay
- Asamblea General Ordinaria de CAF
- Jornadas Lanzamiento de Zafra Surco Seguros
- Jornadas Ganadera / Norte y Sur





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. En el próximo ejercicio se prevé trabajar a nivel de las Filiales en la generación de grupos de jóvenes con mayor participación y actividad.

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.



GRANOS



81.420
TONELADAS



TRIGO

Durante el ejercicio 2021/22 la Cooperativa comercializó **81.420 toneladas** de trigo, destacándose un crecimiento importante de la participación en el mercado. El destino de dichas ventas fue en su mayoría al mercado externo, representado las mismas un **77%** del volumen total.

CEBADA

En este ejercicio se comercializaron **110.885 toneladas** de cebada, resultante de un área de distribución de **28.429 has**. Si bien a nivel nacional fue un año de productividad menor que el anterior, se destaca por ser un buen año.

La cebada producida por nuestros productores, fue comercializada tanto en el mercado interno como en el externo. El mercado interno representó un 73% del volumen total vendido, siendo su destino principal la industria maltera. El otro 27% se comercializó al exterior, con destino a China, consolidándose de esta manera la Cooperativa como un actor importante en este mercado.

110.885
TONELADAS





COLZA

En el presente ejercicio se comercializó un volumen de **25.977 toneladas** proveniente de un área de 16.887 has bajo contratos de producción con destino a mercado interno y externo.

COPAGRAN logra un área de distribución de canola de **31.888 has** con destino a mercado interno y exportación, cuya cosecha ingresará en el próximo ejercicio, destacándose la diversificación de los destinos de dicha producción.

Buscando diferenciar la producción y adaptándose a las exigencias de la demanda, la Cooperativa comienza en el presente ejercicio, el proceso para la obtención de la certificación bajo el esquema de 2BSvs, finalizando con éxito en diciembre del 2022.

El volumen de soja comercializado en el ejercicio en consideración fue de **166.678 toneladas**, creciendo tanto en términos de volumen como de participación en el mercado, en relación al ejercicio anterior.

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.

SOJA



12.940
TONELADAS



GIRASOL

Siguiendo con la apuesta de diversificar la matriz productiva de nuestros socios y clientes, en el presente ejercicio se incrementa el volumen producido de dicho cultivo en un esfuerzo conjunto con la industria nacional.

Se comercializaron **12.940 toneladas** resultantes de planes de producción de nuestros productores sobre un área de **8.187 has**, logrando una participación del mercado a nivel nacional del entorno al 58%.

El volumen total de maíz comercializado por COPAGRAN en el presente ejercicio fue de **49.412 toneladas**, lo que representa una consolidación del incremento de la participación en el mercado, logrado en los ejercicios anteriores.

MAÍZ



49.412
TONELADAS



3.824
TONELADAS

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 **451.429** toneladas de granos de sus productores y consolidar la tendencia de crecimiento en participación del mercado de los últimos años.

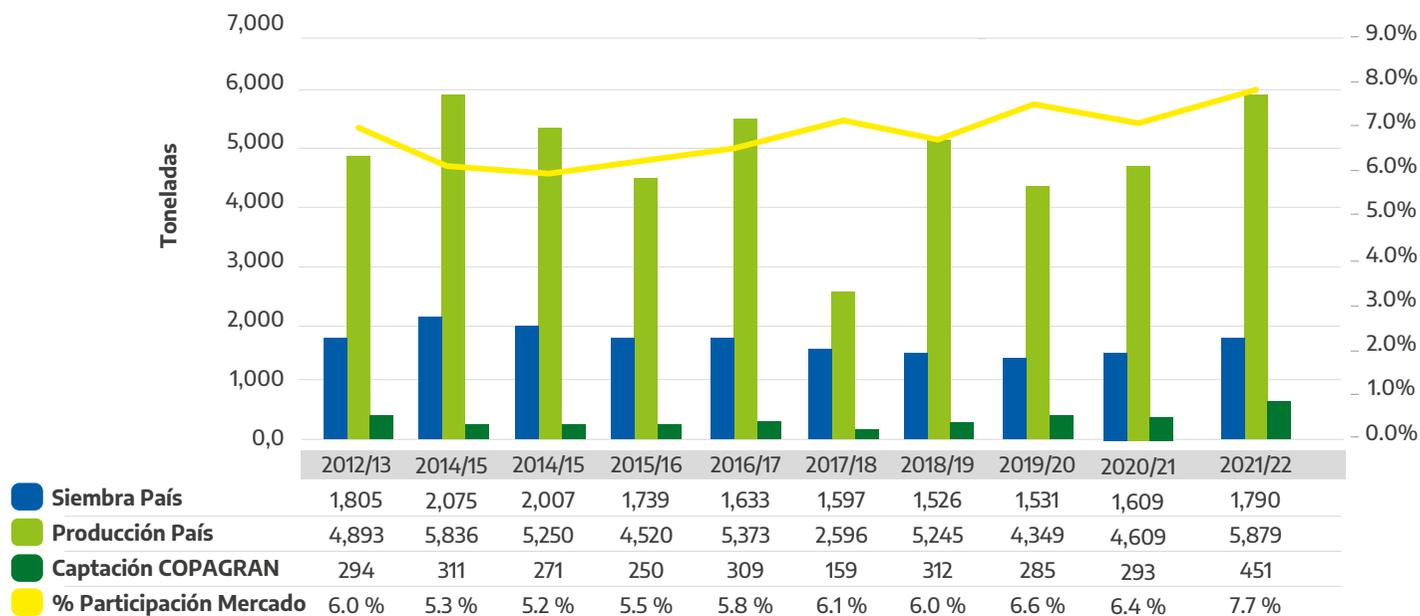
En el ejercicio **2021/22** se hallaron soluciones logísticas y comerciales tanto para mejorar como para ampliar las alternativas ofrecidas a los socios y clientes. Todo esto se traduce que, en el presente ejercicio, se creció en participación del mercado, no solo a nivel global, sino que también en cada uno de diferentes granos que fueron comercializados.

COPAGRAN
logró comercializar

451.129
TONELADAS

Ejercicio
2021 - 2022

Participación en el Mercado



DIVISIÓN NUTRICIÓN ANIMAL



COPAGRAN comercializó un total de **22.708 toneladas** de alimentos balanceados, cantidad similar a la comercializada en el ejercicio anterior y se produjeron en el acuerdo de producción a facón con la empresa PROLESA, un total de **14.800 toneladas**.

COPAGRAN
comercializó



Ejercicio
2021 - 2022



SEMILLAS DE CULTIVO



Ingresos operativos

La facturación de semillas en este ejercicio resultó casi **19% mayor** que la alcanzada en el ejercicio 2020/21.

Ingresos Negocios de Semillas Últimos 3 ejercicios

Ingresos Operativos / Ejercicio	2019/20	2020/21	2021/22
Venta de Semilla (USD)	10.579.692	11.405.426	13.547.799
Variación Ult. 3 Ejercicios	100%	108%	119%
	100%	108%	128%

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





SEMILLAS DE COLZA

SEMILLAS
DE CULTIVO



La Colza se ha convertido en el cultivo de invierno más importantes en esta zafra, la venta de semilla ha registrado un aumento más que significativo como podemos ver en el cuadro que sigue.

Venta de Semillas de Colza - Ejercicio 2021-22

FILIAL	Vtas. 2021 (Kg)	Vtas. 2022 (Kg)	Part.	Crec.
Colonia	6.180	19.052	32 %	208 %
Paysandú	5.260	14.940	25 %	184 %
Río Negro	5.620	17.339	29 %	209 %
Soriano	2.020	8.060	14 %	299 %
TOTAL	19.080	59.392	100 %	211 %





SEMILLAS DE TRIGO

SEMILLAS DE CULTIVO



En los cuadros que siguen vemos las ventas de semilla de trigo expresadas en kg con el detalle de los destinos y participación de variedades:

Resumen de ventas DISTRIBUIDORES por FILIAL

FILIAL	KG	Porc.
Colonia	5.650	4 %
Paysandú	5.000	3 %
Río Negro	39.500	27 %
Soriano	96.700	66 %
TOTAL	146.850	100 %

Resumen de ventas por DISTRIBUIDORES por CLIENTES

DISTRIBUIDOR	KG	Porc.
DLF (WPas)	88.700	59 %
Terra Nova	35.500	24 %
Irmacor	10.000	7 %
Coop. Tres Bocas	7.500	5 %
Inia	3.600	2 %
Sofoval	3.000	2 %
Compañía Cerealera S.A.	550	0
TOTAL	146.850	100 %

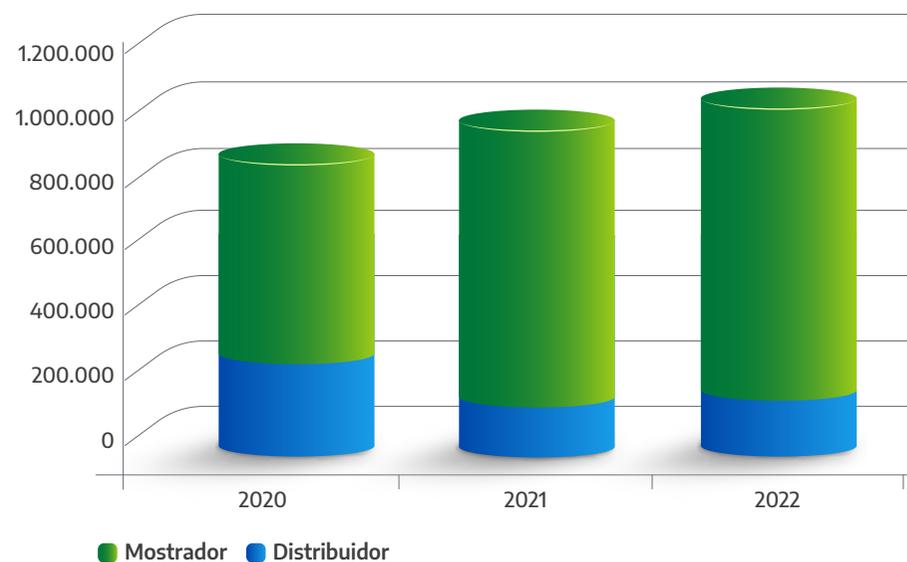
Resumen de ventas MOSTRADOR por FILIAL

FILIAL	KG	Porc.
Colonia	321.090	36 %
Paysandú	104.000	12 %
Río Negro	223.320	25 %
Soriano	236.110	27 %
TOTAL	884.520	100 %

DESCRIPCIÓN	KG	Porc.
Semilla Trigo Genesis 5.55	182.060	21 %
Semilla Trigo Genesis 4.33	175.000	20 %
Semilla Trigo Baguette 620	115.500	13 %
Semilla Trigo LG Zaino	113.500	13 %
Semilla Trigo Genesis 2375	140.320	16 %
Semilla Trigo Genesis 2346	70.440	8 %
Semilla Trigo MS Inta 119	25.160	3 %
Semilla Trigo Genesis 5.66	22.500	3 %
Semilla Trigo Genesis 6.38	15.400	2 %
Semilla Trigo Klein Nutria	15.000	2 %
Semilla Trigo Genesis 5.73	5.000	1 %
Semilla Trigo LG Moro	4.640	1 %
TOTAL	884.520	100 %

Como se aprecia en la siguiente gráfica hay un crecimiento en la venta de semilla de Trigo con una participación mayor de la venta en mostradores; ventas en kgs de los tres últimos ejercicios:

Venta en Kg de Semillas de Trigo por año



Por otra parte, en el marco del acuerdo de producción y procesamiento de semillas de trigo para terceras empresas, facturamos 242 toneladas de semilla sin procesar a MACROSEED.

SEMILLAS DE CEBADA

SEMILLAS DE CULTIVO

La facturación de semilla para el área que tenemos bajo contrato al cierre de julio fueron **2.550 toneladas**, 20% menos de lo que teníamos facturado a la misma fecha el año pasado.

En Cebadas No Malteras facturamos a la fecha **144 toneladas** de semilla, creció con respecto al mismo período del ejercicio pasado **42%**.

