



COPAGRAN
COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL

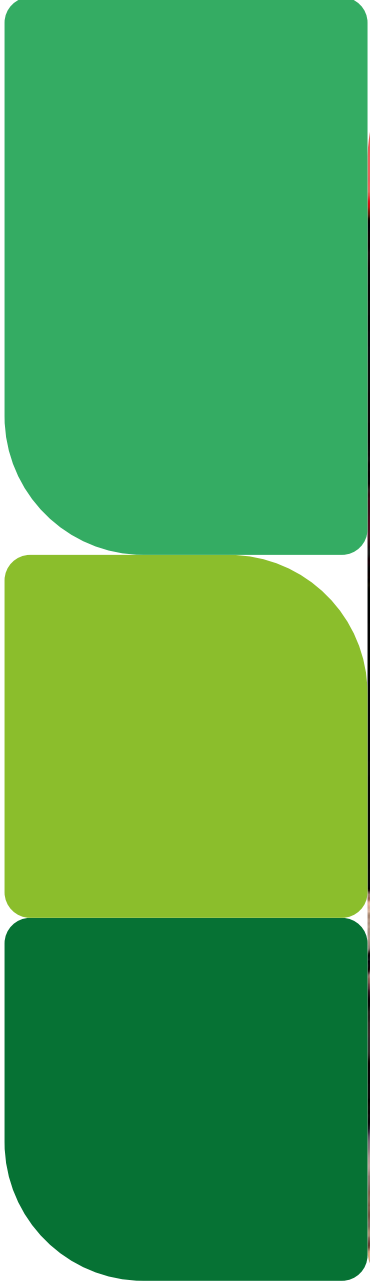


MEMORIA ANUAL
2022 - 2023

EJERCICIO 01/11/2022 - 31/10/2023

ÍNDICE

MENSAJE DEL CONSEJO DIRECTIVO	05	NEGOCIOS GRANOS	34
PRESENTACIÓN	07	Trigo	
COBERTURA GEOGRÁFICA	09	Cebada	
ÁREAS, INFRAESTRUCTURA Y RECURSOS		Colza	
SOCIEDADES Y MEMBRESÍAS		Soja	
SOCIOS		Girasol	
ESTRUCTURA POLÍTICA	13	Maíz	
ESTRUCTURA DE GESTIÓN	14	Sorgo	
APOYO TÉCNICO	15	Consideraciones finales en relación al negocio de granos	
DATOS IDENTIFICATORIOS	16	DIVISIÓN NUTRICIÓN ANIMAL	40
INSCRIPCIONES		SEMILLAS	42
DOMICILIO LEGAL		Semillas de cultivo	
SUCURSALES		Colza, Maíz, Trigo, Cebada, Soja, Otros Cultivos de verano	
AUTORIDADES	18	Semillas Forrajeras	54
CONSEJO DIRECTIVO		Avena, Raigrás, Festuca, Leguminosas	
COMISIÓN FISCAL		INSUMOS	64
INFORMACIÓN	20	NEGOCIOS GANADEROS	72
ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN		PRODUCTOS VETERINARIOS	74
AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA		ÁREA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA	76
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	84
		Área administrativa y contable	
		Sistemas informáticos	
		ÁREA ECONÓMICA FINANCIERA	86



MENSAJE DEL CONSEJO DIRECTIVO



Estimado/a Socio/a:

Después de un año sumamente complejo donde ocurrió la peor sequía que se tenga registro, 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 acuerdos comerciales con empresas semilleras, se continúa el camino del girasol y del maíz además de diversificar y mejorar mercados de los cultivos tradicionales como soja, cebada y trigo. También en este sentido se sigue ampliando y mejorando el asesoramiento técnico a productores, poniendo énfasis en agricultura de precisión.

Consideramos de suma importancia el recambio generacional y la importancia de generar nuevos socios y futuros directivos, por lo que se promueve y apoya a los jóvenes, logrando la creación de dos grupos: uno en Paysandú y otro en Colonia. Realizaron viajes, participaron en exposiciones y están trabajando en Conciencia Agropecuaria visitando escuelas.

Se culminó el anhelo de varios socios fundadores de escribir la historia de COPAGRAN, presentando en la Expo Prado el libro escrito por Nicolás Lussich.

Apostando a la intercooperación, se firmó un nuevo contrato de façon con PROLESA, esta vez a largo plazo y con aumento de volúmenes; se realizaron negocios de trigo con URF y está en curso un proyecto con una cooperativa argentina de ingenieros, desarrollando una app para seguimiento de chacras, además de la relación histórica con los Molinos Cooperativos.

En representación de la Cooperativa, el gerente de granos y alimentos balanceados, Ing. Agr. Fernando Secco, participó de la Misión Comercial al Sudeste Asiático (MAPA) con la Reunión Especializada de Cooperativas del Mercosur (RECM).

Se coorganizó junto a CADOL y CALMER el último Consejo de CAF en Palmar, con una participación de prensa, autoridades departamentales y nacionales muy importante.

Se continúa tras el objetivo de finalizar los temas pendientes de la historia, se capitalizó el saldo de las plantas de silos al MGAP por lo que éstas ya son 100% propiedad de la Cooperativa, además se logró modificar el convenio con AFISA.

Continuamos en el camino de diferenciar a socios de clientes, a través de la exoneración del IVA de todos los servicios de planta.

El Consejo Directivo continúa sesionando una vez al mes en cada filial con un espacio de intercambio con los respectivos Consejos de Filial, apostando a mejorar la comunicación entre directivos locales y centrales.

Fue un año en el cual la Cooperativa apoyó a los damnificados por la sequía, financiando y asesorando a los productores en esta difícil coyuntura. A su vez se trabajó junto al MGAP, con ese fin, en el reparto de raciones y demás medidas que tomó el Ejecutivo.

Consejo Directivo de COPAGRAN Período 2023 – 2024





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.

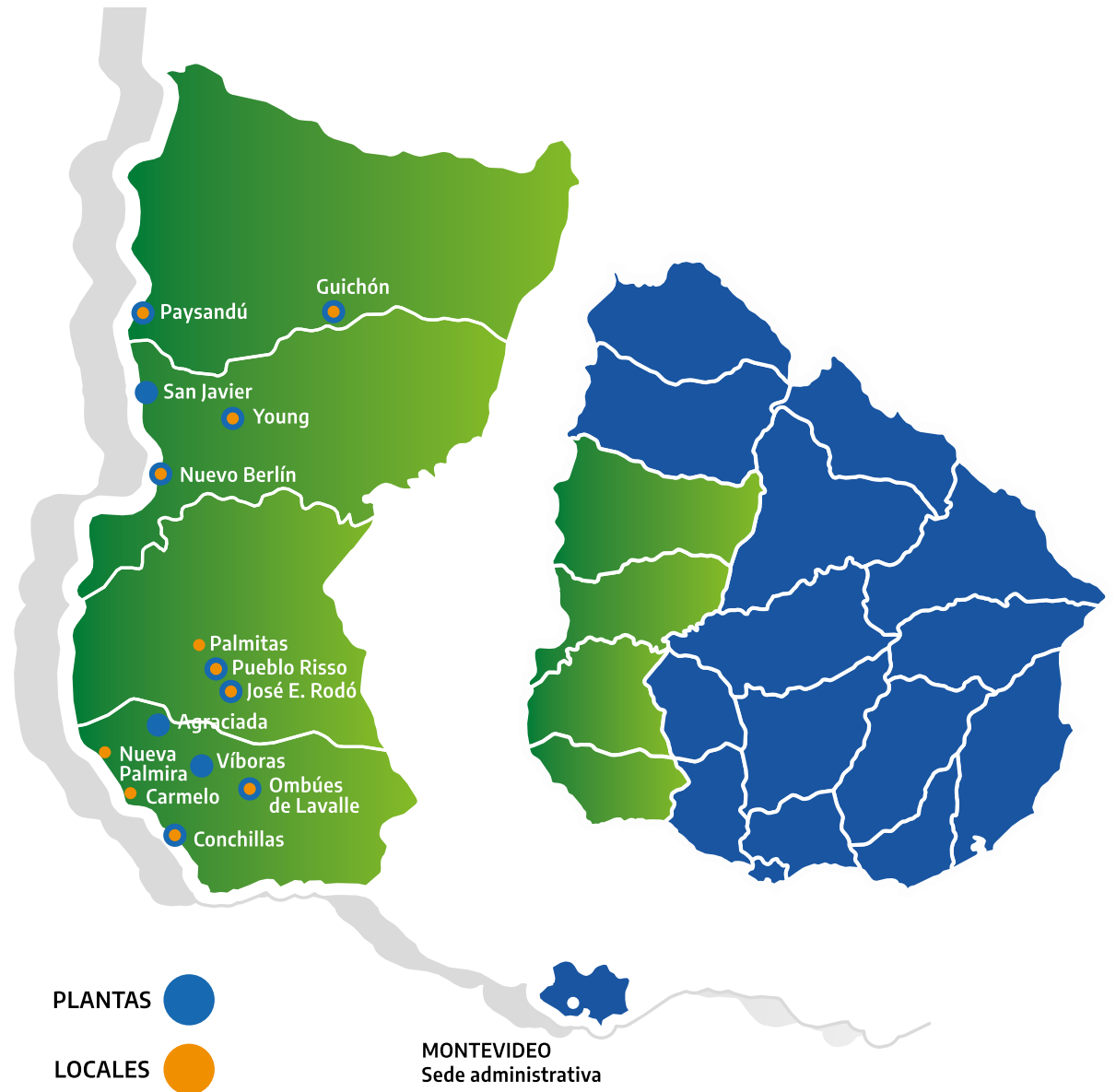
La Cooperativa se propone ser una herramienta para que el productor pueda competir en un entorno difícil. Para ello, intenta convertirse en su mejor canal comercial, una fuente de información para anticipar los cambios del entorno y hacerlos jugar a su favor, y un proveedor de insumos y servicios altamente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

110.000

ÁREA
ADMINISTRADA HAS.

272

FUNCIONARIOS

23

TÉCNICOS
NO DEPENDIENTES



ÁREAS, INFRAESTRUCTURA Y RECURSOS

- Área de influencia: 4:000.000 has.
- Área directa: 650.000 has.
- Área administrada bajo contrato: 110.000 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.
- 272 funcionarios y 23 Técnicos no dependientes.