Ventas de Semilla de Cebada a Productores (Mostrador) por Filial al cierre de Julio

Resumen de ventas a Productores por Filial

FILIAL	2020		2021		2022	
	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
Colonia	1.036.892	34 %	896.730	27 %	635.620	23 %
Paysandú	550.273	18 %	500.740	15 %	505.500	19 %
Río Negro	981.830	32 %	1.351.480	41 %	1.210.100	45 %
Soriano	487.310	16 %	527.640	16 %	353.700	13 %
TOTAL	3.056.305	100 %	3.276.590	107 %	2.704.560	88 %

Resumen de ventas a Distribuidores

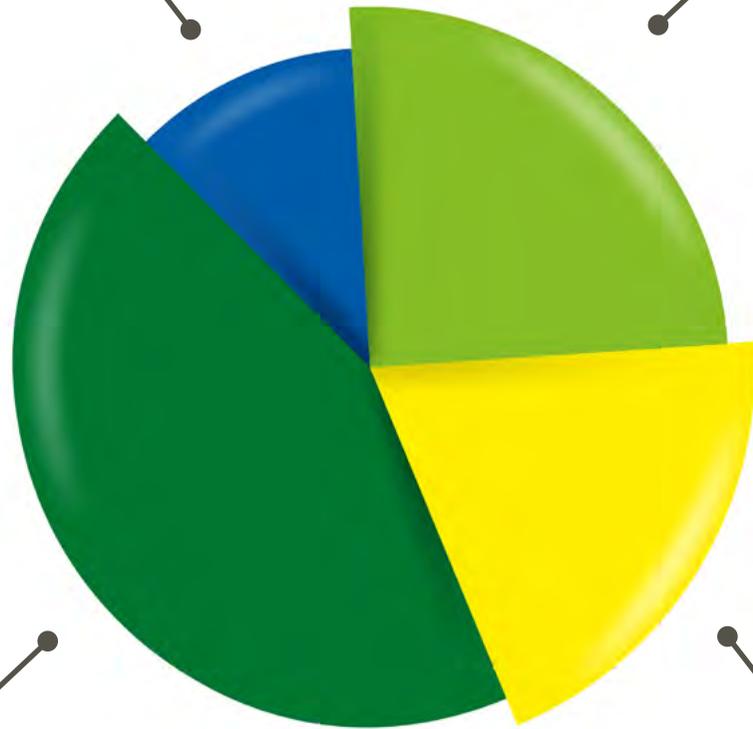
	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
Fact. Malteria	6.590.337	100 %	7.095.628	108 %	6.887.088	105 %
VENTAS TOTAL	9.646.942	100 %	10.372.218	108 %	9.591.648	99 %

SORIANO
353.700

COLONIA
635.260

RÍO NEGRO
1.210.100

PAYSANDÚ
505.500





SEMILLAS DE SOJA

SEMILLAS DE CULTIVO

Resumen de las ventas de las últimas 3 zafras y las metas de esta zafra

FILIAL	Ventas 2020		2021/20	Ventas 2021		2022/21	Ventas 2022		Metas 2022	
	Kg	Part.	%	Kg	Part.	%	Kg	Part.	Kg	Desvío
Colonia	467.850	28 %	-6 %	440.300	26 %	17 %	517.261	24 %	520.000	-1 %
Paysandú	329.280	19 %	-15 %	280.500	16 %	11 %	310.500	14 %	380.000	-18 %
Río Negro	491.760	29 %	24 %	609.500	36 %	46 %	891.015	41 %	660.000	35 %
Soriano	408.010	24 %	-7 %	378.460	22 %	21 %	459.265	21 %	440.000	4 %
TOTAL	1.696.900	100 %	1 %	1.708.760	100 %	27 %	2.178.041	100 %	2.000.000	9 %

Hay una recuperación de las ventas superando incluso en un **9%** la meta que nos habíamos establecido para las ventas a productor desde las Filiales.

A estas ventas de Mostrador, se le suman **222,5** toneladas que vendimos a otros distribuidores totalizando así **2.178.041** kg totales

de semilla de soja comercializada en esta zafra.

Por otra parte, en el marco del acuerdo de producción y procesamiento de semillas de soja para terceras empresas, facturamos **1.164 toneladas** de semilla sin procesar en partes similares a MACROSEED y CASDER.





Otros Cultivos de Verano

SEMILLAS DE GIRASOL

Luego del importante aumento del área en la zafra pasada, para esta zafra el área bajó fuertemente. **En la zafra pasada vendimos unas 2.700 bolsas de Girasol; en ésta registramos la venta de 1.736 bolsas.** Nuevamente las ventas de la semilla de Girasol se concentran en Río Negro con un 74% de las bolsas vendidas a la fecha.



SEMILLAS DE MAÍZ

Se vendieron **en la zafra pasada 3.916; en esta zafra las ventas de Semilla de Maíz alcanzan 4.739 bolsas**, un 21% más que lo que teníamos facturado a esta fecha el año pasado.

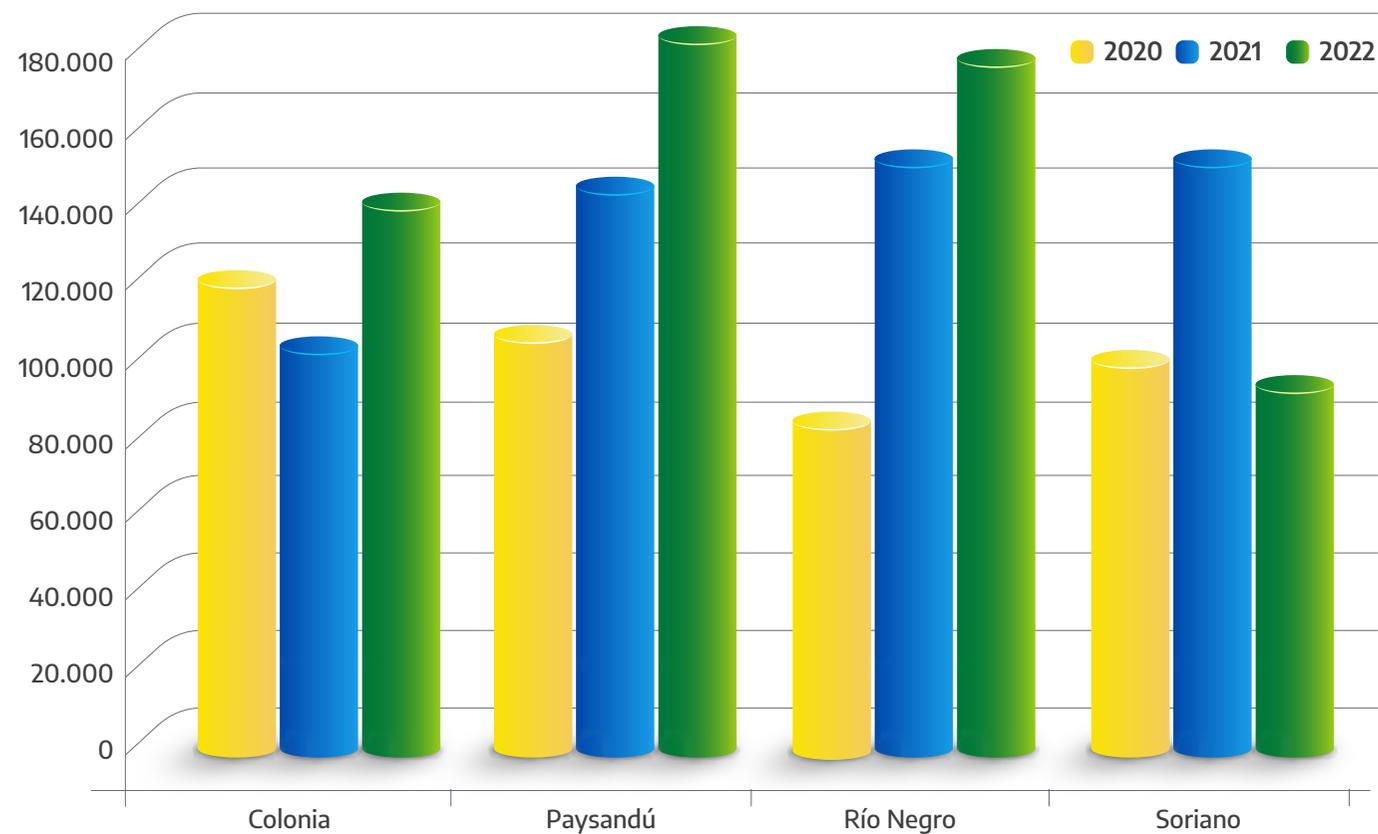


SEMILLAS FORRAJERAS

Semillas AVENA

En la siguiente gráfica vemos las ventas de semilla de esta especie en los tres últimos ejercicios; la facturación en los mostradores registra un incremento del 6% en los kgs facturados en este ejercicio comparado con el anterior.

Ventas de Avena por Filial Kg Acumulados



En el siguiente cuadro vemos el resumen de la facturación de las tres últimas zafras incluyendo la venta a Distribuidores; la venta con este destino está limitada por la producción lograda.

FILIAL	2020		2021		2022	
	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
Colonia	114.610	29 %	100.800	19 %	133.915	24 %
Paysandú	102.210	26 %	138.310	26 %	173.745	31 %
Río Negro	80.965	21 %	145.145	27 %	171.430	30 %
Soriano	94.765	24 %	150.610	28 %	89.320	16 %
Total Mostrador	392.550	100 %	534.945	136 %	568.410	145 %
Ventas Distribuidores	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	676.340	100 %	537.449	79 %	519.775	77 %
VENTAS TOTAL	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	1.068.890	100 %	1.072.394	100 %	1.088.185	102 %

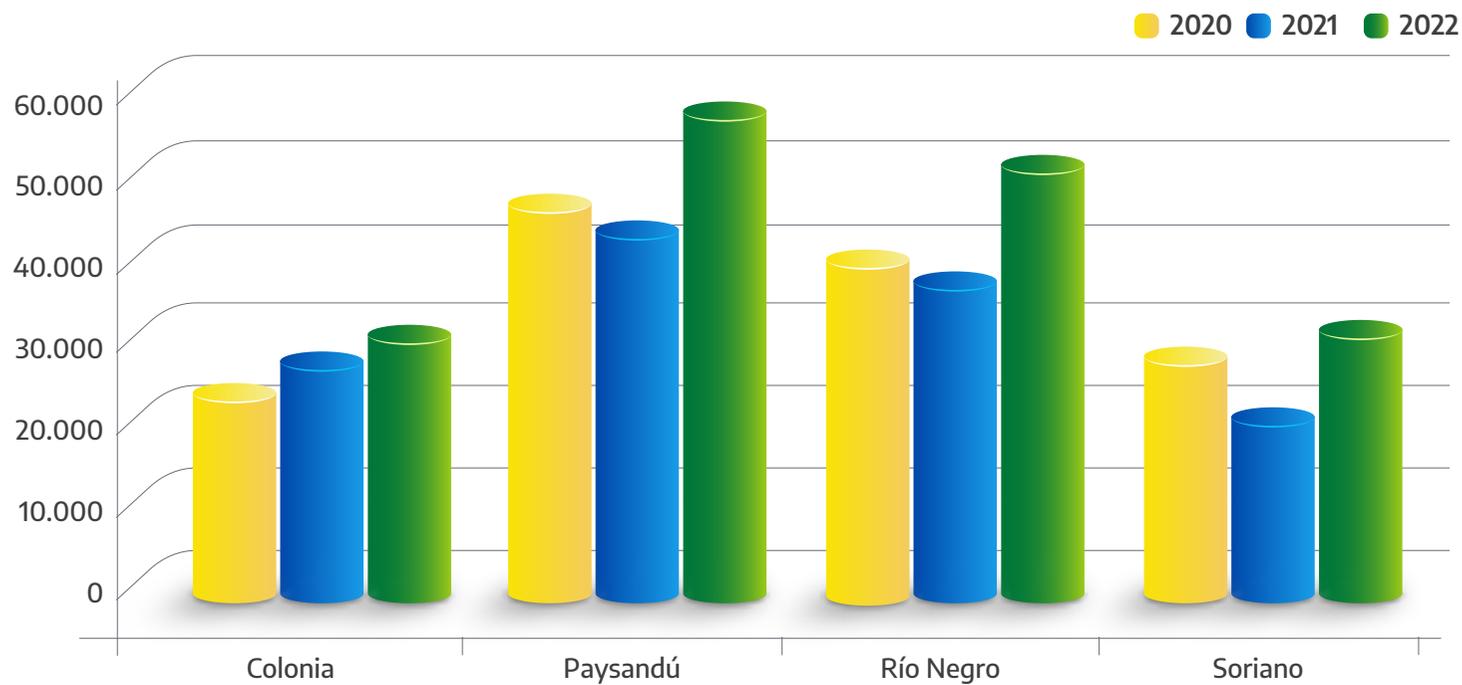


SEMILLAS FORRAJERAS

Semilla de RAIGRÁS

En el caso del Raigrás al cierre de esta zafra tenemos un 25% de crecimiento en kg de semilla vendida en mostradores con respecto al año pasado.