COPAGRAM 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

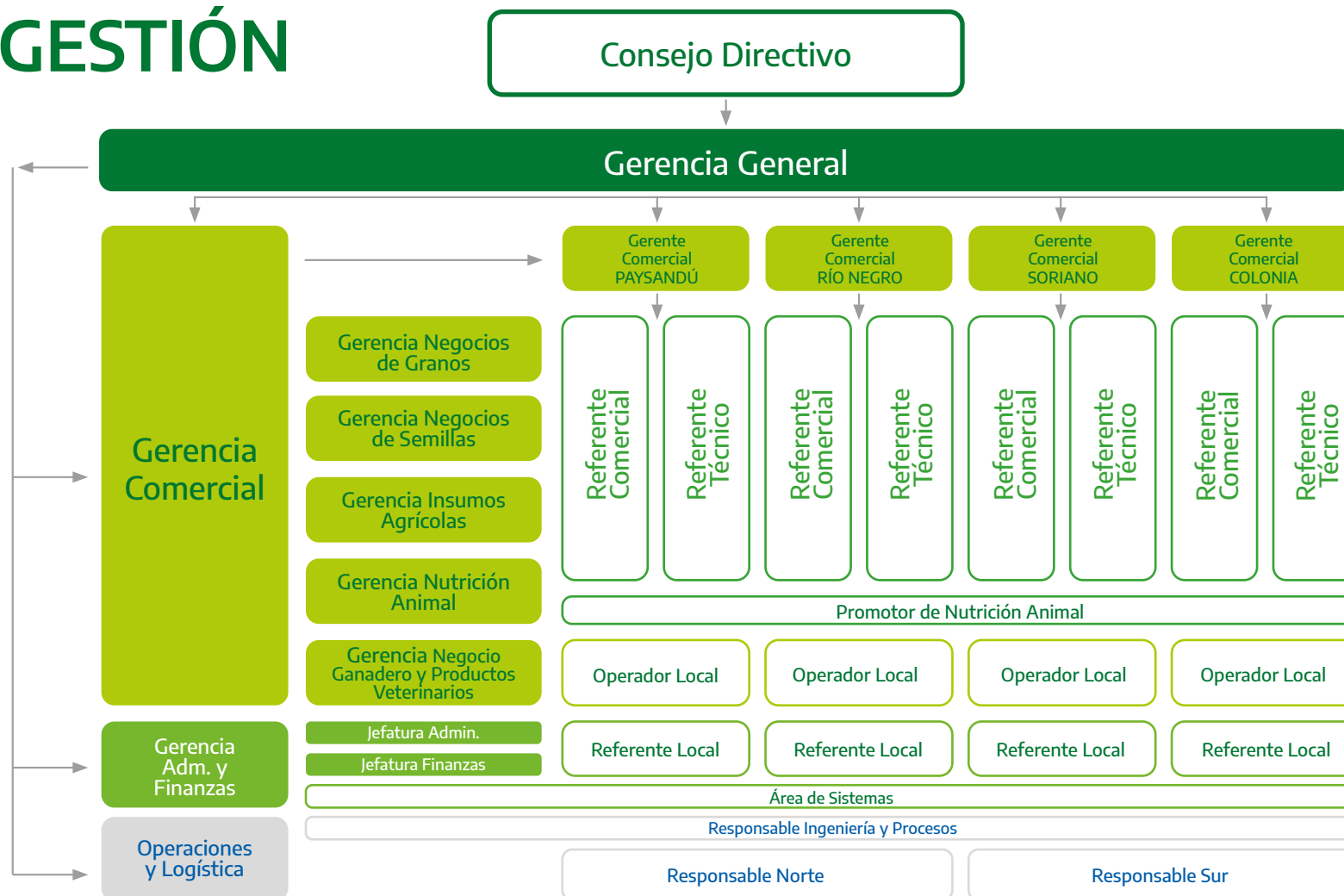
Todas las personas físicas, sociedades civiles con contrato escrito, sociedades de fomento rural y demás entidades jurídicas habilitadas por la ley, podrán adquirir la condición de socio de la Cooperativa, siempre que cumplan con los siguientes requisitos (Artículo 8. Condiciones):

- 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 jueves 30 de marzo de 2023 se reúne la Asamblea Ordinaria de Delegados en el salón de COPAGRAN Sucursal Ombúes de Lavalle, Departamento de Colonia.

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

No correspondió elección de integrantes de la Comisión Electoral Central.

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

Consejo Directivo

Titulares

Alejandro Solsona (Electo 2022)
Alberto Urrestarazú (Electo 2022)
Juan Manuel García
Fernando Bide
Mathias Mailhos

Suplentes

Juan Dumestre
Néstor Coscia
Gustavo Arocena
Emiliano Banchemo
Martín Urrestarazú

El Ing. Agr. Juan Manuel García resulta electo como Presidente del Consejo Directivo por unanimidad de votos, para el período 2023-2024.

Comisión Fiscal

Titulares

Alberto Cibils (Electo 2022)
Edgardo Rostán (Electo 2022)
Pablo Benia

Suplentes

Maximiliano García
Enrique Vila
Wilson Greno

El miércoles 5 de abril de 2023, en sesión de la Comisión Electoral Central, luego de ser adjudicados los votos y publicados los resultados en carteleras de todas las sucursales, se efectúa la proclamación de las autoridades electas, tanto titulares como suplentes.

El lunes 10 de abril de 2023, en sesión de la Comisión Fiscal toma posesión de los respectivos cargos. Se continuará como hasta el momento, funcionando indistintamente sin adjudicar cargos de Presidente, Vicepresidente y Secretario.



El miércoles 12 de abril de 2023, 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 2023-2024 de la siguiente manera:

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

Durante el período se realizaron un total de 24 sesiones de Consejo Directivo. Se continúa sesionando de manera alternada, entre presencial y modalidad virtual.



INFORMACIÓN ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

A) Cantidad de socios y total de socios activos al 31/10/2023: 669

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

- Altas del ejercicio: **4 altas**
- Bajas del ejercicio: **0 bajas**

Solicitudes de afiliación aprobadas y rechazadas:

- **4 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
30/03/2023 - **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 18.405.**

G) Cantidad de trabajadores socios y de trabajadores dependientes:

Total de funcionarios al 31/10/2023: **272**

- Mujeres: **57**
- Hombres: **215**
- Promedio anual de funcionarios: **288**



SOCIOS ACTIVOS

669

(AL 31/10/2023)

FUNCIONARIOS

272

(AL 31/10/2023)



Mujeres
57



Hombres
215

Promedio anual de funcionarios: **288**

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 **\$ 1.787** el jornal y la remuneración media mensual en **\$ 70.509**.

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 Dr. Roque Almeida participa en la Comisión Nacional Honoraria de Sanidad Animal (CONAHSA).

CENTRAL LANERA URUGUAYA:

No hubo presentación de candidatos por lo tanto continuaron las mismas personas en funciones: 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 Presidente del Consejo Directivo, dejando la misma en octubre 2023.

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**.

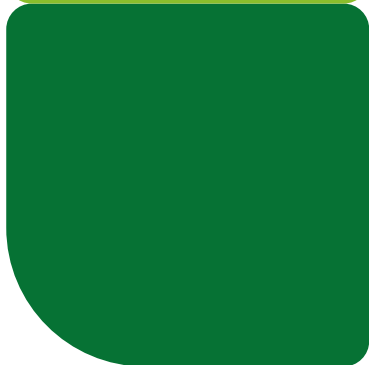
N) Inversión destinada en información al público en general:

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 COPAGRAM 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: Delegados, Consejos de Filial y Comisión Electoral central (cada 2 años).
- 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.

Asistencia de socios a actividades organizadas por la Cooperativa:

21 al 24/03/2023

Asambleas de Filial

30/03/2023

Asamblea Ordinaria de Delegados



Otras actividades organizadas por la Cooperativa:

- Taller de Planificación Estratégica y Análisis de Resultados (Casa del Sol, Colonia).
- Programa de Formación para el Área Comercial a cargo del Consultor Ing. MBA Alejandro Stanham.
- Jornada de trabajo para gerentes comerciales y referentes técnicos – Análisis FODA (Parador Palmar).
- Lanzamiento del Libro “COPAGRAN: Una historia con futuro”, de Nicolás Lussich - Rural del Prado 2023.



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

- A través de sus representantes institucionales, COPAGRAN participa mensualmente en el Consejo Directivo de CAF.
- Tics para negocios cooperativos - ACI
- Reunión de Cooperativas agrícolas. 17/2/22
- Seminario sobre Asistencia Técnica y Extensión Rural Híbrida (ATER) 24/2/22
- Programa de Conciencia Agropecuaria - Fernando Bide
- Reuniones preparatorias de la visita educativa de COPAGRAN (con equipo técnico de CAF y consultor Nicolás Spinelli). 11/11/22 y 30/1/23
- En el marco de la iniciativa “Uniendo Voces” – que surge del acuerdo entre CAF y el proyecto Conciencia Agropecuaria de MGAP y la FAO- la filial Colonia de COPAGRAN inauguró un ciclo de jornadas didácticas en escuelas del departamento, titulado “Te contamos cómo llega el trigo del campo a tu mesa”. La primera se realizó el viernes 21 de julio y contó con la participación de más de 50 niños de la escuela Agraciada (Soriano).
- Nota gestionada por CAF en el mes de julio 2023. Secretario de CAF en Tiempo de Cambio. Entrevista a Fernando Bide en el programa de Eduardo Blasina: <https://bit.ly/43OGk63>
- Nota gestionada por CAF julio 2023. Visita educativa organizada por COPAGRAN en portal de ANEP: <https://www.dgeip.edu.uy/prensa/4202/>
- Nota gestionada por CAF julio 2023. Entrevista a Franco Rochón (joven de COPAGRAN) sobre la visita educativa organizada por la cooperativa: <https://bit.ly/47bH8F2>
- Entrevistas a Fernando Bide por Conciencia Agropecuaria y BCU.
- Visita Misión China.
- Fernando Bide participa en reunión con Mario Acunzo, referente de FAO Roma en relación al tema “Comunicación para el desarrollo”. 28/7/23
- Reunión del grupo de comunicadores de CAF. 18/10/23
- Reunión de CAF con el Presidente de Jóvenes de la Filial de Paysandú, Luis Benitez, para intercambiar sobre la agenda de trabajo vinculada a juventud.
- Contacto con Braulio Laurino para presentar un proyecto en el marco del convenio CAF - UTEC.
- Reuniones de trabajo con el Cr. Daniel Dopazo para realizar un trabajo de consultoría vinculado al sector agricultura de secano. Por COPAGRAN estuvo participando Gustavo Flores. Este trabajo fue en conjunto con CAF y otras cooperativas socias de CAF.
- Apoyo de CAF a COPAGRAN por Misión al Sudeste Asiático. En este marco se llevaron a cabo varias reuniones preparatorias.

Otras actividades en las cuales también se participó:

- Participación y auspicio de la 1a Fiesta del Girasol en San Javier, Departamento de Río Negro. Charlas técnicas sobre el cultivo y su inclusión como parte de las rotaciones agrícolas y agrícola-ganaderas.
- Participación en la EXPOACTIVA NACIONAL.
- 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.
- Asamblea Anual de URUPOV.
- Asamblea de PANTALLA URUGUAY.
- Asamblea General Ordinaria de CAF.
- Asamblea General Ordinaria de COLAFE.
- Asamblea Ordinaria y Extraordinaria de CENTRALLANERA URUGUAYA.
- Asamblea GENESIS (INIA La Estanzuela).
- Jornadas Lanzamiento de Zafra Surco Seguros.
- Jornada de Pasturas, Establecimiento El Mirador.
- Encuentro Nacional CREA.
- 6to Encuentro Anual de Usuarios ProNutrition (fertilización en cultivos), Prodata 2023.
- Evento FORBES junto a SURCO SEGUROS.
- Misión Comercial a Países Asiáticos, India, Singapur y Filipinas. (INACOOOP - URFLORES, PROLESA, COPAGRAN).
- Encuentro mejoramiento genético y protección de cultivares INASE - INIA.
- Realización de Taller para técnicos y gerentes de todos los equipos de las cuatro filiales con Facultad de Agronomía, sobre Agricultura Sustentable.

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

- Creación del Fondo de Educación (CEFIC) por ley.
- Se utilizó la totalidad de los fondos disponibles. Fondo USD 74.533.
- Presentación de los Planes de Negocios 2022/2023 a Delegados.
- Misión Comercial, Asia.
- Grupo de Jóvenes.



Actividades del Grupo de Jóvenes COPAGRAN:



Grupo de jóvenes COPAGRAN filial Colonia

- El grupo fue conformado en diciembre de 2022.
- A inicios del año 2023 se trabajó mediante reuniones mensuales en el proyecto “Te contamos cómo llega el trigo del campo a tu mesa”, el cual consistió en visitar escuelas del departamento para explicar la cadena de producción e industrialización del trigo. El público objetivo fueron los alumnos de 6to año.
- Se visitaron tres escuelas: la N° 3 de Agraciada en julio, la N° 7 de Nueva Palmira en agosto y la N° 6 de Carmelo en setiembre.
- En el mes de octubre, junto con jóvenes de filial Paysandú, se participó de un encuentro de jóvenes AFA en la localidad de Ramallo, provincia de Buenos Aires, Argentina.



Grupo de jóvenes COPAGRAN filial Paysandú

- Con la participación de 22 jóvenes vinculados al medio rural, inició sus actividades a principios de 2023, el Grupo de Jóvenes de filial Paysandú.
- Los mismos se reúnen en forma frecuente, conformando una Comisión Directiva y participando de algunas de las reuniones del Consejo de Filial.
- Las principales actividades en el período fueron, la visita a Expo Palermo (Argentina) y la participación en el encuentro de Jóvenes de Federación Agraria en Ramallo, Argentina, junto a Jóvenes de COPAGRAN Colonia.
- Además, han realizado visitas a emprendimientos productivos, actividades, y reuniones con instituciones y referentes locales.