Ventas de Raigrás por Filial Kg Acumulados



Al igual que con la Avena vemos para el Raigrás en el siguiente cuadro el resumen de la facturación de las tres últimas zafras incluyendo la venta a Distribuidores.

FILIAL	2020		2021		2022	
	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
Colonia	20.790	17 %	23.300	20 %	26.935	17 %
Paysandú	42.874	34 %	40.950	35 %	53.193	34 %
Río Negro	35.650	29 %	33.540	29 %	47.650	31 %
Soriano	25.120	20 %	18.200	16 %	27.275	18 %
Total Mostrador	124.434	100 %	115.990	93 %	155.053	125 %
Ventas Distribuidores	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	625.560	100 %	315.175	50 %	156.383	25 %
VENTAS TOTAL	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	749.994	100 %	431.165	57 %	311.436	42 %

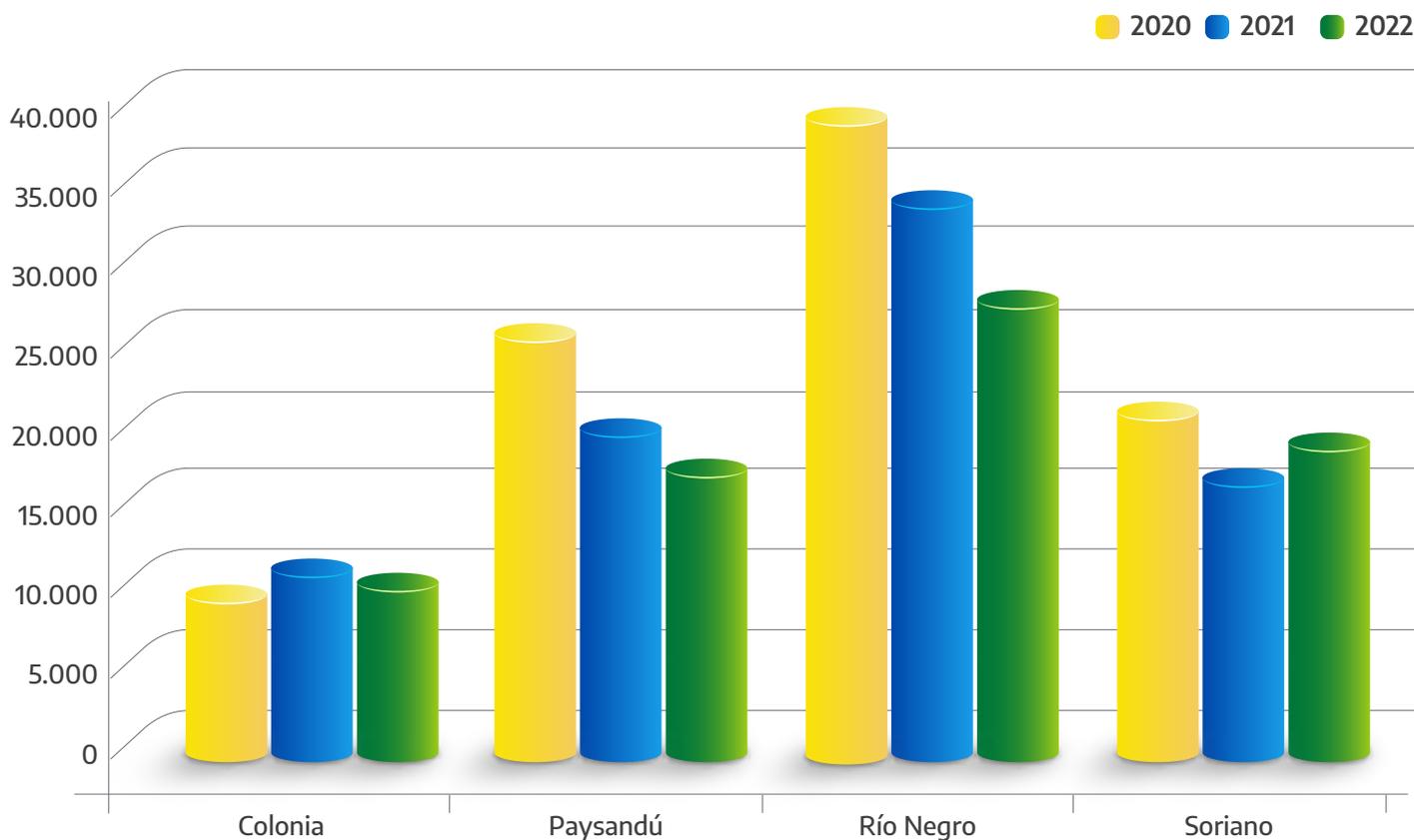


SEMILLAS FORRAJERAS

Semilla de FESTUCA

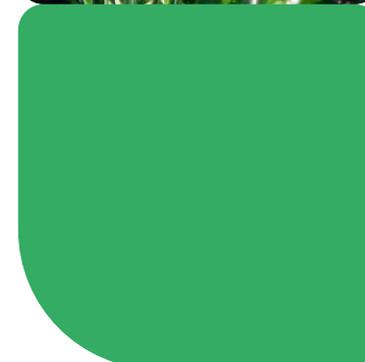
La venta de Festuca, siempre considerando sólo las ventas directas a productor, estuvo 15% por debajo de las ventas del ejercicio pasado.

Ventas de Festuca por Filial Kg Acumulados



La venta a Distribuidores fue similar en los últimos tres Ejercicios; de nuevo anotamos que la venta para este destino está limitada por la producción lograda (semilleros).

	2020		2021		2022	
FILIAL	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
Colonia	8.505	9 %	9.997	12 %	9.115	13 %
Paysandú	29.705	31 %	23.740	29 %	16.090	23 %
Río Negro	37.843	39 %	32.780	40 %	26.470	38 %
Soriano	20.093	21 %	15.560	19 %	18.060	26 %
Total Mostrador	96.147	100 %	82.077	85 %	69.735	73 %
Ventas Distribuidores	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	270.383	100 %	256.410	95 %	262.652	97 %
VENTAS TOTAL	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	366.530	100 %	338.487	92 %	332.387	91 %



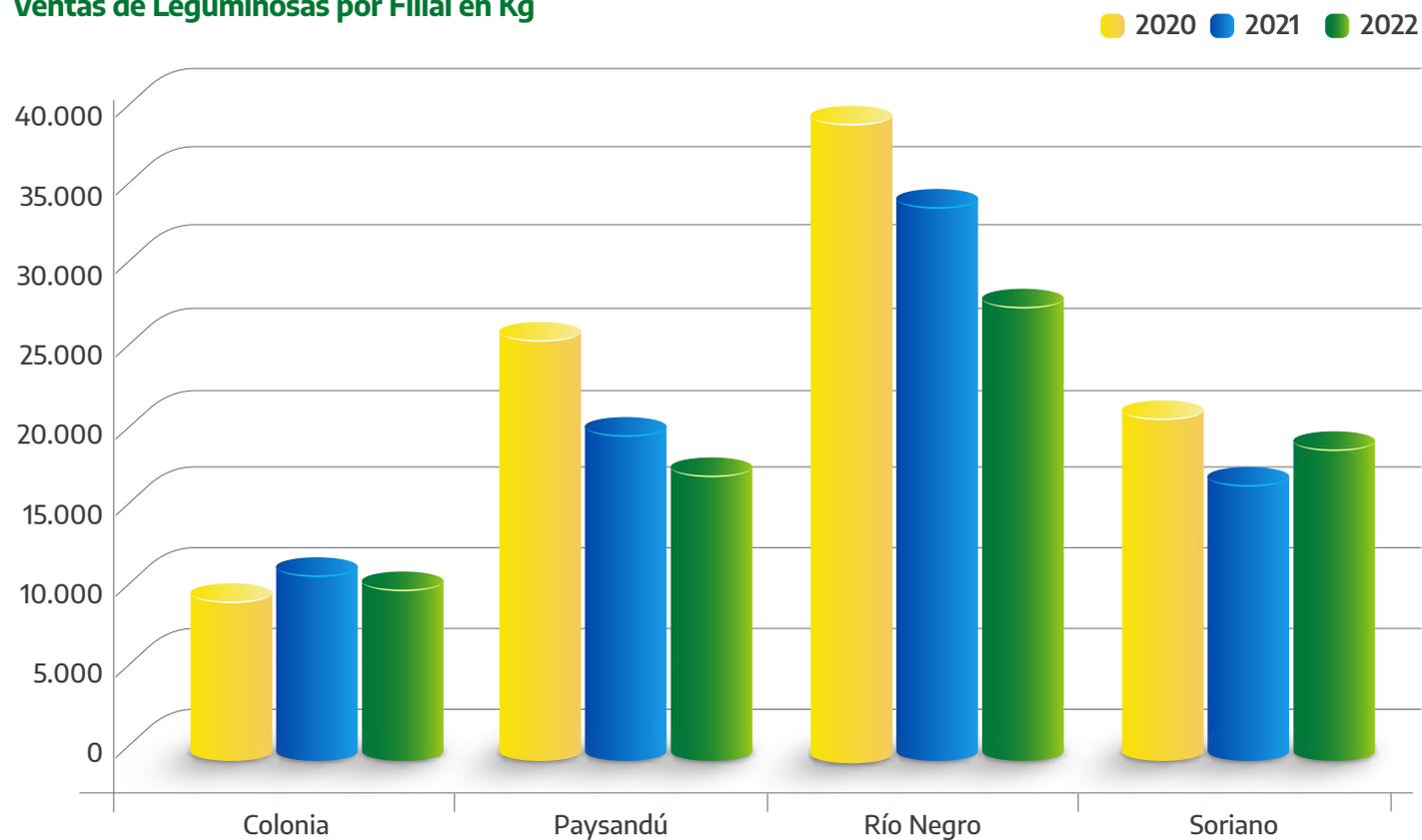
SEMILLAS FORRAJERAS

Semilla de LEGUMINOSAS

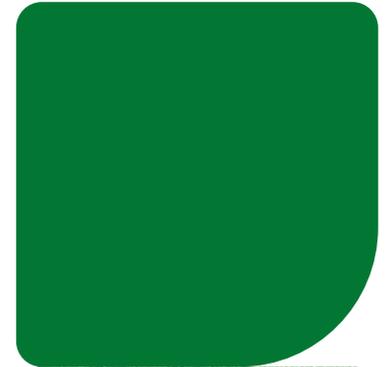
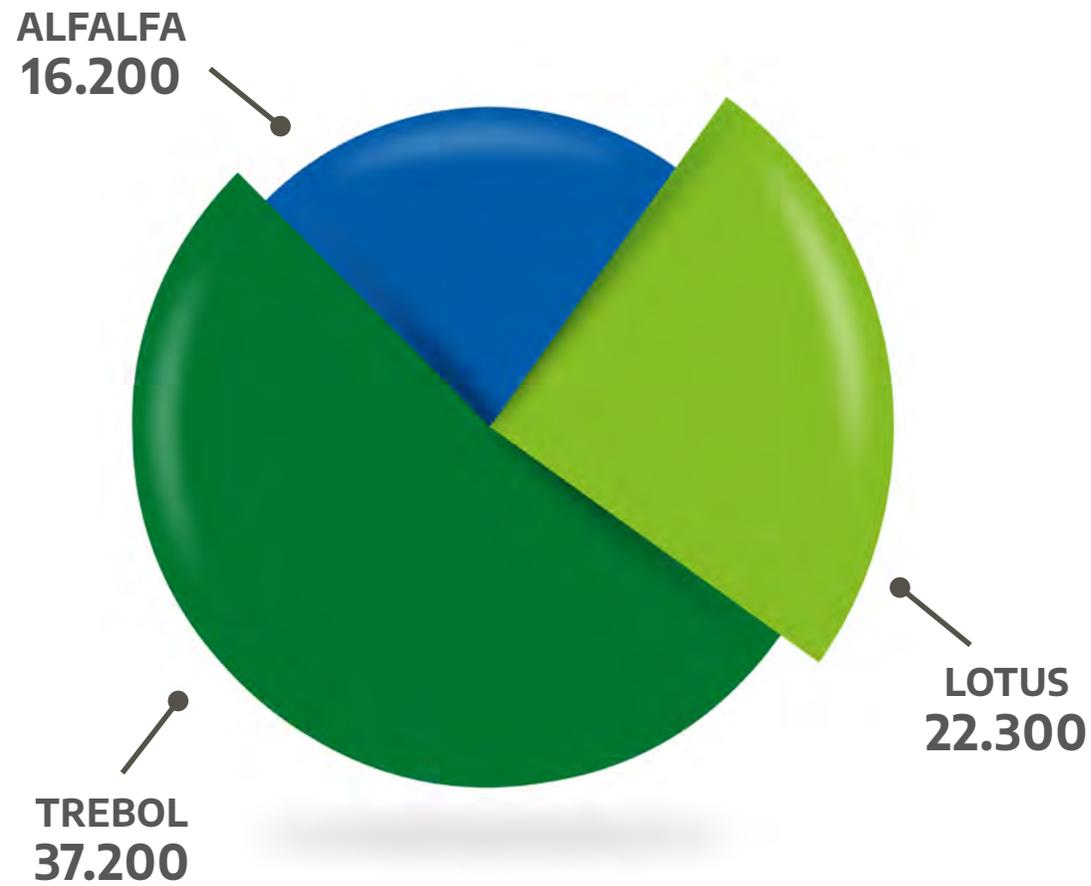
Vemos a continuación los gráficos de las ventas de estas especies con resultados en el total similar al obtenido en el Ejercicio pasado.

Kilogramos facturados de Leguminosas a Productor (Mostrador) al cierre de los últimos tres ejercicios.

Ventas de Leguminosas por Filial en Kg



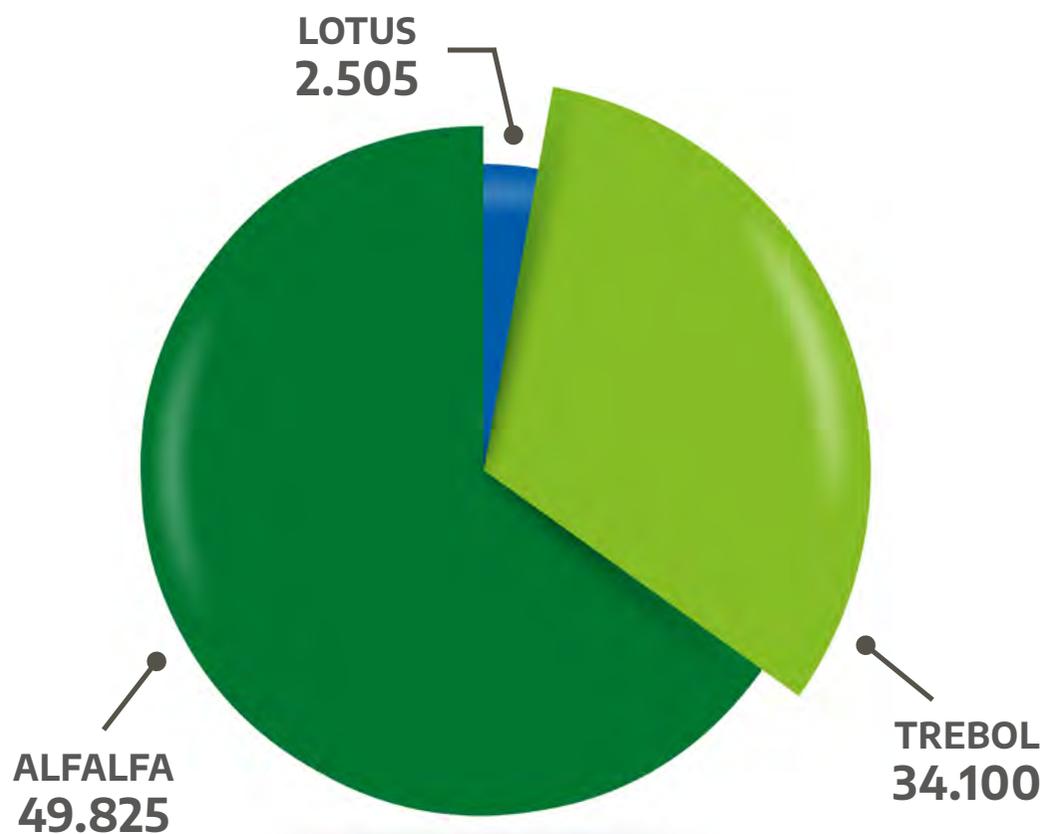
Participación en kgs de las distintas especies en la venta a directas a Productor (mostrador) de las Leguminosas expresadas en kg.



También en estas especies las ventas a Distribuidor juegan un papel importante, en el siguiente cuadro agrego el aporte de las ventas a estos destinos en los últimos tres ejercicios:

	2020		2021		2022	
FILIAL	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
Colonia	9.692	11 %	15.475	20 %	17.125	23 %
Paysandú	31.250	35 %	23.650	31 %	24.475	34 %
Río Negro	29.187	33 %	20.050	27 %	21.950	29 %
Soriano	19.575	22 %	16.325	22 %	11.150	15 %
Total Mostrador	89.704	100 %	75.500	84 %	75.700	84 %
Ventas Distribuidores	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	54.970	100 %	97.200	177 %	86.430	157 %
VENTAS TOTAL	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	144.674	100 %	172.700	119 %	162.130	112 %

El aporte de las distintas especies en las ventas a Distribuidores (86.430 kgs, 53% del total), es bastante distinta que en las ventas en los mostradores como podemos ver en el siguiente gráfico:



De nuevo, al igual que la facturación total con destino a Distribuidores, la participación relativa en un año particular está determinada por la producción lograda de cada especie.



INSUMOS

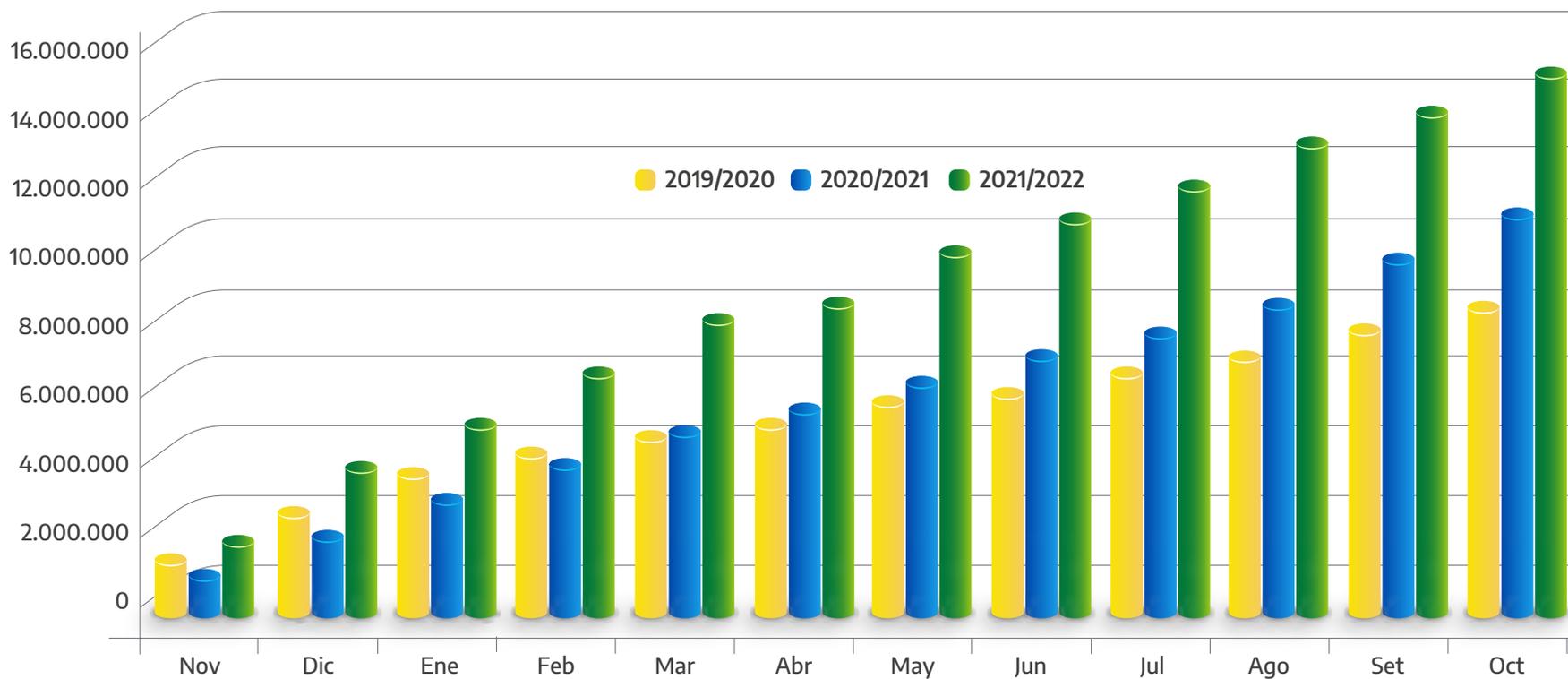


AGROQUÍMICOS

Durante todo el Ejercicio la facturación de Agroquímicos fue significativamente superior a la registrada en iguales períodos de los ejercicios pasados.

Volumen de ventas de Agroquímicos **+39%**
Ejercicio 2021 - 2022

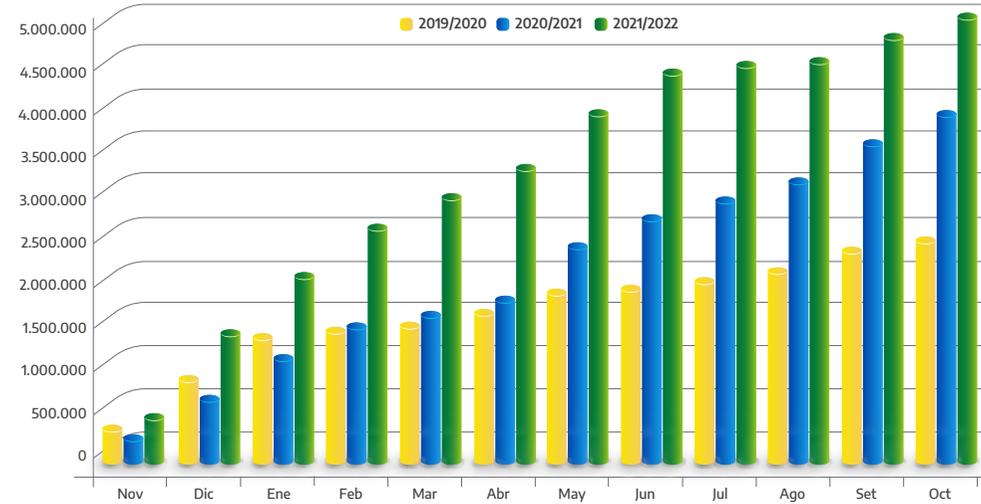
Comparativo Ventas Agroquímicos (US\$) con Ejercicios Anteriores



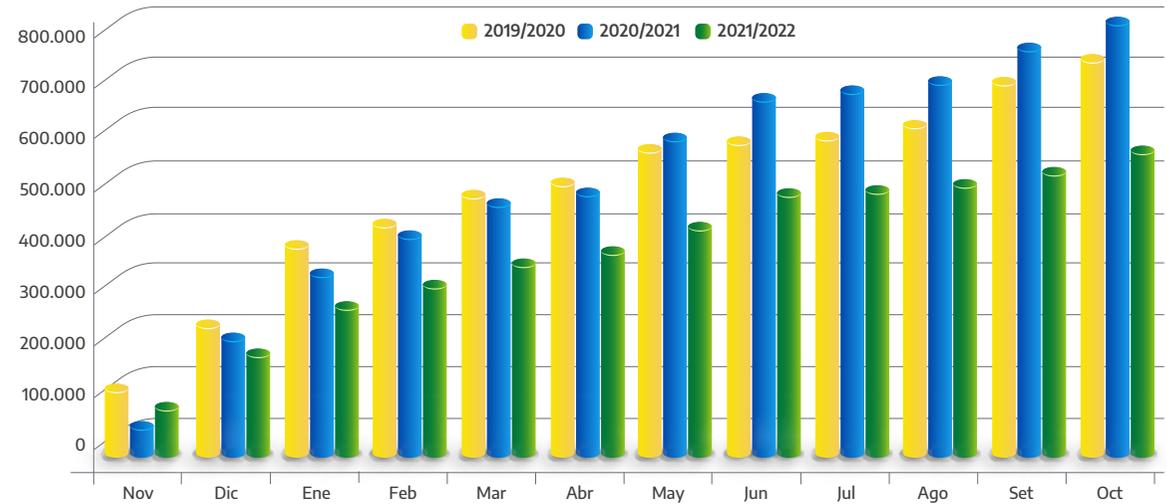
Si bien el peso del Glifosato sigue siendo importante, en este casi 40% de incremento en la facturación total de Agroquímicos, incide también el aumento en la venta de las otras familias de Agroquímicos.