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



87.611
TONELADAS



TRIGO

Durante el ejercicio 2022/23 la Cooperativa comercializó **87.611 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 **86%** del volumen total.

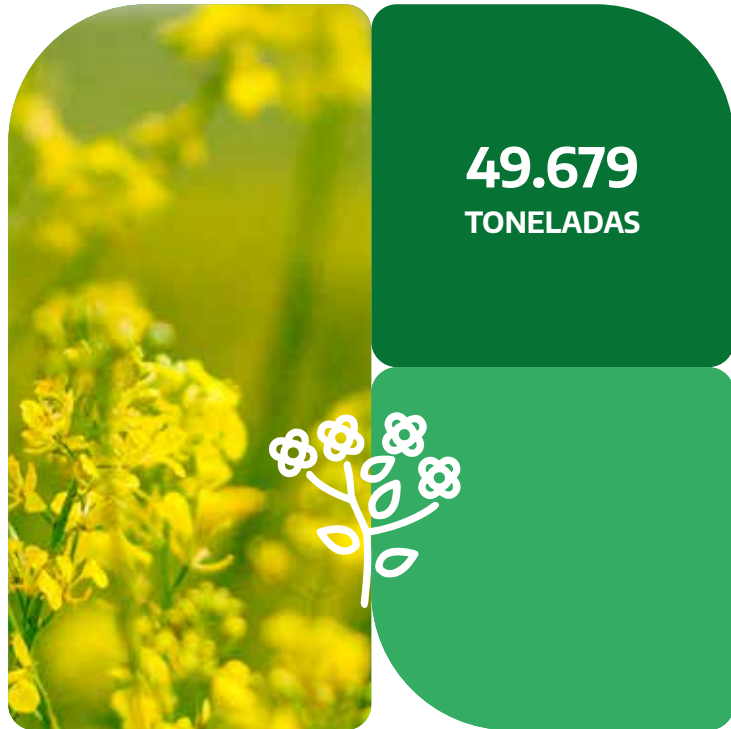
CEBADA

En este ejercicio se comercializaron **88.063 toneladas** de cebada, resultante de un área de distribución de **23.823 has.**

La cebada producida por nuestros productores, fue comercializada tanto en el mercado interno como en el externo, siendo la mayoría canalizada para el primero. El mercado interno representó un **96%** del volumen total vendido, siendo su destino principal la industria maltera. El otro 4% se comercializó al exterior, con destino a China, estando presente la Cooperativa un año más en este mercado.

88.063
TONELADAS





COLZA

En el presente ejercicio se comercializó un volumen de **49.679 toneladas** proveniente de un área de **31.888 has** bajo contratos de producción con destino a mercado interno y externo. En este año con destino a mercado externo se comercializó el **73%** de volumen, siendo comercializado el resto a mercado interno.

Es importante destacar, que en un año que la colza a nivel nacional crece en forma importante (de 161.000 has a 348.000 has), la Cooperativa acompaña dicho crecimiento, no perdiendo participación de mercado.

En el presente ejercicio se culmina el proceso para la obtención de la certificación bajo el esquema de 2BSvs, apostando la Cooperativa a diferenciar la producción de sus productores, así como también adaptarse a las nuevas exigencias de la demanda. Dicha certificación no solo se obtiene para el cultivo de colza, sino que también para soja y maíz.

El volumen de soja comercializado en el ejercicio en consideración fue de **80.038 toneladas**, creciendo en participación en el mercado de manera significativa, 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



5.600
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 **5.600 toneladas** resultantes de planes de producción de nuestros productores sobre un área de **4.103 has**, logrando una participación del mercado a nivel nacional del entorno al **53%**.

El volumen total de maíz comercializado por COPAGRAN en el presente ejercicio fue de **28.443 toneladas**, lo que representa una vez más la consolidación del incremento de la participación en el mercado logrado en los ejercicios anteriores.

MAÍZ



28.443
TONELADAS



1.475
TONELADAS

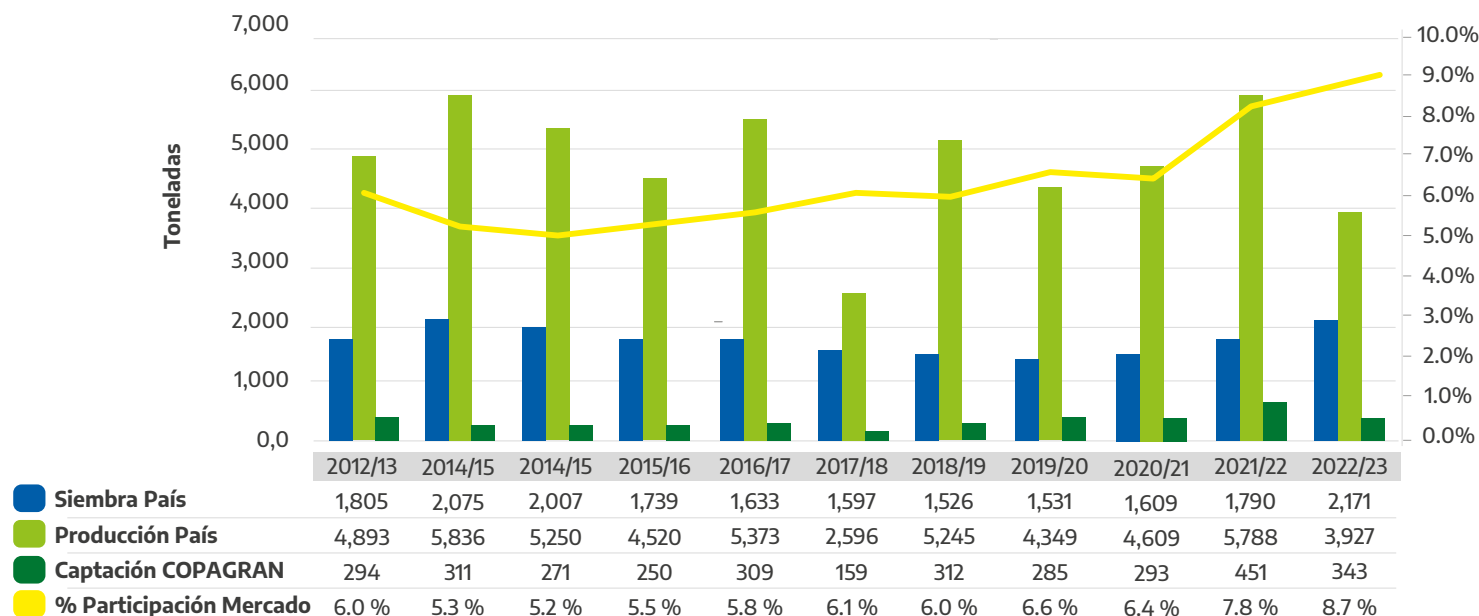
SORGO

En el presente ejercicio se comercializaron un total de **1.475 toneladas** de sorgo, lo cual refleja la disminución de área a nivel nacional.

Consideraciones finales en relación al negocio de granos

En un ejercicio que se caracterizó por una buena producción de cultivos de invierno y una zafra muy mala de cultivos de verano, COPAGRAN logra comercializar **343.000 toneladas** de granos de sus productores y consolidar la tendencia de crecimiento en participación del mercado de los últimos años.

Participación en el Mercado



En el ejercicio **2022/23** 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

343.000
TONELADAS

Ejercicio
2022- 2023

DIVISIÓN NUTRICIÓN ANIMAL



COPAGRAN comercializó un total de **23.084 toneladas** de alimentos balanceados, cantidad similar a la comercializada en el ejercicio anterior y se produjeron en el acuerdo de producción a fación con la empresa PROLESA, un total de **16.662 toneladas**.

COPAGRAN
comercializó

23.084
TONELADAS

Ejercicio
2022 - 2023



SEMILLAS DE CULTIVO



Ingresos operativos

La facturación de semillas en este ejercicio resultó **21% mayor** que la del ejercicio 2021/22; en el acumulado de los últimos tres ejercicios el crecimiento es del **44%**.

Ingresos Negocios de Semillas Últimos 3 ejercicios

Ingresos Operativos / Ejercicio	2020/21	2021/22	2022/23
Venta de Semilla (USD)	11.405.426	13.547.799	16.403.463
Variación Ult. 3 Ejercicios	100%	119%	144%

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



SEMILLAS DE COLZA



SEMILLAS DE CULTIVO

La colza, que se había convertido en el cultivo de invierno más importante en el 2022, tuvo una caída muy significativa en el área dado que el negocio no colmó las expectativas de los productores. La caída en la venta de semilla es el reflejo por tanto de una fuerte caída en el área; en el cuadro que sigue vemos las ventas por Filial que indican también que esta caída no fue igual en todas las zonas, además la caída en la venta de semilla sería en algún caso menor a la caída del área.

Venta de Semillas de Colza - Ejercicio 2022-23

FILIAL	Vtas. 2021 (Kg)	Vtas. 2022 (Kg)	Vtas. 2023 (Kg)	Part.	2023 vs 2022
Colonia	6.180	19.052	9.770	28 %	-49 %
Paysandú	5.260	14.940	8.970	26 %	-40 %
Río Negro	5.620	17.339	14.680	42 %	-15 %
Soriano	2.020	8.060	1.600	5 %	-81 %
TOTAL	19.080	59.392	35.020	100 %	-41 %



SEMILLAS DE MAÍZ

La venta de semilla de maíz ha crecido fuertemente en los últimos años.

Como para soja, vemos los datos de las ventas de las últimas zafras y también las metas planteadas para la zafra 2023-24; en este caso nos propusimos crecer un **18%** en el número de bolsas vendidas.

Importa destacar igualmente el incremento acumulado del **29%** con respecto al 2021 y del **53%** con respecto al 2020, período que mostramos en el siguiente cuadro:

2020		2021		2022		Meta 2023	
Bls	2020	Bls	2021/20	Bls	2022/21	Bls	2022/21
3.290	100 %	3.916	119 %	4.949	126 %	5.850	118 %

SEMILLAS DE CULTIVO



SEMILLAS DE TRIGO

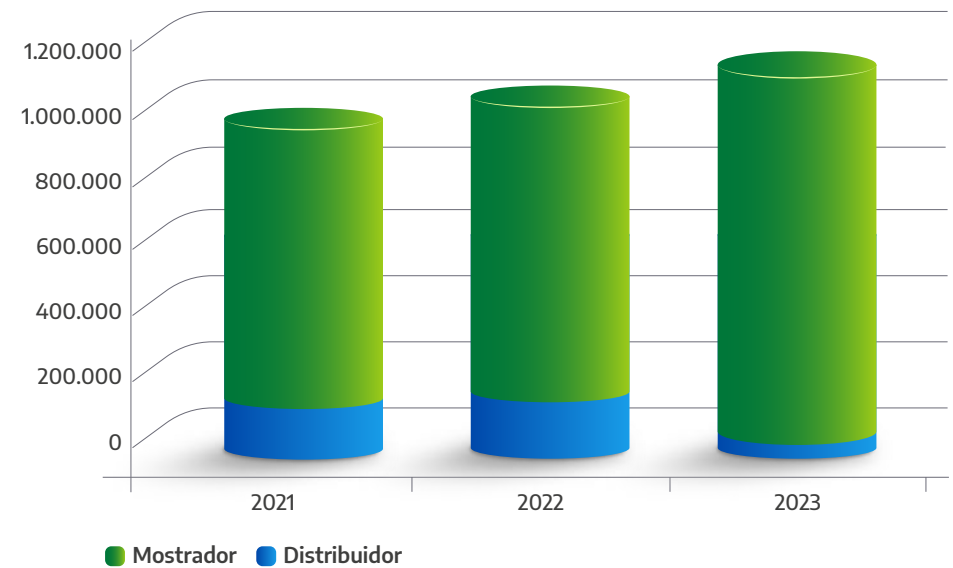
SEMILLAS DE CULTIVO



Tal como se aprecia en el cuadro, hay una tendencia al alza en la facturación de la semilla de trigo en estos últimos tres años. También hay cambios en la proporción de las ventas a distribuidores, esto asociado a la oferta de la genética con la que contamos y también al aumento de operadores que cuentan con de su propia genética.

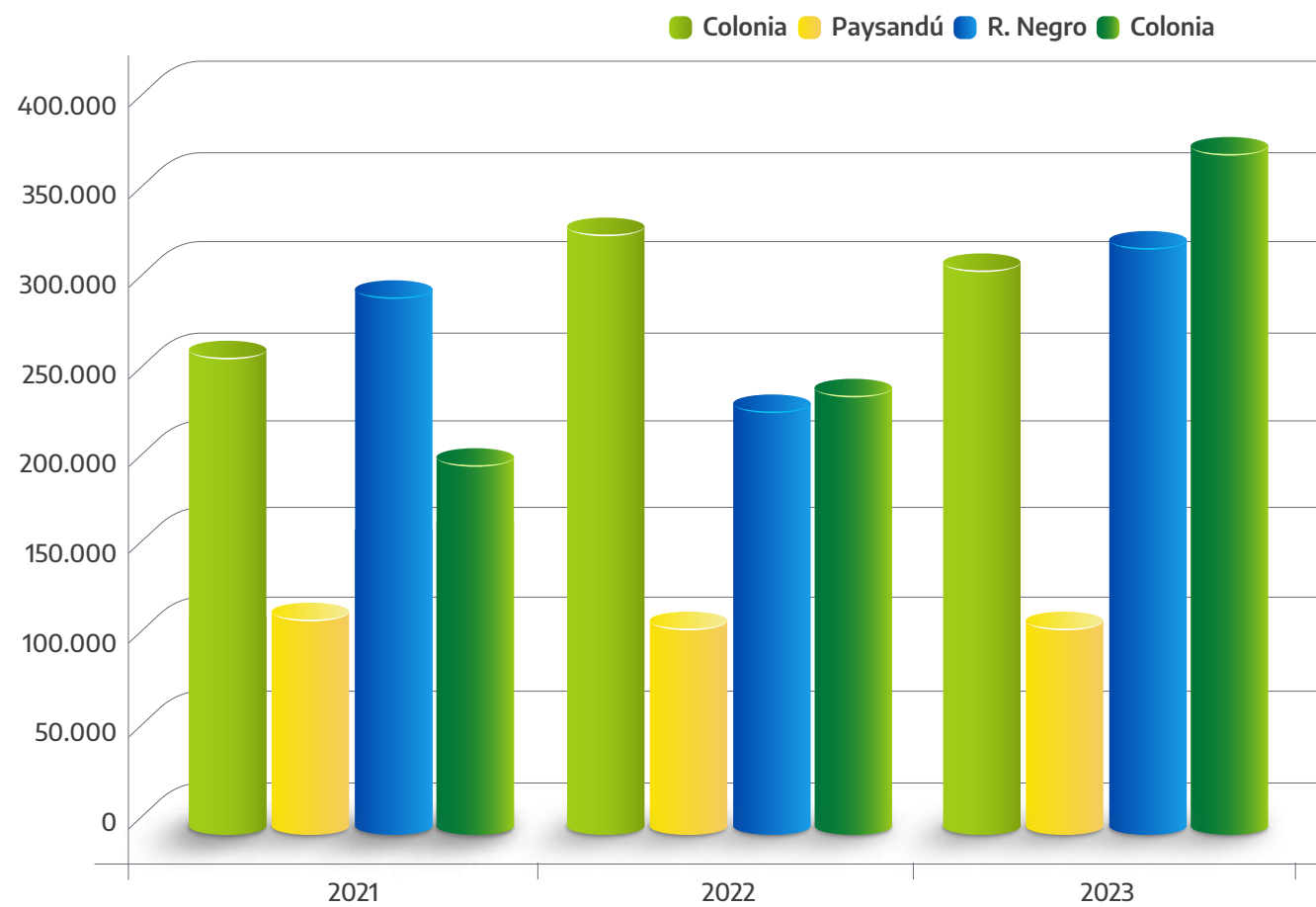
El volumen facturado de este ejercicio cerrado supera en **9%** al total comercializado la zafra pasada. Este incremento se da en base a la venta en nuestros mostradores (**+23%**), mientras que la venta a distribuidores fue mucho menor (**-75%**).

Venta en Kg de Semillas de Trigo por año



En el siguiente cuadro vemos las ventas directas a productor por filial:

Venta en Kg de Semillas de Trigo por Filial



SEMILLAS DE CEBADA

SEMILLAS DE CULTIVO

La facturación de semilla para el área que tenemos bajo contrato al cierre de julio fueron **2.574 toneladas**, prácticamente el mismo volumen facturado en la zafra pasada.

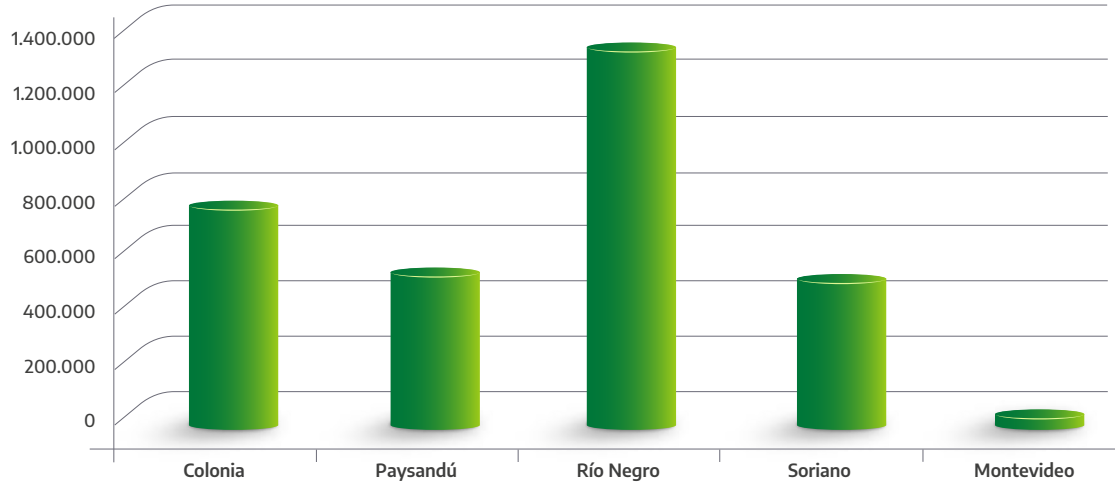
En cebadas No Malteras facturamos **536,5 toneladas** de semilla, con un crecimiento muy significativo de casi cuatro veces la venta del año pasado; la demanda del material licenciado a INIA fue importante.

En el siguiente cuadro apreciamos las ventas directas a productor (mostrador) de semilla de cebada y también la producción de los semilleros que es la que le facturamos a la Maltería.

Ventas a Semillas de Cebada de las 3 últimas zafras

DESCRIPCIÓN	2021	2022	2023
Semilla Cebada Malteria	3.175.200	2.560.260	2.574.260
Semilla Cebada No Malteria	101.390	144.300	536.500
TOTAL	3.276.590	2.704.560	3.110.760
Producción Semilleros	6.887.088	7.406.218	

En la siguiente gráfica vemos los kg facturados por filial, incluye la cebada forrajera; Montevideo son los kg vendidos a distribuidores de la cebada IBIS (CLE 326).





SEMILLAS DE CULTIVO

SEMILLAS DE SOJA

Ventas de semilla de soja en kg por filial de las dos últimas zafras y las metas planteadas para la Zafra 2023-24, recordar que la zafra no coincide con el ejercicio. La meta que nos planteamos define un incremento en kg de semilla de soja del **21%** con respecto a la zafra pasada.

FILIAL	Vtas. 2021	Vtas. 2022	Metas 2023	2023/2022
Colonia	433.300	528.261	702.000	33 %
Paysandú	280.080	314.000	378.000	20 %
Río Negro	576.500	991.315	1.015.000	2 %
Soriano	371.460	460.415	675.000	47 %
TOTAL	1.661.340	2.293.991	2.770.000	21 %

La novedad de estas últimas zafras es sin duda la aparición en el mercado de los materiales Enlist con resistencia al herbicida 2.4-D Amina. Dado que no disponemos de esta tecnología en la paleta de materiales del Grupo Génesis, hemos realizado acuerdos para abastecer a las filiales.

OTROS CULTIVOS DE VERANO



Las ventas de semilla de girasol y sorgo han caído fuertemente en estas dos últimas zafras.



SEMILLAS FORRAJERAS

La venta a distribuidores es un componente muy importante de la facturación total y depende de la producción lograda. Dado que el área de semilleros de estas especies no alcanza las metas establecidas, la facturación total se ve resentida. En este año 2023, después de varios años hemos alcanzado, incluso superado, las metas de áreas semilleros; solo para el caso de Lotus y Trébol Rojo estaríamos debajo de la meta, sin embargo, el área de semilleros de leguminosas anuales que hicimos este año compensa las primeras. El área de semilleros a la que hacemos mención va a impactar en la producción y venta en el próximo ejercicio.

Resumen Áreas de Semilleros 2023

FILIAL	Avena	Raigras	Festuca	Lotus	Tr Rojo	Alfalfa	Leg Anuales	Totales	
Colonia	514	295	99	30	128	89	427	1.582	33 %
Paysandú	107	490	143	79	162	0	0	981	21 %
Río Negro	321	310	0	25	0	0	0	656	14 %
Soriano	341	35	173	492	202	0	287	1.530	32 %
TOTALES	1.283	1.130	415	626	492	89	714	4.749	100 %
	27%	24 %	9 %	13 %	10 %	2 %	15 %	100 %	