La facturación de Glifosato acumulada a Setiembre es 27% superior al mismo período del Ejercicio pasado, sin embargo, las ventas caen un 33% en volumen:

Comparativo Ventas (US\$) Glifosato con Ejercicios Anteriores



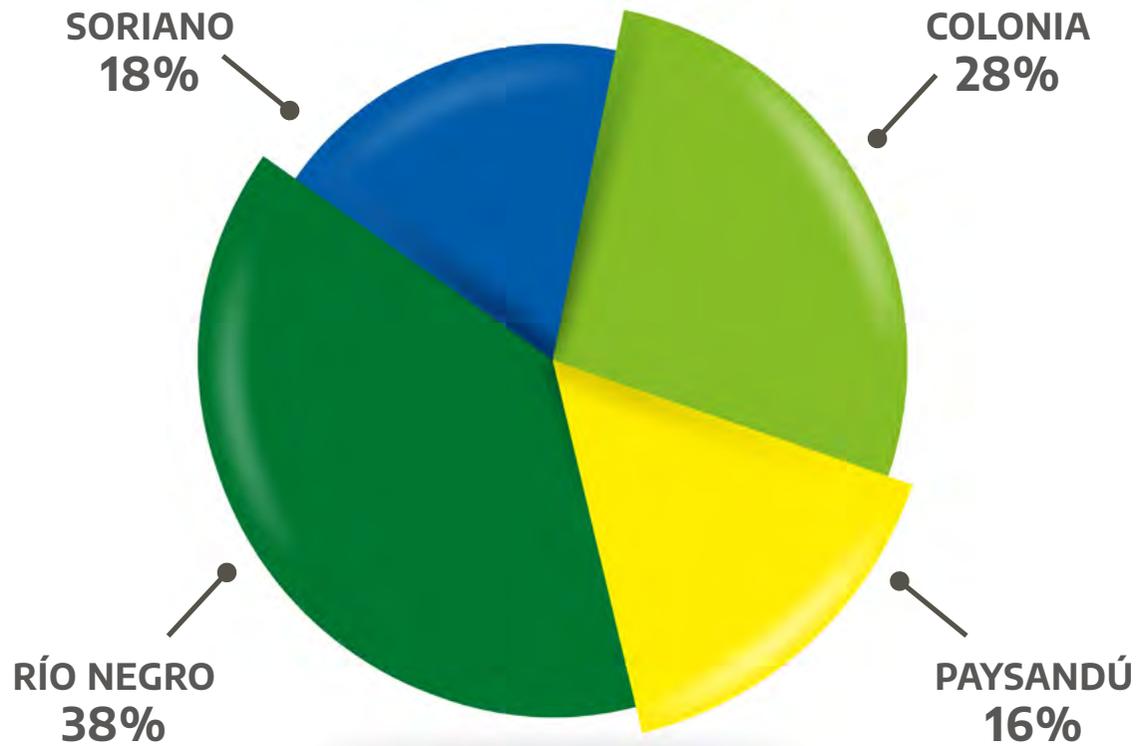
Comparativo Ventas LTS Glifosato con Ejercicios Anteriores



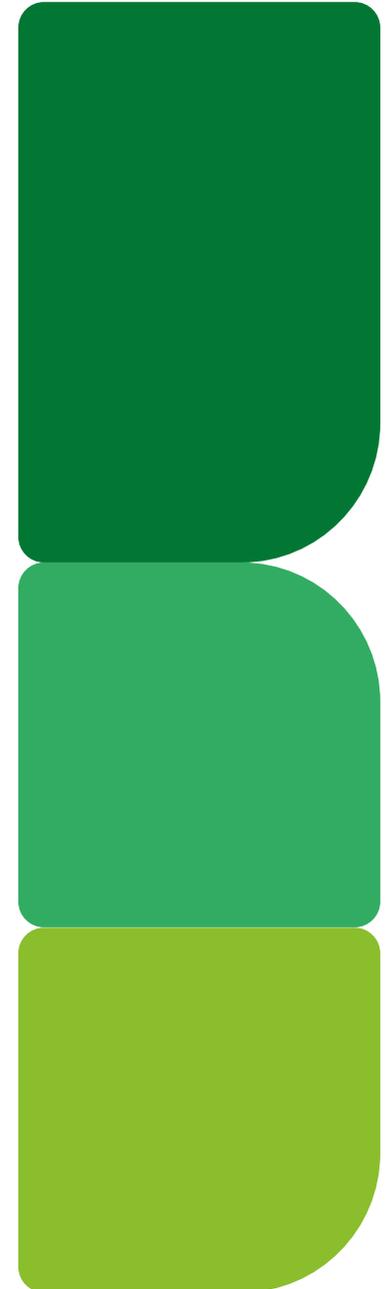
Ventas de Agroquímicos acumuladas, en dólares por Filial.

Vemos en la siguiente gráfica la facturación por Filial de Agroquímicos para este Ejercicio.

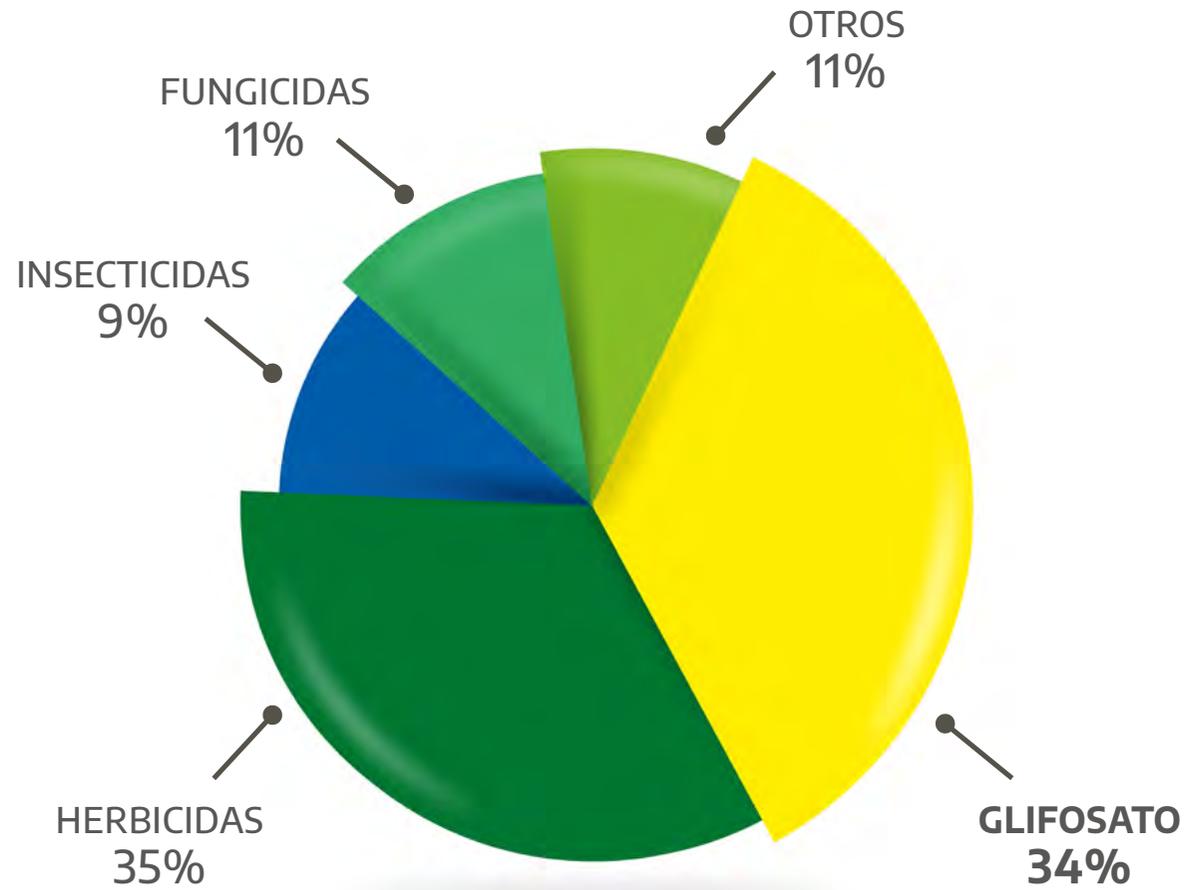
Participación por Filial en la Venta de Agroquímicos



La participación de la venta de Glifosato en la facturación total de Agroquímicos se ubicó al cierre del Ejercicio en el 34%.

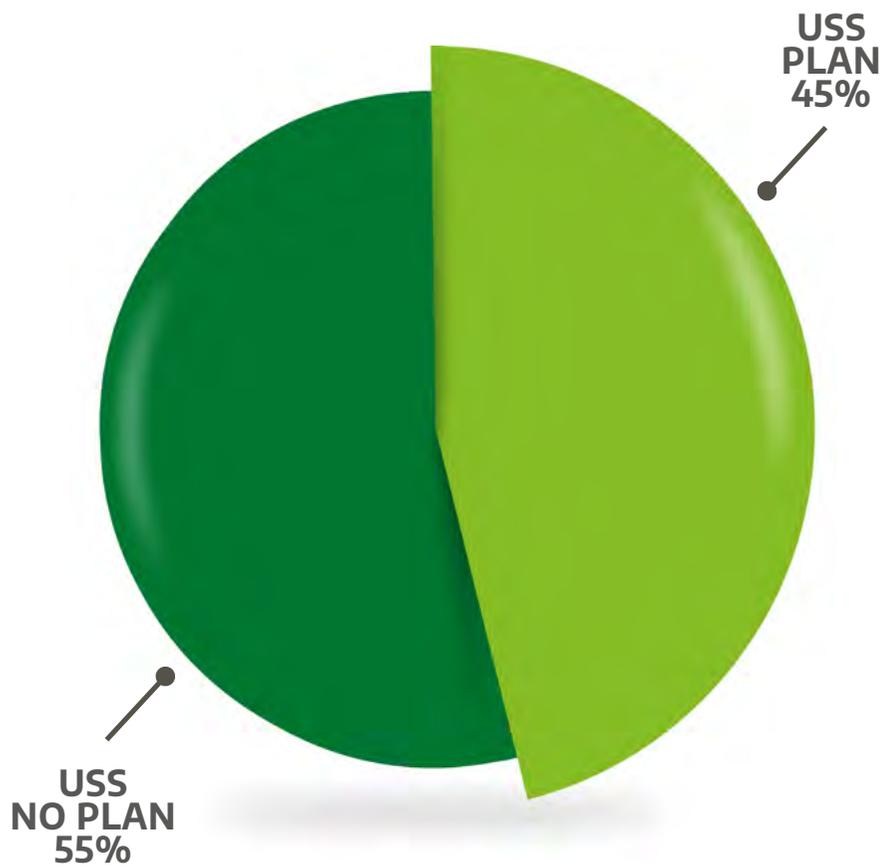


Participación por Familia de Agroquímicos



Por último, vamos a ver la Facturación de Agroquímicos por tipo de Negocio, Plan y No Plan.