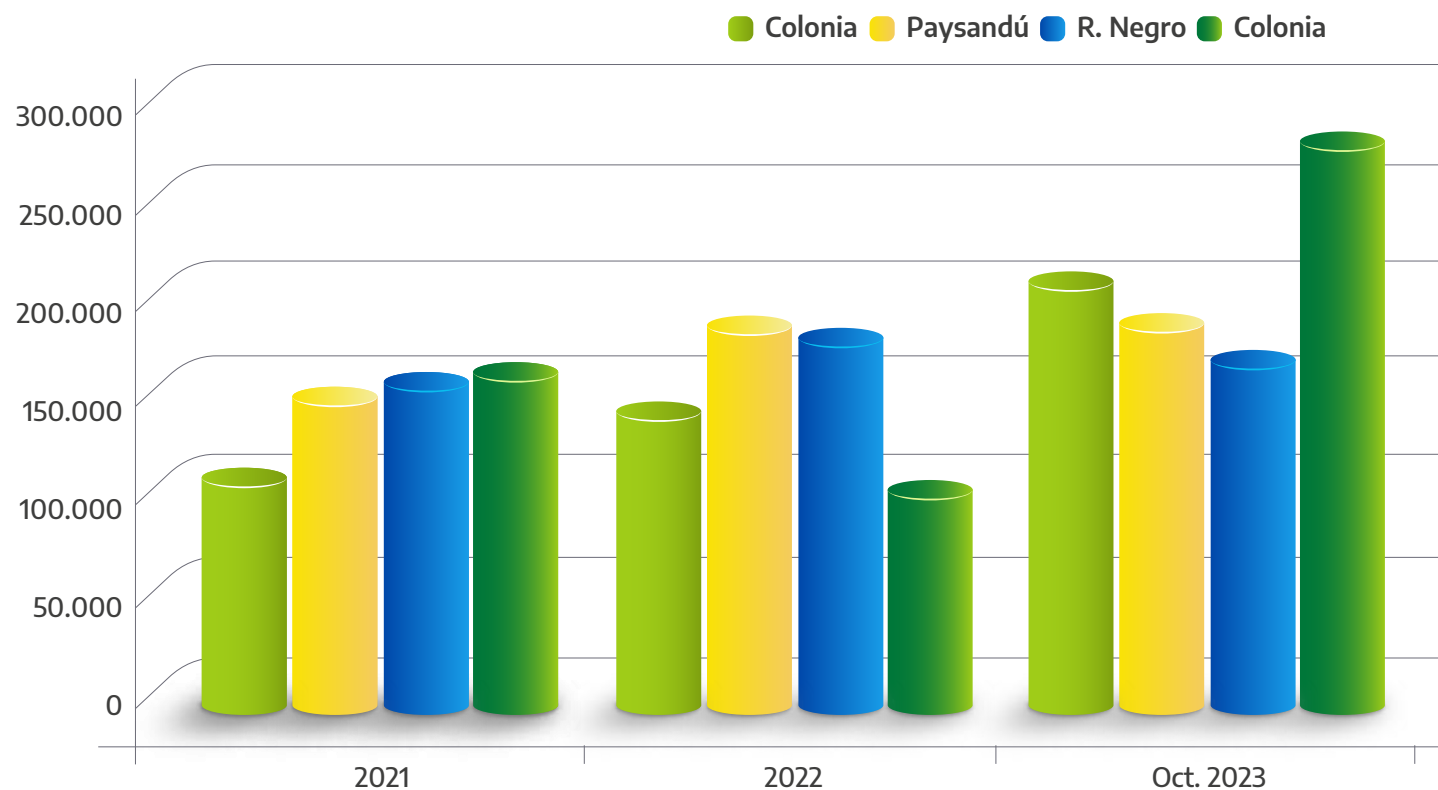


SEMILLAS FORRAJERAS

Semillas de AVENA

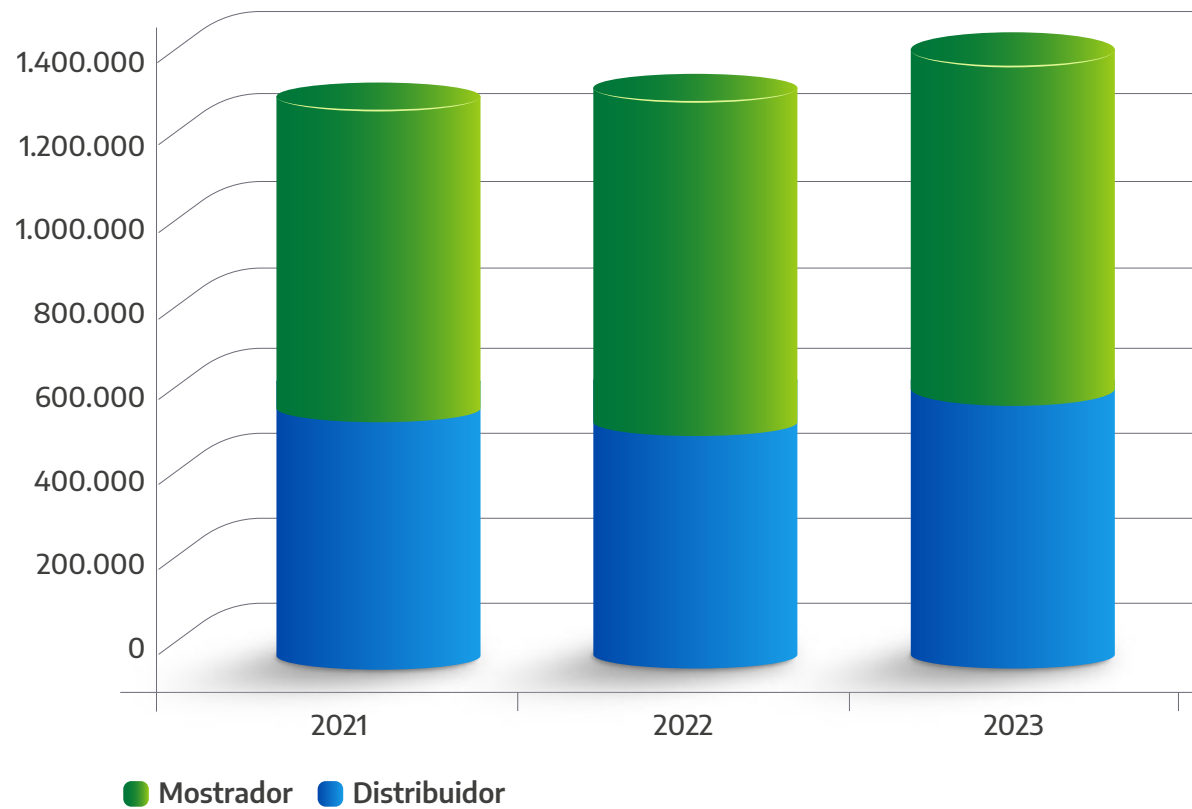
En el siguiente cuadro vemos las ventas de semilla de esta especie, la facturación en los mostradores registra un incremento del **39%**. Este crecimiento está explicado por una mayor facturación de las filiales del Sur particularmente Soriano que registra un aumento muy significativo.

Ventas de Mostrador Avena por Filial Kg por Filial



En el siguiente cuadro vemos el aporte a la facturación de la venta a Distribuidores, el acumulado al cierre del ejercicio de las ventas a distribuidores superó el registro de los dos ejercicios pasados, **15%** más que el ejercicio pasado.

Así la venta total de esta especie, sumando el aporte de los Mostradores y las ventas a Distribuidores, superó al registro del ejercicio pasado en **27%** medida en kg.

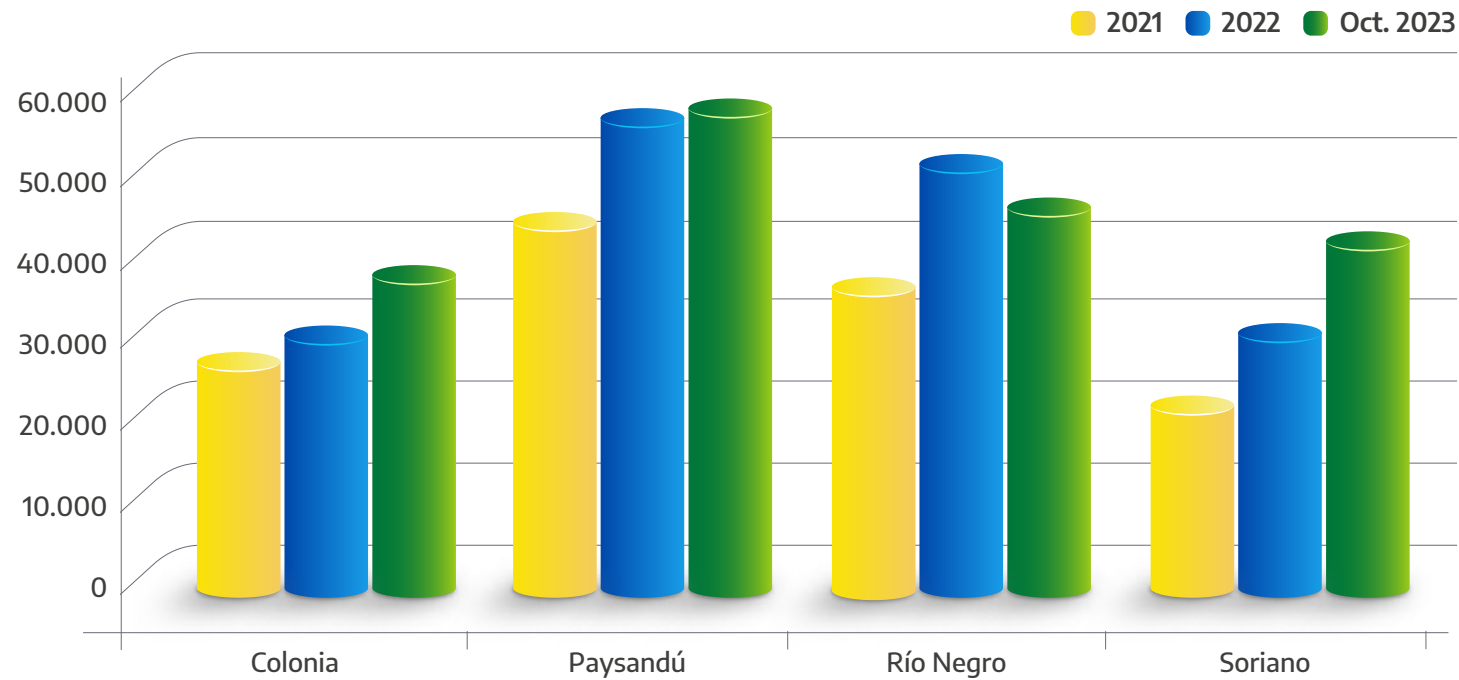


SEMILLAS FORRAJERAS

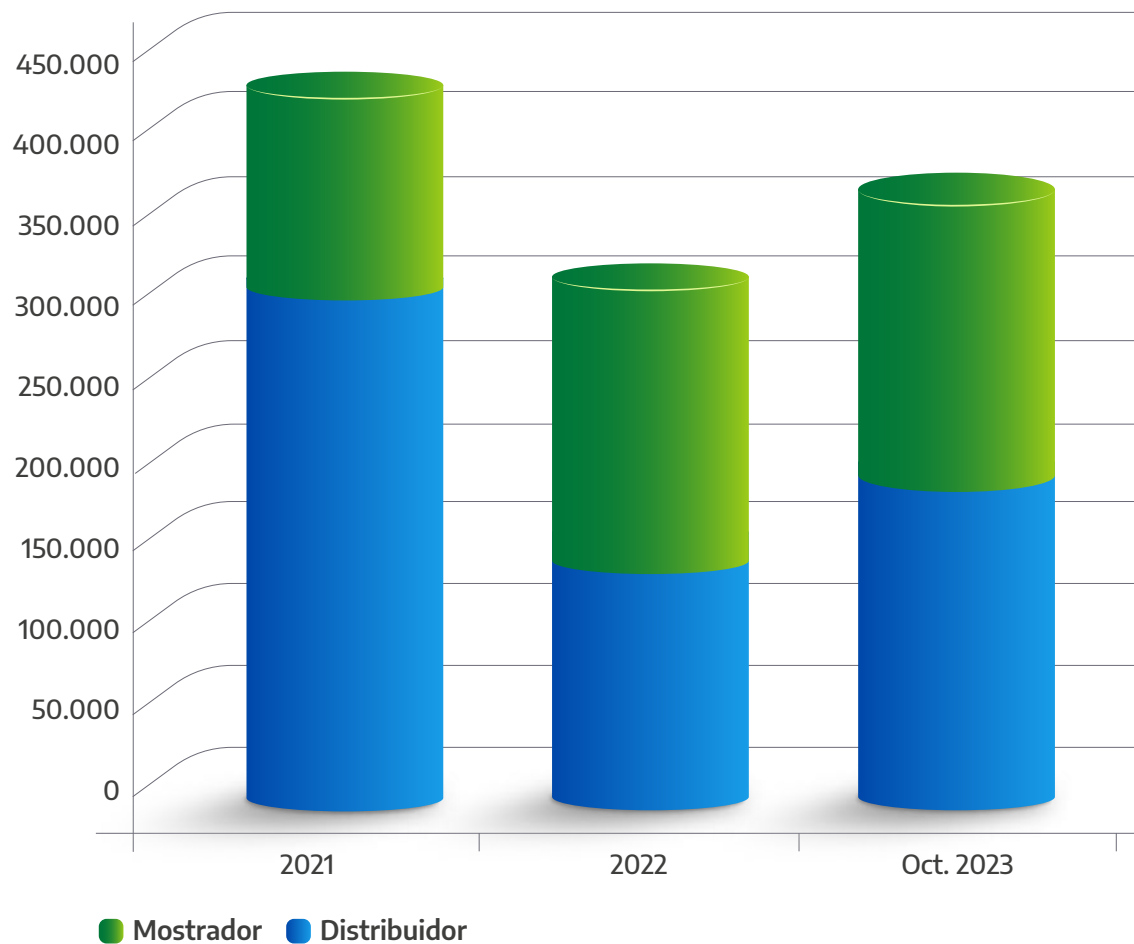
Semilla de RAIGRÁS

En el caso del Raigrás tenemos un **10%** de crecimiento en kg de semilla vendida en mostradores con respecto al ejercicio pasado; si bien hay, como es común, una mayor participación de las ventas de las filiales del norte, al igual que en avena, en este ejercicio las filiales del sur crecen en forma significativa.

Ventas de Raigrás por Filial Kg Acumulados



La venta a Distribuidores para esta especie tuvo un incremento del **27%** con respecto al Ejercicio pasado, la mayor producción lograda fue determinante para este registro.



Si sumamos los kg facturados para ambos destinos tenemos un registro **18%** superior al del Ejercicio pasado.

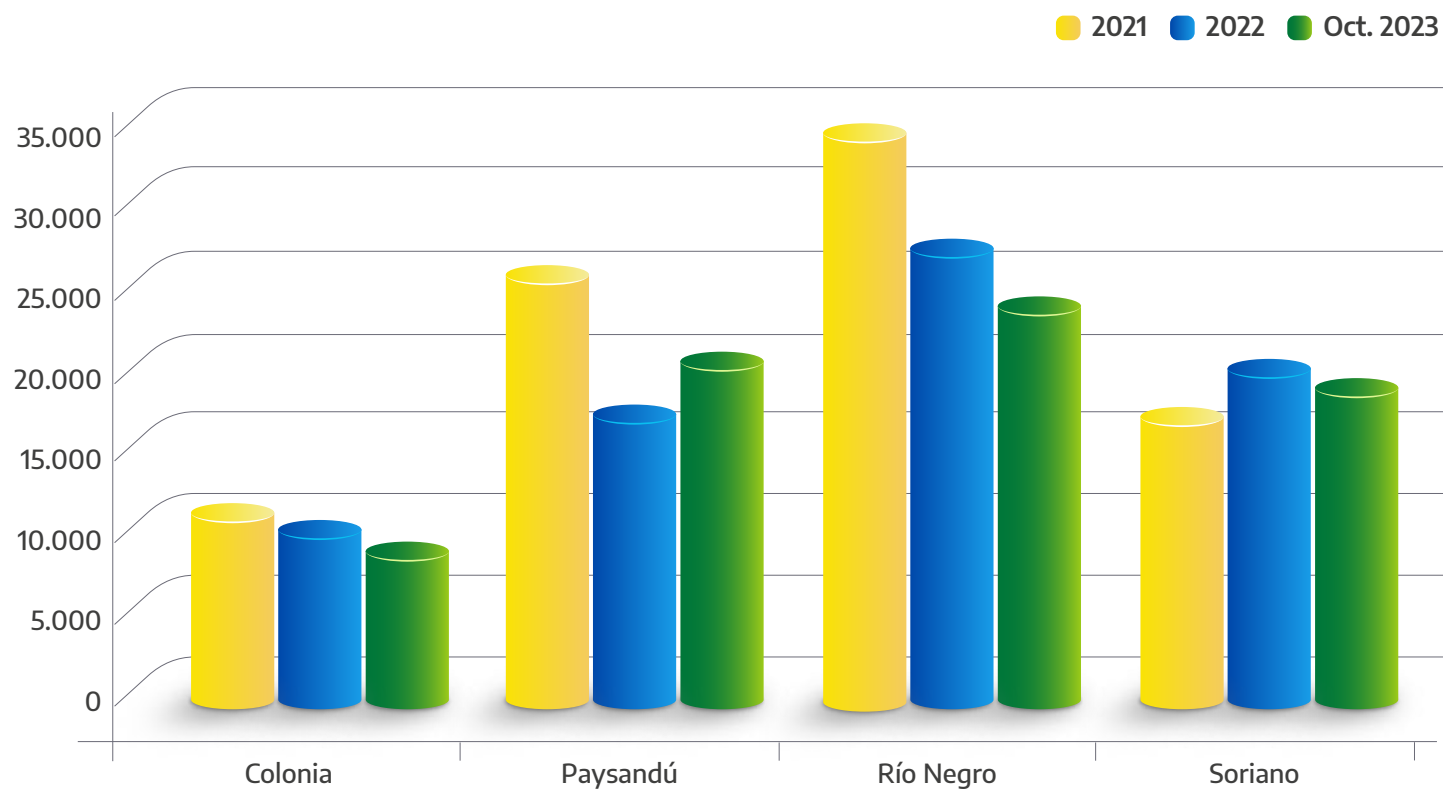


SEMILLAS FORRAJERAS

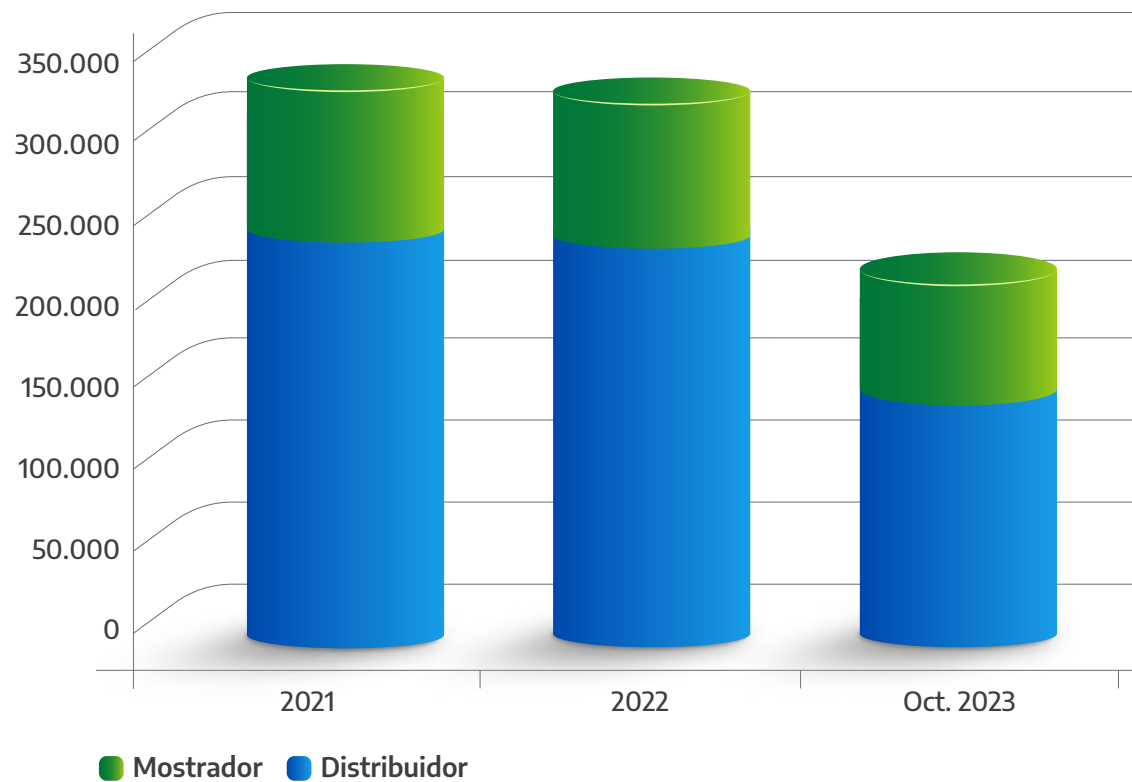
Semilla de FESTUCA

La venta de Festuca, siempre considerando sólo las ventas directas a productor, estuvo 5% por debajo de las ventas del ejercicio pasado.

Ventas de Festuca por Filial Kg Acumulados



La venta a Distribuidores en cambio cayó un **42%**; de nuevo anotamos que la venta para este destino está limitada por la producción lograda.