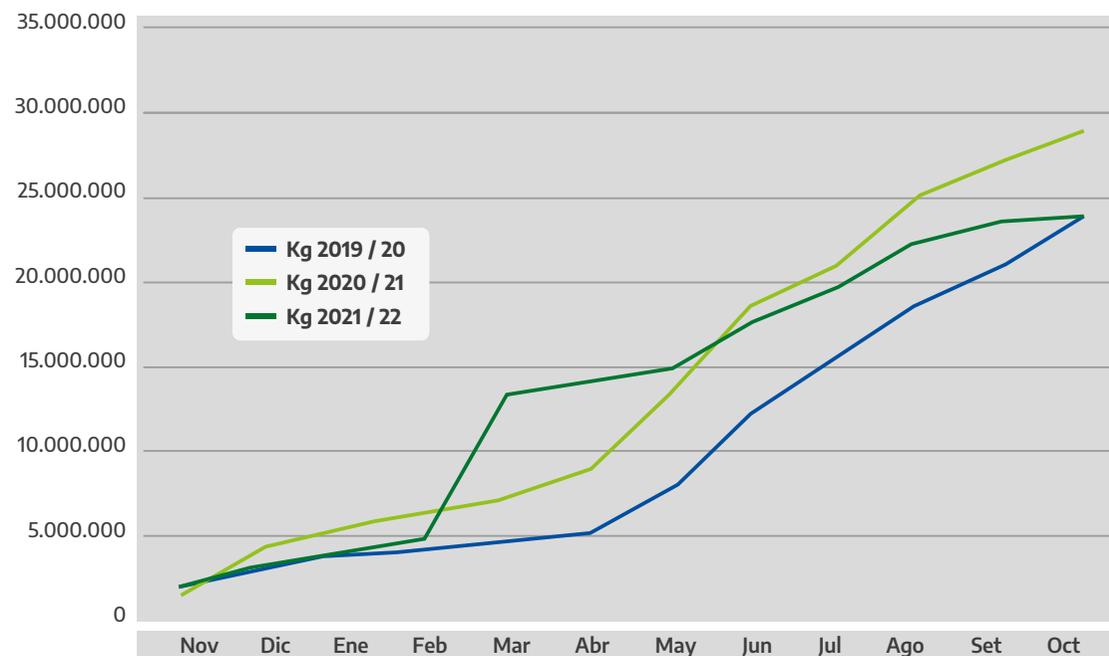
Participación por Tipo de Negocio



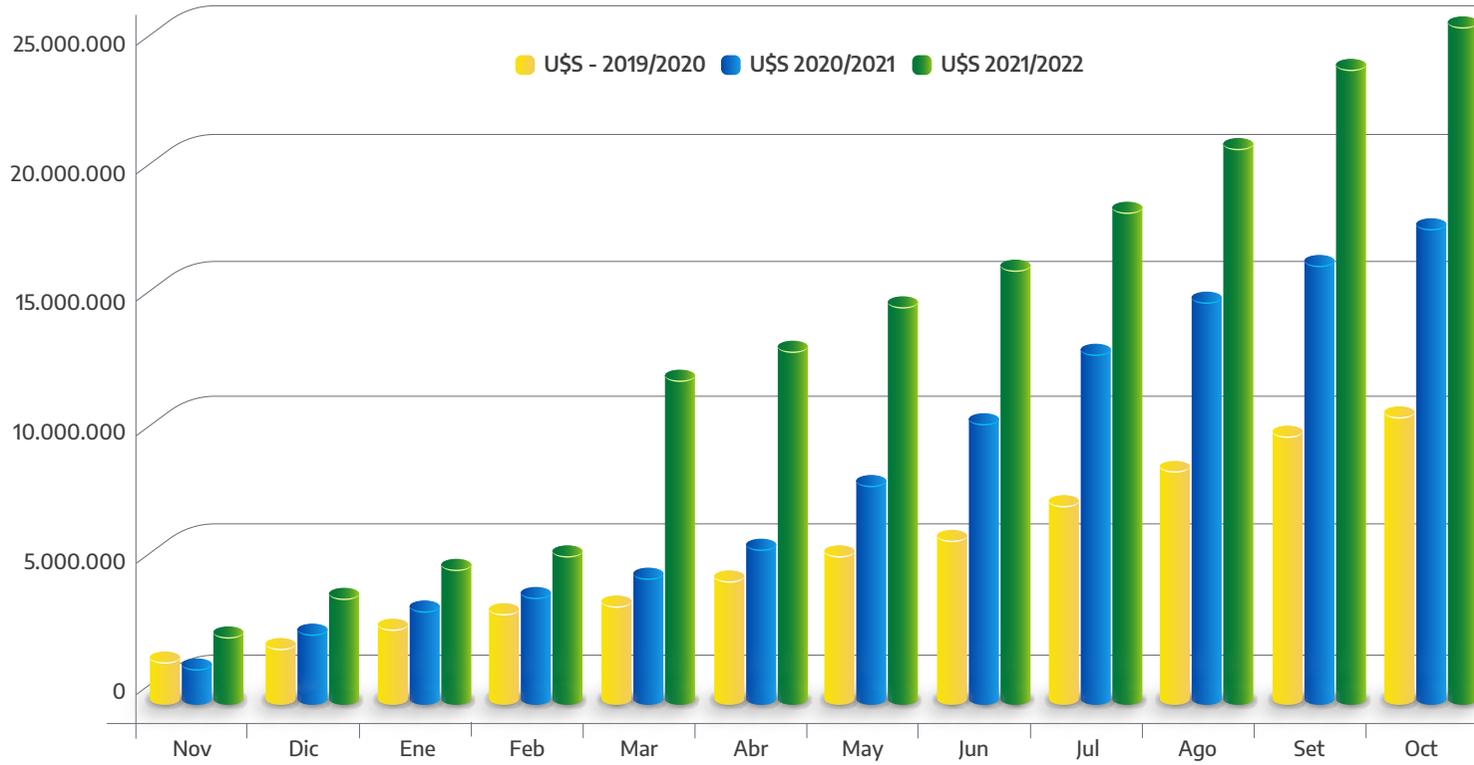
FERTILIZANTES

El volumen de fertilizante facturado en este ejercicio estuvo - 13% con respecto al ejercicio pasado, año record en ventas.

Comparativo Kg Acumulados Últimos 3 Ejercicios



Facturación acumulada al cierre de cada mes



Aún con un volumen menor, el efecto precio es determinante para un incremento del **47%** en la facturación en dólares con respecto a igual período del ejercicio anterior.

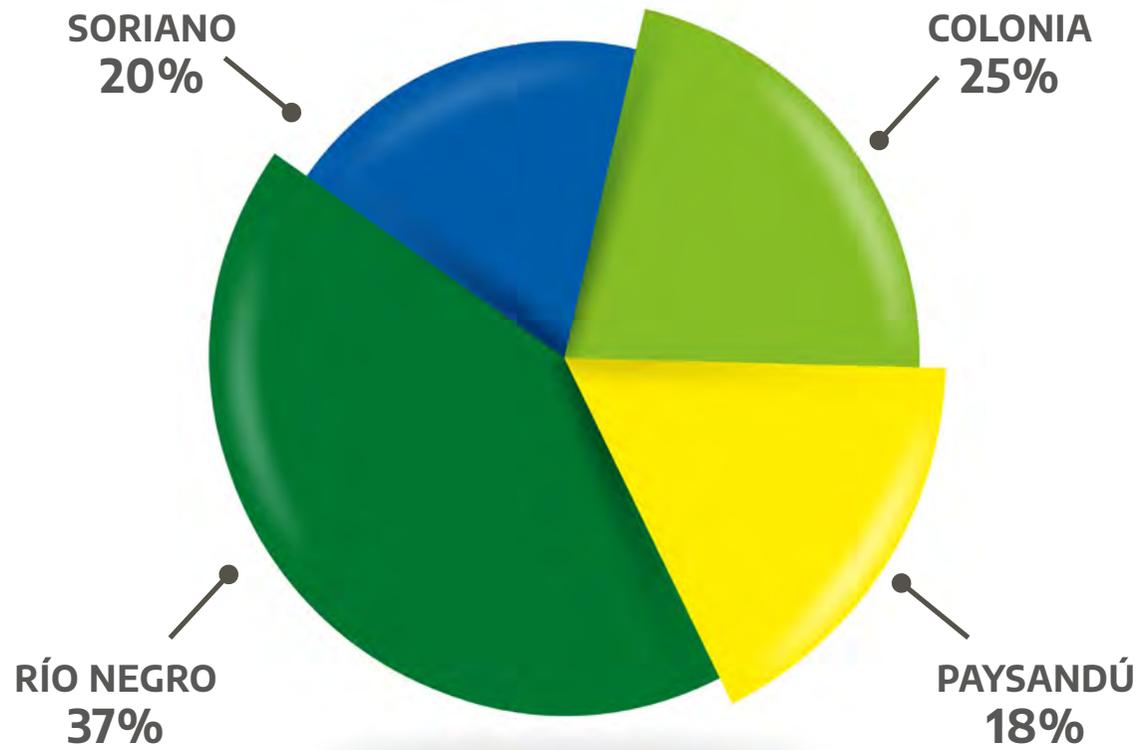
Facturación en
US\$ de
Fertilizantes

+47%

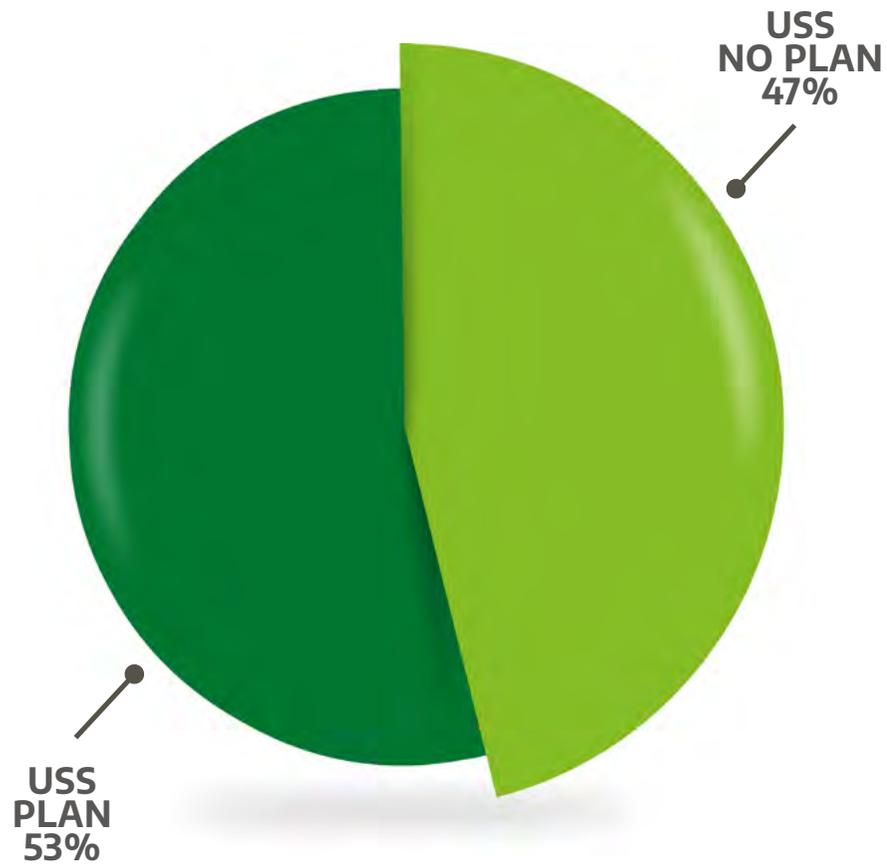
Ejercicio 2021 - 2022



Participación (%) por Filial en Kg de Fertilizantes para este Ejercicio



Detalle de las Ventas de Fertilizante por tipo de Negocio



Acumulado en USS, peso relativo de Plan / No plan



NEGOCIOS GANADEROS



Durante el ejercicio 2021/22 el área de Negocios Ganaderos tuvo una facturación bruta de **USD 13.162.423**, generando una comisión total de **USD 520.657**.

Dicha facturación se obtuvo mediante la intermediación de 9.852 bovinos y 1.193 ovinos con destino de reposición y el envío a faena 5.381 bovinos y 14.813 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 un aumento del 5.46% en bovinos y una caída del 9.2% en lanares.

El aumento de casi USD 3.25 MM de facturación bruta se explica por el aumento de la cantidad de bovinos intermediados, pero fundamentalmente por el aumento de precios, tanto para ganado a faena como para el campo.

En cuanto a la operativa con Central Lanera en el ejercicio se embarcaron a frigorífico 13.275 ovinos, lo que representa un 27% más de animales que el ejercicio anterior.

Se continuó con la participación en la venta de ganado para el campo a través de Pantalla Uruguay.

Ventas Negocios Ganaderos	2020	2021	2022
Ventas en USD	8.736.522	9.928.941	13.162.423
Var. interanual %		13,6 %	32,6 %
Ventas Bovinos cabezas	12.834	14.445	15.233
Var. interanual %		12,6 %	5,5 %
Ventas Ovinos cabezas	3.941	7.197	2.731
Var. interanual %		82,6 %	-62,1 %
Ventas Ovinos CLU cabezas	13.067	10.435	13.275
Var. interanual %		-20,1 %	-27,2 %

Al final del ejercicio, CLU comenzó la operativa de vacunos para faena, con un sistema de pago por grilla de clasificación de los ganados. COPAGRAN remitió algunos lotes a modo de prueba, esos animales se incluyen en la estadística de “envío a Faena”.

En el mes de agosto se incorpora un Operador de Negocios Junior al equipo de trabajo de la Filial Colonia, con el objetivo de aumentar la capacidad de trabajo de la filial y así poder abarcar una mayor cantidad de productores.



PRODUCTOS VETERINARIOS



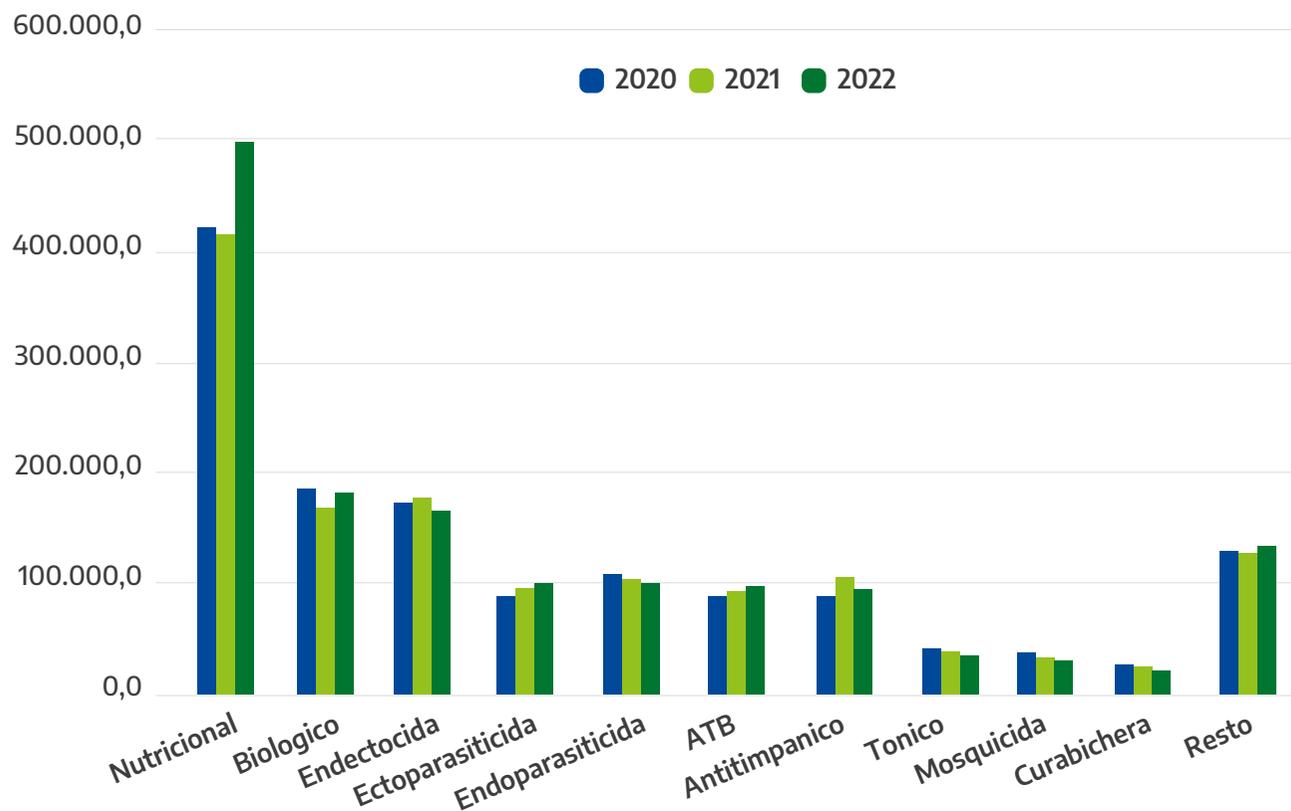
Las ventas del rubro Veterinaria durante el ejercicio 2021/22 fueron de USD 1.492.250, lo que representa un aumento del 3.4% con respecto al ejercicio anterior.

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. 2019/20	EJ. 2020/21	EJ. 2021/22
Fac. USD/Ejercicio	1.435.829	1.441.563	1.492.250
Var. sobre ejercicio anterior		0,4 %	3,4 %

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

Ventas de Productos Veterinarios por Familia a Octubre de 2022
12 meses móviles comparados



ÁREA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA



Gestión del área de Operaciones

El área de Ingeniería y Procesos continuó el avance en la gestión del mantenimiento, fortaleciendo no solo la herramienta correctiva, sino que cimentando la preventiva a nivel institucional. Este camino fue y está siendo recorrido buscando maximizar la relación entre la calidad y el esfuerzo en todos sus aspectos.

En ese mismo sentido, se focalizaron esfuerzos en atender servicios y gastos puntuales en los que se redujeron costos. Parte de este ejercicio impuso la necesidad de ampliar la competitividad de los recursos tercerizados, creando así una cartera heterogénea de servicios de pronta respuesta. Este es un interminable trabajo que debe seguir siendo explorado de forma continua.

En cuanto a inversiones, se continuó buscando la evolución del sector apostando por la renovación de tecnologías, retribuciones a mediano plazo, eficiencia en la capacidad de la labor diaria y mejora de resultados en un sentido amplio. Se avanzó aún más en acciones referidas al control de focos de polución, especialmente en centros de procesamiento de semillas. Asimismo, se renovó maquinaria de pesaje y embalaje de producto final, tanto en centros de procesamiento de semillas como en el área de alimentos balanceados. Se impulsó un fuerte avance en la mejora en instalaciones de vapor, eléctrica y neumática de múltiples áreas de los centros operativos. Se ejecutaron reformas estructurales en transporte y canalizaciones de producto en vistas de ampliar la versatilidad de cada sitio.

En otro orden, avanzamos hacia la cultura de las 5S (cinco eses), buscando ser más productivos a partir del orden. Parte de las energías fueron conducidas a renovar la imagen de los centros, trabajando diariamente en una cultura de orden y limpieza.

Se configuraron proyectos de inversión a ejecutarse en ejercicios próximos que consisten en seguir trabajando en la misma línea antes referida. Recambio de pre-limpiezas para los centros de acopio y evolución hacia caladores neumáticos son las prioridades en la agenda venidera. También queda manifiesta la necesidad de seguir avanzando en la reconversión tecnológica; estandarizar la digitalización de sistemas de registro, comunicación, documentación y cálculos, así como también en la automatización de procesos productivos.

Hemos trabajado, aunque queda gran parte del camino por recorrer, en la estandarización de estos procesos internos, y hemos reconocido su gran importancia y una rápida retribución del esfuerzo volcado. En esa línea, se comenzó a trabajar en la estandarización de procesos productivos a nivel institucional.

Se incorporó al equipo un nuevo recurso como Ingeniero de Procesos, atendiendo en una primera instancia esta etapa de homogeneizar la calidad y acciones de servicios de cada uno de los centros. Esta nueva incorporación se enmarca en una apuesta por la consolidación de un equipo proficiente en el sector.

Parte del equipo de Ingeniería y Procesos tuvo la experiencia de visitar numerosas fábricas de reconocidas marcas de maquinaria en el sur de Brasil, y el sur y este de Argentina. Esta instancia fue fundamental para poder plasmar en proyectos consolidados algunas de las propuestas de inversiones antes referidas. Ratificamos el valor de este tipo de experiencias, que incidentalmente son ampliamente formativas directa e indirectamente, así como también las visitas a ferias tecnológicas del rubro que se desarrollan periódicamente en la región.

Recursos Humanos Salud y Seguridad Laboral

Durante este ejercicio se redujo ampliamente el impacto de la pandemia de Covid 19. Más allá de eso, convivimos aún con parte de las medidas preventivas que adquirimos durante ese período, aunque de forma laxa.

Trabajamos en atender de forma continua medidas de seguridad laboral -se mencionó antes la contención de polución en centros de procesamiento-, como por ejemplo reacondicionar instalaciones de circulación en alturas y reacondicionamiento de lugares de trabajo. Seguimos avanzando en este sentido.

Se realiza regularmente un seguimiento de la evolución de los accidentes de trabajo. Considerando la cantidad de personas y horas trabajadas, y revisando lo actuado.

En la formación y capacitación de nuestro capital humano, insistimos sobre el cumplimiento con protocolos de cuidados de seguridad y salud en el trabajo. Hemos vuelto a poner foco en la obligatoriedad del uso de Equipos de Protección Personal, según las tareas que correspondan, mejorando el uso de elementos auxiliares mecanizados para disminuir la manipulación manual de los trabajadores.

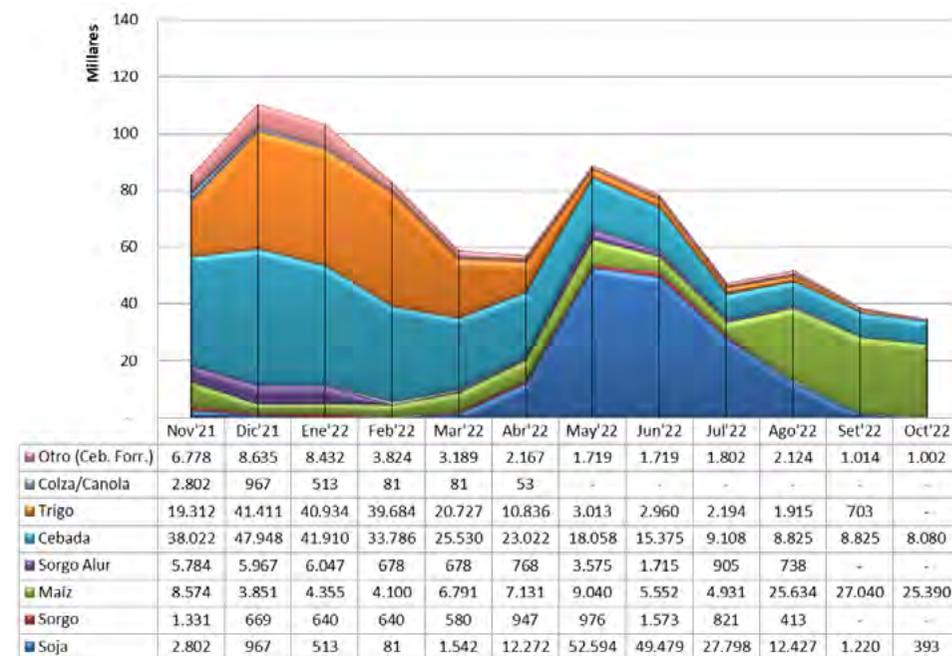
Más allá de lo cotidiano, se re comenzó a trabajar en la revisión de los procedimientos de trabajo, comenzando desde cero por los de mayor riesgo.