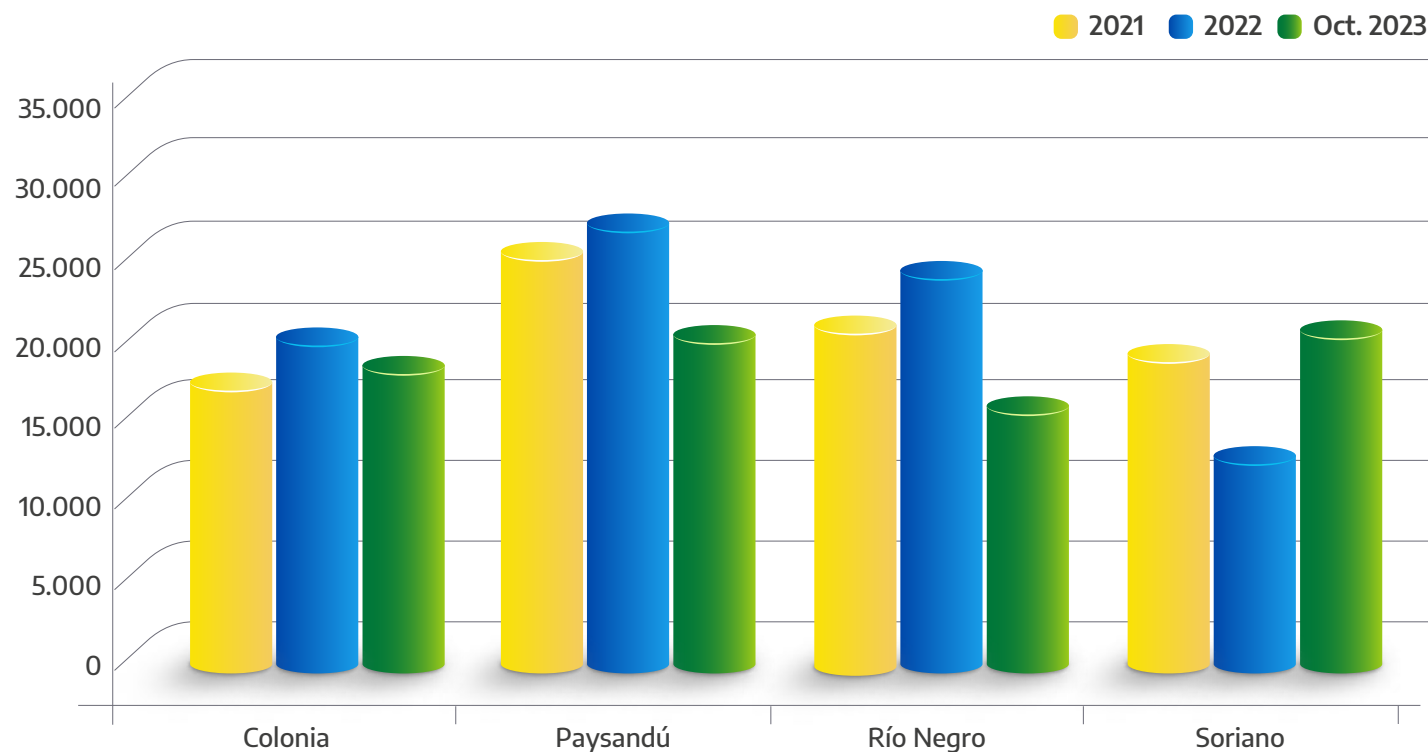
SEMILLAS FORRAJERAS

Semilla de LEGUMINOSAS

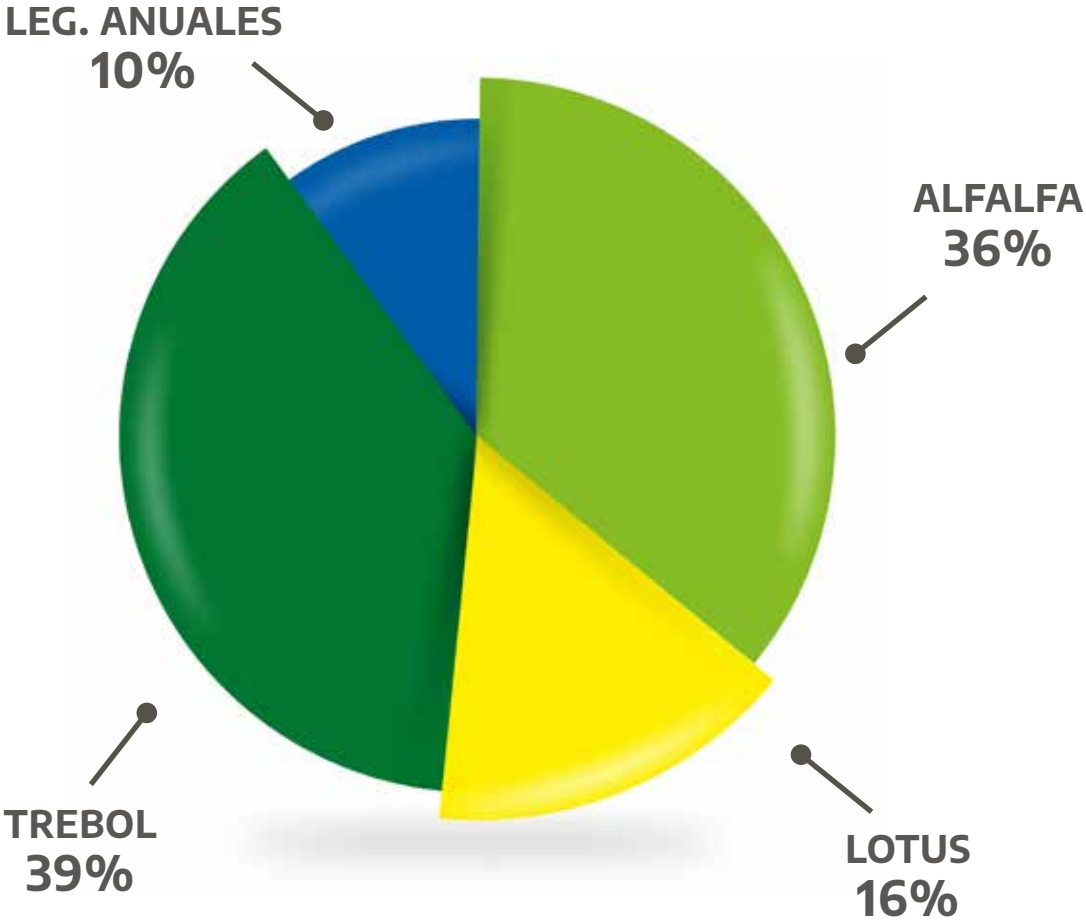
Vemos a continuación los gráficos de las ventas de estas especies, las ventas cayeron un **10%** con respecto a los kg vendidos en el ejercicio pasado. De nuevo se destaca el crecimiento de la Filial Soriano.

Kg facturados de Leguminosas a Productor (Mostrador) al cierre de los últimos tres ejercicios:

Ventas de Leguminosas por Filial en Kg



En este gráfico que sigue se aprecia la participación de las distintas especies, como porcentaje de los kg totales de Leguminosas:



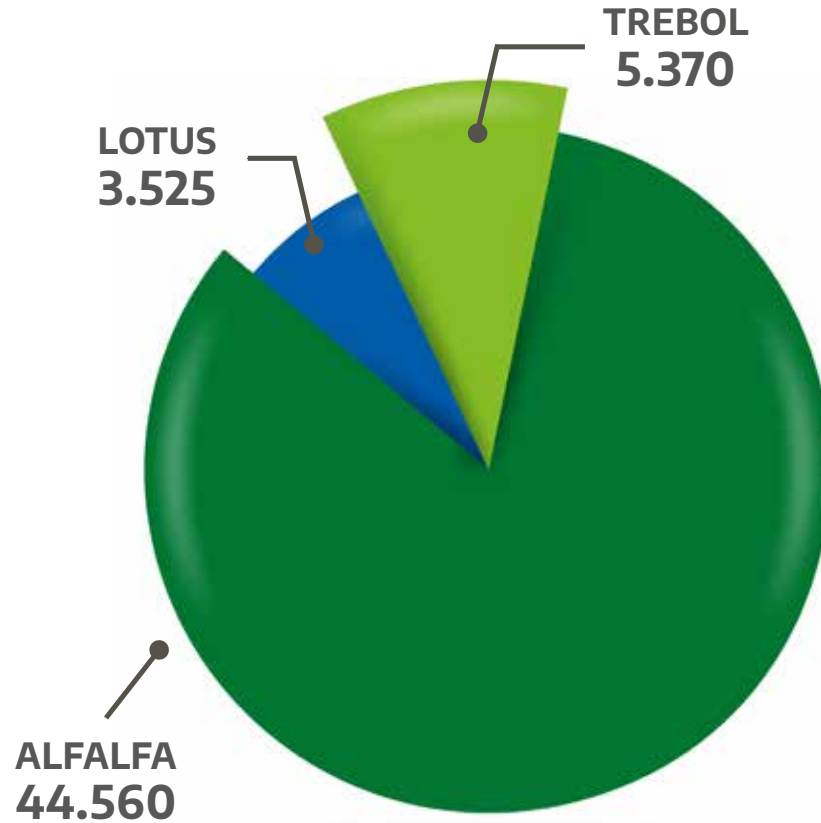
Las ventas a distribuidores cayeron en forma más pronunciada, casi **33%** con respecto al ejercicio pasado.

Resumen del desempeño de las ventas de Leguminosas forrajeras expresadas en Kg tomando como base el Ejercicio cerrado al 31/10/2021:

Desempeño de ventas de Leguminosas

FILIAL	2021		2022		2023	
	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
Colonia	15.475	20 %	17.125	23 %	15.970	24 %
Paysandú	23.650	31 %	25.475	34 %	18.800	28 %
Río Negro	20.050	27 %	21.950	29 %	13.800	21 %
Soriano	16.325	22 %	11.150	15 %	18.725	28 %
Total Mostrador	75.500	100 %	75.700	100 %	65.295	89 %
Ventas Distribuidores	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	97.200	100 %	86.430	89 %	59.080	61 %
VENTAS TOTAL	Kg	Part.	Kg	Part.	Kg	Part.
	172.700	100 %	162.130	94 %	126.375	73 %

El aporte de las distintas especies en las ventas a Distribuidores (47% 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.





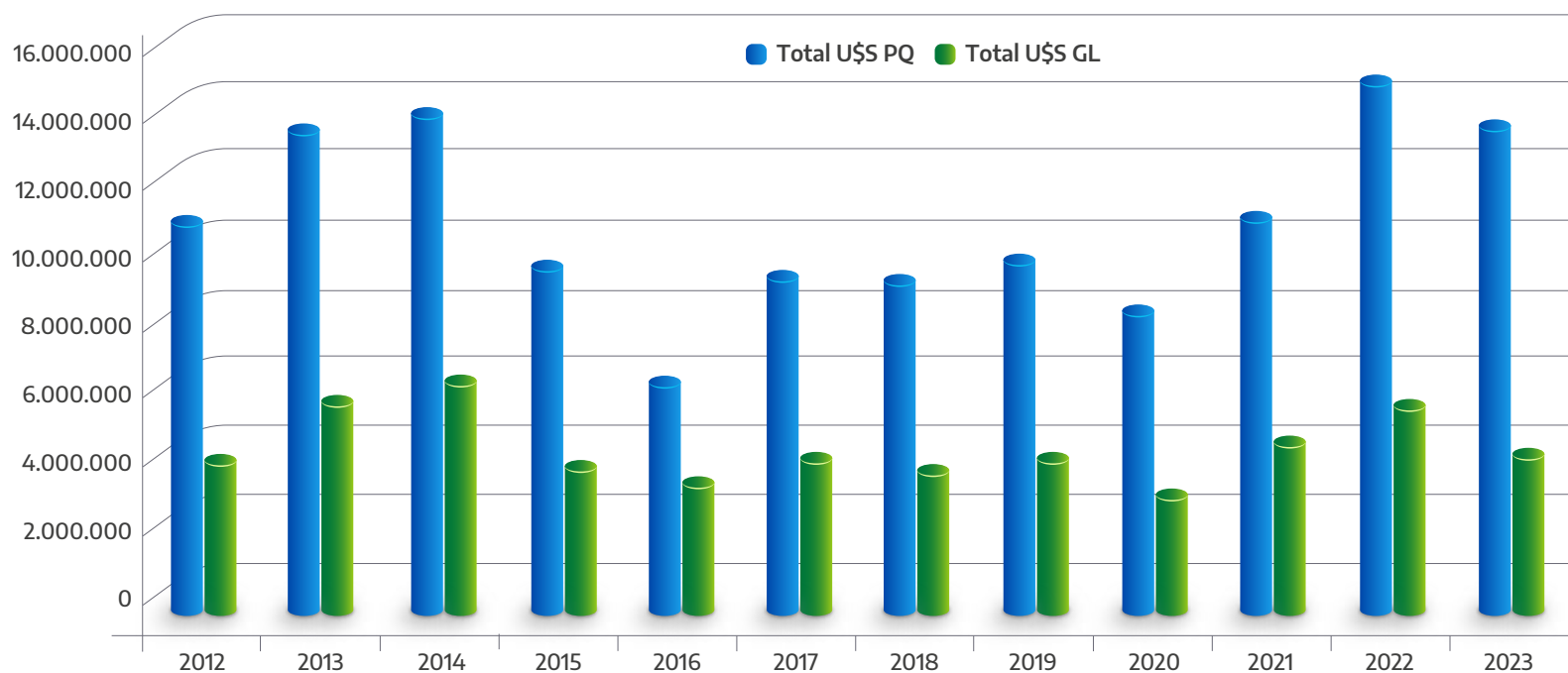
INSUMOS



AGROQUÍMICOS

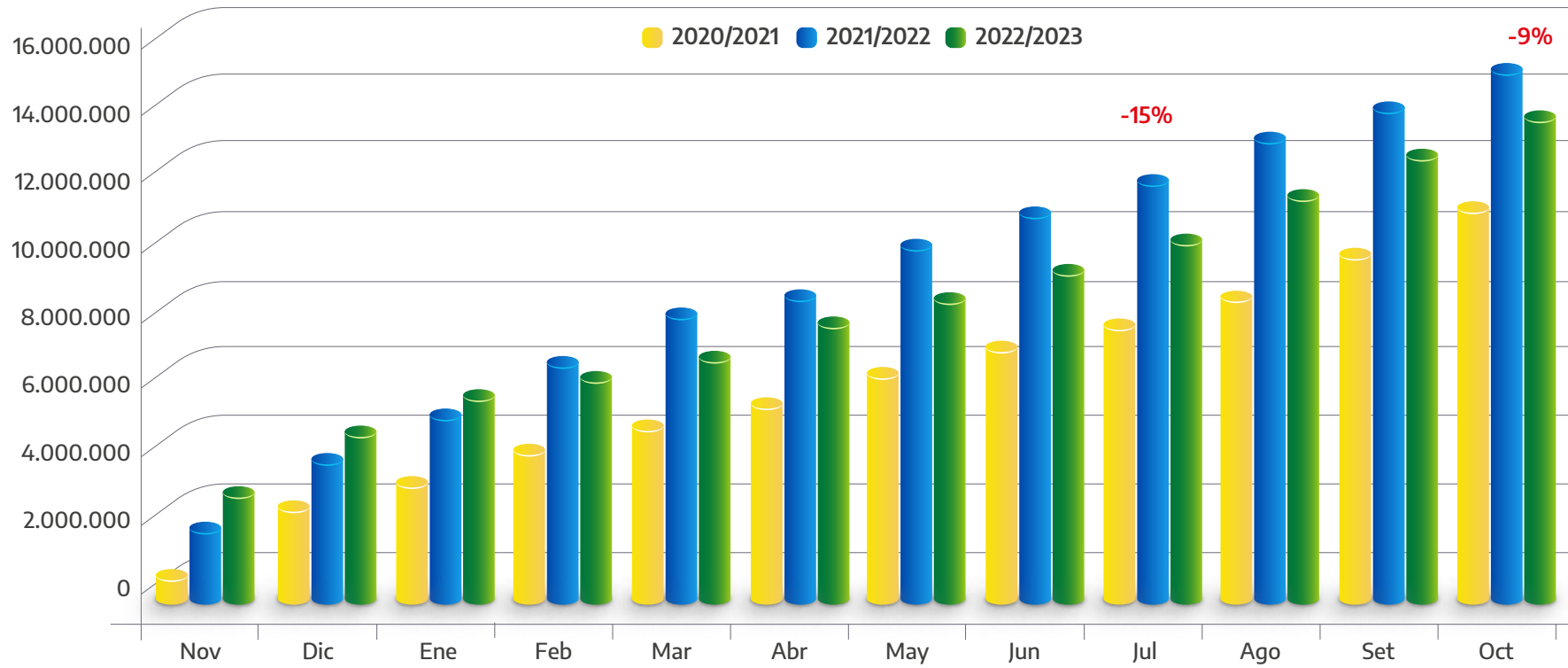
Con el ejercicio cerrado podemos ver la facturación de Agroquímicos en relación a los últimos 12 años; este ejercicio 2023 es el tercer mejor año de facturación.