Las operaciones de acopio

De las 451.429 mil toneladas que comercializó la Cooperativa, nuestro sistema de acopio recibió, acondicionó y conservó más de 270 mil toneladas.

Se concretó una rotación similar a la del ejercicio anterior, alcanzando a casi dos veces nuestra capacidad estática y se realizó almacenaje por un período menor llegando al equivalente a 3,9 meses a capacidad total.

Volumenes totales en acopio
Ejercicio 2021-2022
Máximo de 143.010 toneladas



Al igual que en el ejercicio anterior Pre Limpieza y Secado alcanzaron un volumen menor al proyectado para Trigo y Soja, mientras que se vieron más demandados en Sorgo y Maíz.



Producción de
semilla limpia

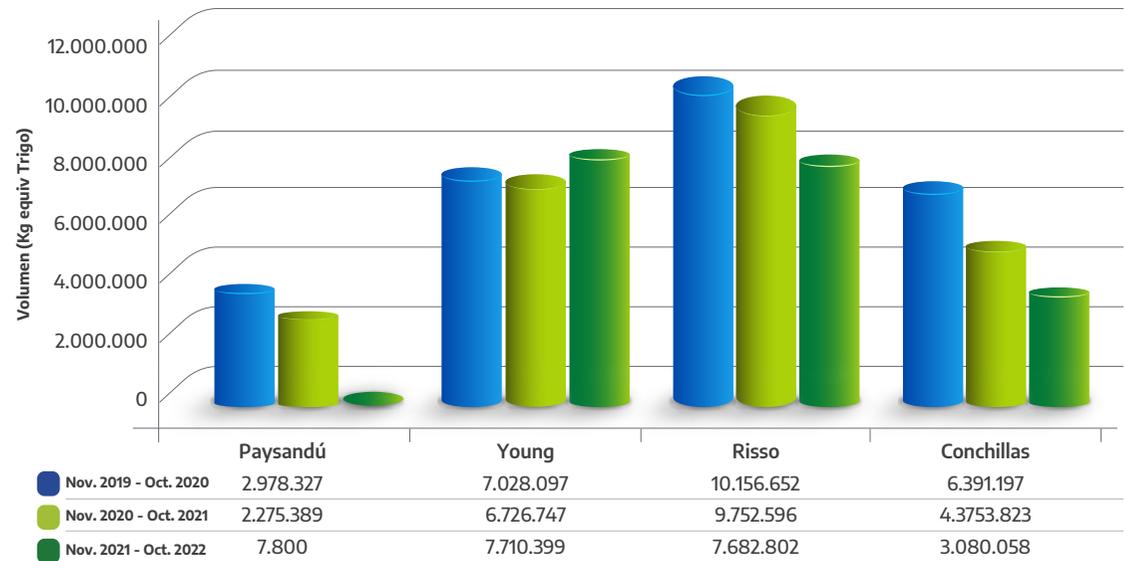
18.475
TONELADAS

Ejercicio 2021 - 2022

El procesamiento de semillas

Nuestras plantas de procesamiento produjeron **18.475 toneladas** de semilla limpia (disminuyendo más de un 15% el volumen del ejercicio anterior).

Procesamiento de Semillas por Centro de Operación Acumulado 2019/20 - 2020/21 - 2021/22





La fabricación de alimentos balanceados

En la fábrica de balanceados se produjeron **37.508 toneladas** durante el ejercicio, **volviendo a aumentar más de un 5%** la producción del ejercicio anterior.

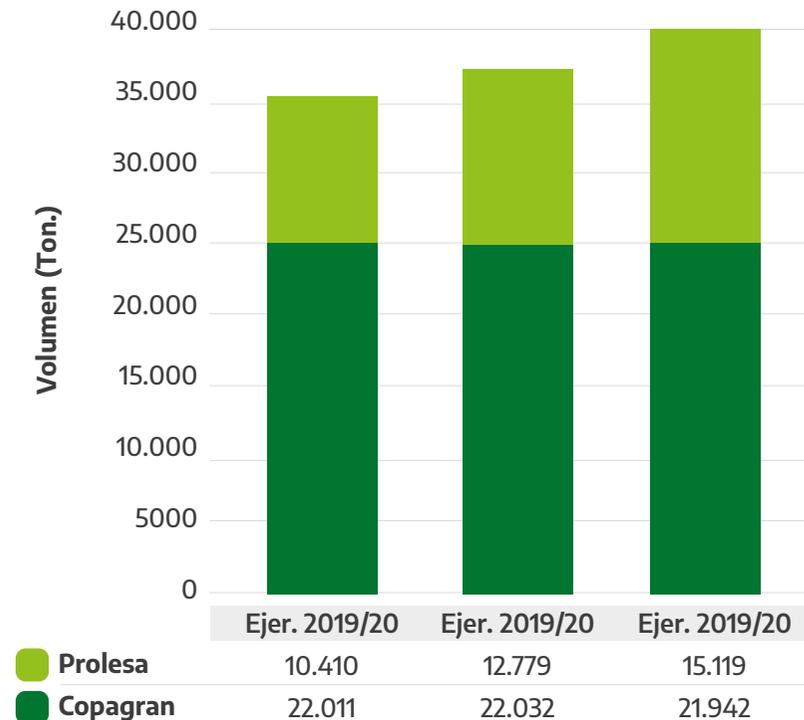
El **72%** de la producción se despachó a granel (**aumento de un 3%**).

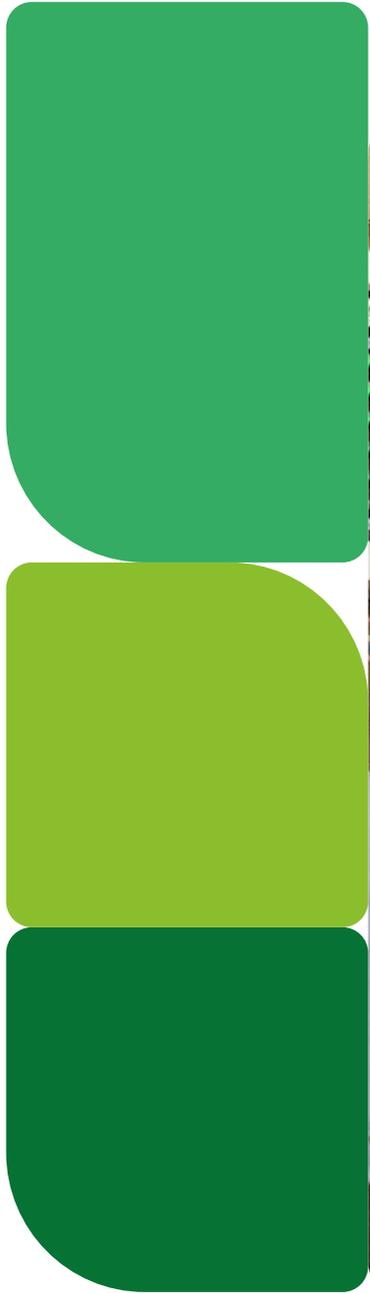
Se produjo un incremento de **32 a 41%** del volumen fabricado a façon para PROLESA.

El pelletizado cayó un par de puntos porcentuales (61 a 59% de la fabricación, mientras la mezcla molida aumentó 2 puntos (a 20%) y los granos molidos 1 punto (a 17%).



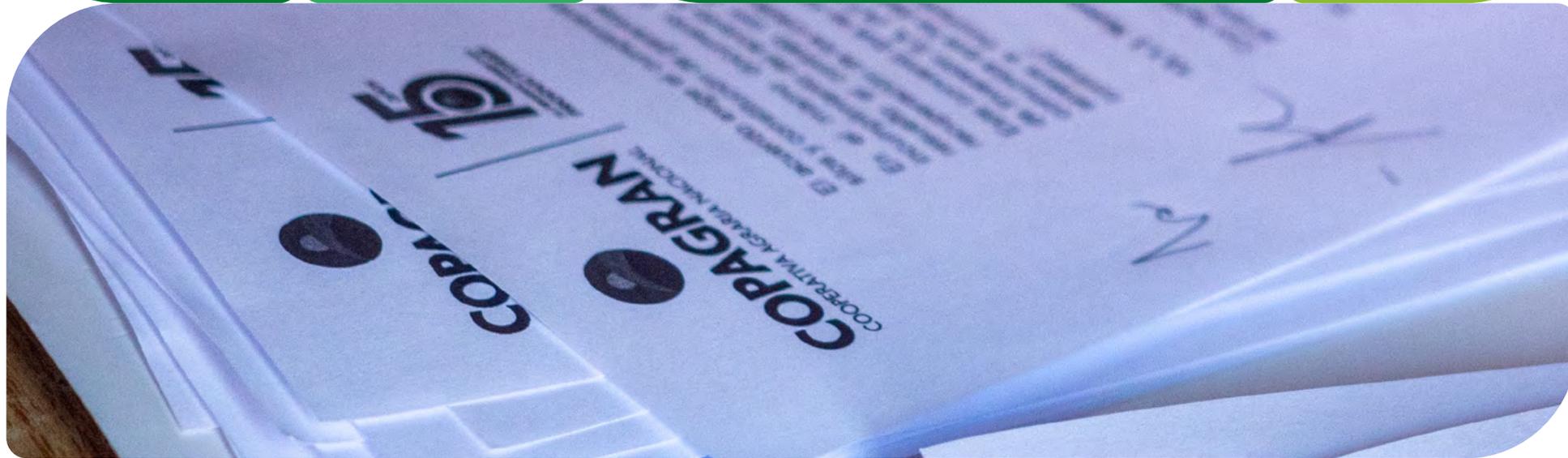
Evolución de 3 Ejercicios fabricación balanceados







ÁREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE E INFORMÁTICA



Área administrativa y contable

Se constituyeron equipos de planificación para el diseño de procesos y procedimientos de cada área de negocio, con el objetivo del cambio de sistema de gestión a partir del 01/11/22.

Se llevaron a cabo instancias de capacitación al personal involucrado en 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.
- Inversión en personal, 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
- Facultad de Ciencias Sociales proyecto ANII
- EXANTE
- ADVICE
- KPMG

Sistemas informáticos

Puntos a destacar:

• Infraestructura

- Mejora en conectividad Nueva Palmira, instalación de fibra óptica.
- Equipamiento video conferencia para salas de reuniones.
- Migración servidor Montevideo.
- Mejora infraestructura en DataCenter preparando la migración a GciWeb.

• Sistemas

- Balanzas en línea.
- Avances en la funcionalidad Recupero para el cálculo de Fletes/ Negocios.
- Reuniones con las diferentes áreas de la empresa para el análisis de los procesos existentes, generación de nuevos.
- Parametrización, cargas iniciales, pruebas GciWEB, preparación migración 01/11/2022.

ÁREA ECÓNOMICA FINANCIERA



En el ejercicio considerado hubo un crecimiento inflacionario del 9,046% y un tipo de cambio promedio de USD 1 = \$ 41,786, lo que representa un 3.43% por debajo del promedio del año anterior que fue USD 1 = \$43,244. Por su parte, las tasas de interés internacionales cambiaron la tendencia bajista para comenzar con subas a partir de mediados del ejercicio económico.

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

- Se renovaron las líneas bancarias en condiciones similares a las del ejercicio anterior, aunque con tasas al alza.
- Se mantuvo una buena calificación crediticia.
- Confirmamos la renovación del crédito con OIKOCREDIT a largo plazo. Compartimos con dicha institución más de 15 años de trabajo juntos, además de forma jurídica, inversiones de impacto productivo y cuidado ambiental.

- Se utilizó de buena forma los futuros en tipos de cambio, mediante herramienta de crédito obtenidas con bancos.

- 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 continuó incentivando y colaborando con pequeños y medianos productores para la obtención de créditos "SIGA".

- En el presente ejercicio se realizaron pagos capital e interés al BROU-AFISA por USD 625.624 cerrando el ejercicio con un acumulado de pagos totales y ajustado de USD 14.672.117 sin considerar bonificaciones por pagos anticipados o fuera de cronograma. Con estos pagos durante este ejercicio se obtuvo la liberación de tres padrones, en Nueva Palmira, Young y Ombúes de Lavalle.





COPAGRAN

COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL

DE PRODUCTORES PARA
PRODUCTORES

copagran.com.uy |    copagranuy