Ventas totales de Agroquímicos y Glifosato (USD) con Ejercicios Anteriores



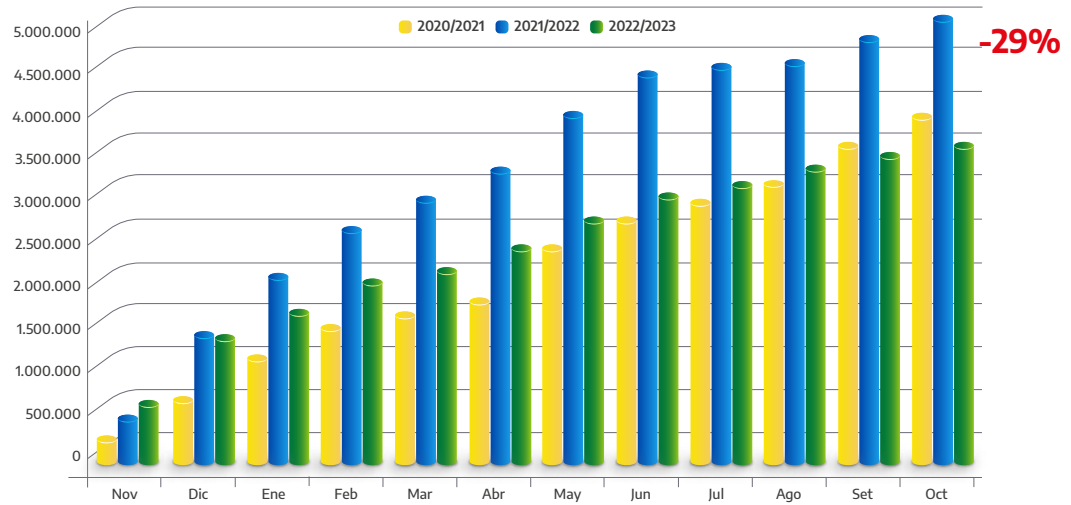
Con respecto al ejercicio pasado, como venimos comentando los altos precios que caracterizaron la zafra pasada, que se ajustaron en esta, son determinantes en la caída de la facturación. De todas formas, la buena performance del negocio determinó que esta brecha se fuera achicando a lo largo del ejercicio.

Comparativo Ventas Agroquímicos (USD) con Ejercicios Anteriores

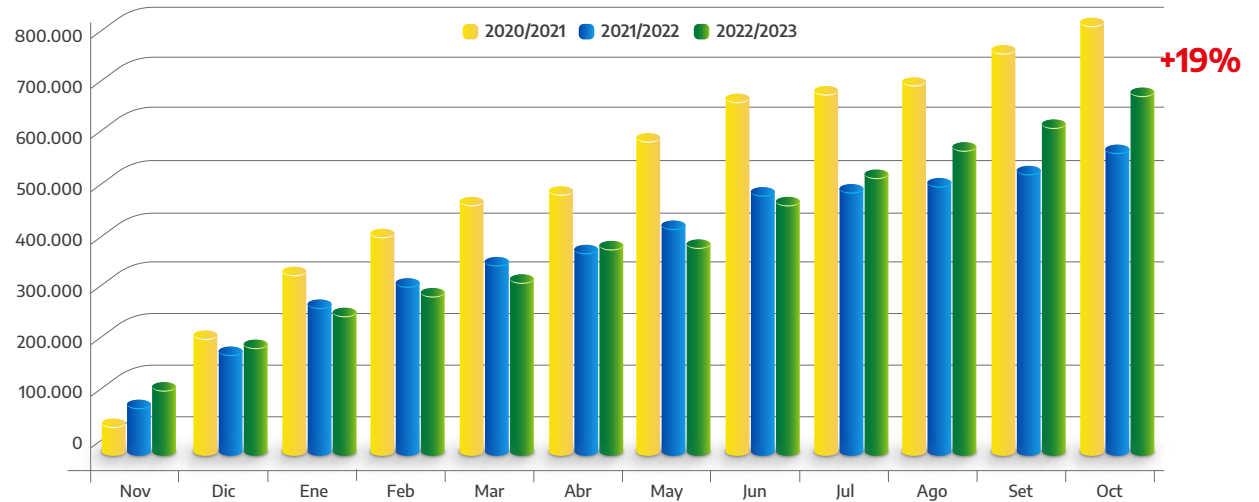


La facturación de Glifosato acumulada al cierre del ejercicio es **29%** menor al mismo período del Ejercicio pasado, una caída de casi tres veces la registrada en el total de la familia Agroquímicos.

El registro medido en volumen acumulado a setiembre está **19%** por encima del mismo período del ejercicio pasado.



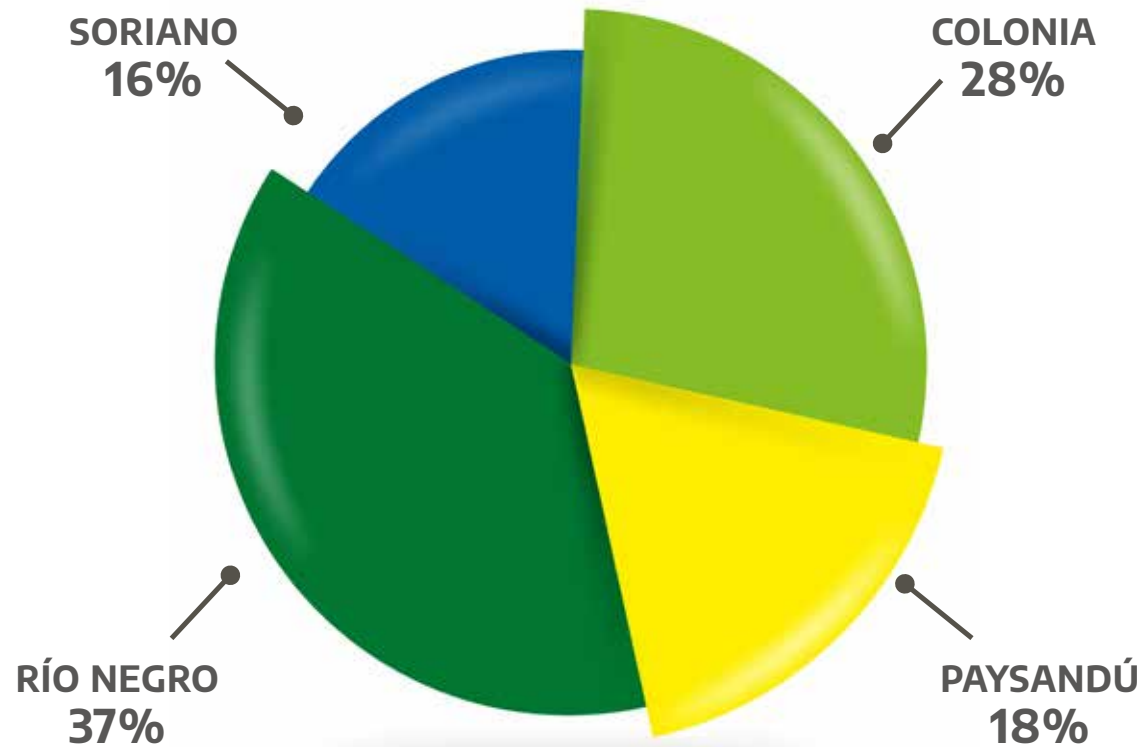
Comparativo Ventas LTS Glifosato con Ejercicios Anteriores



Ventas de Agroquímicos acumuladas, en dólares por Filial.

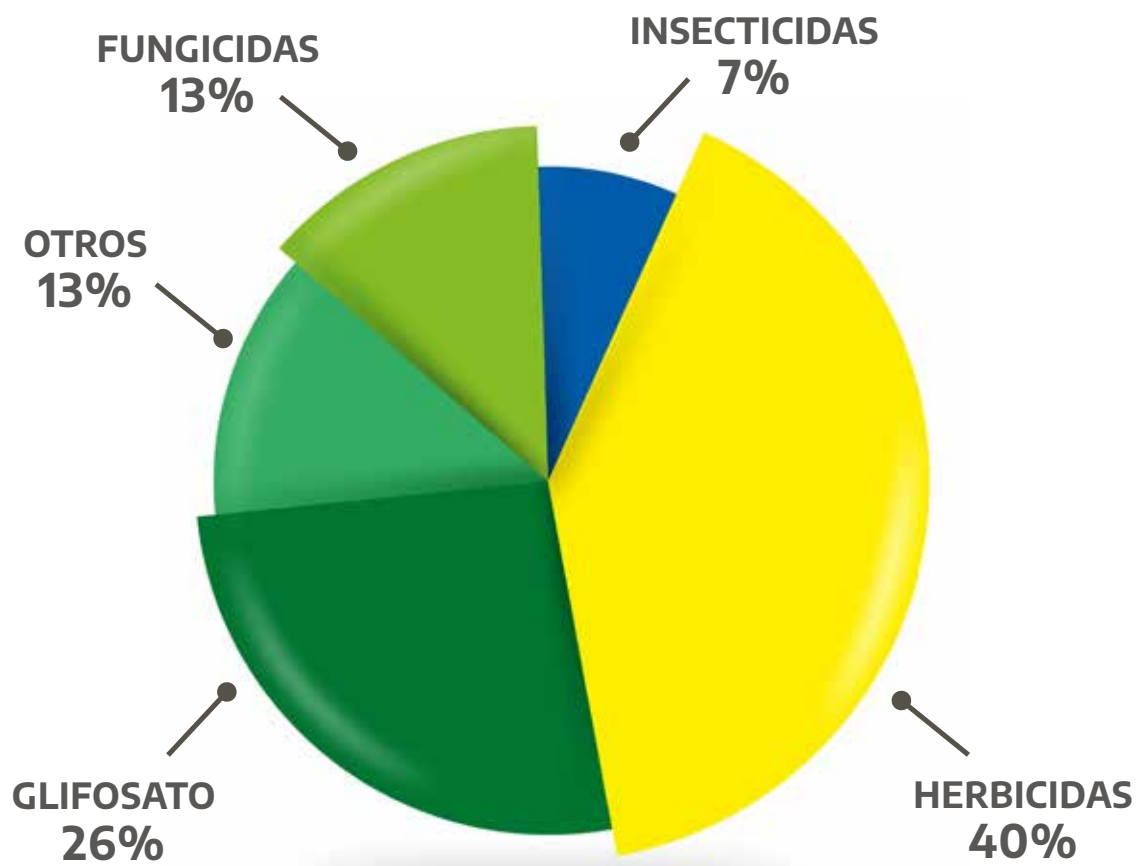
Facturación al cierre de octubre-23 del total Agroquímicos, por filial para este Ejercicio:

Participación por Filial en la Venta de Agroquímicos



La participación de la venta de Glifosato en la facturación total de Agroquímicos se ubicó en el **26%**. También en este registro se nota el impacto de la menor facturación en dólares del Glifosato que pierde participación ubicándose en un porcentaje muy bajo con respecto a todos los registros anteriores; esto a pesar del mayor volumen facturado con respecto al ejercicio pasado.

Participación por Familia de Agroquímicos



FERTILIZANTES

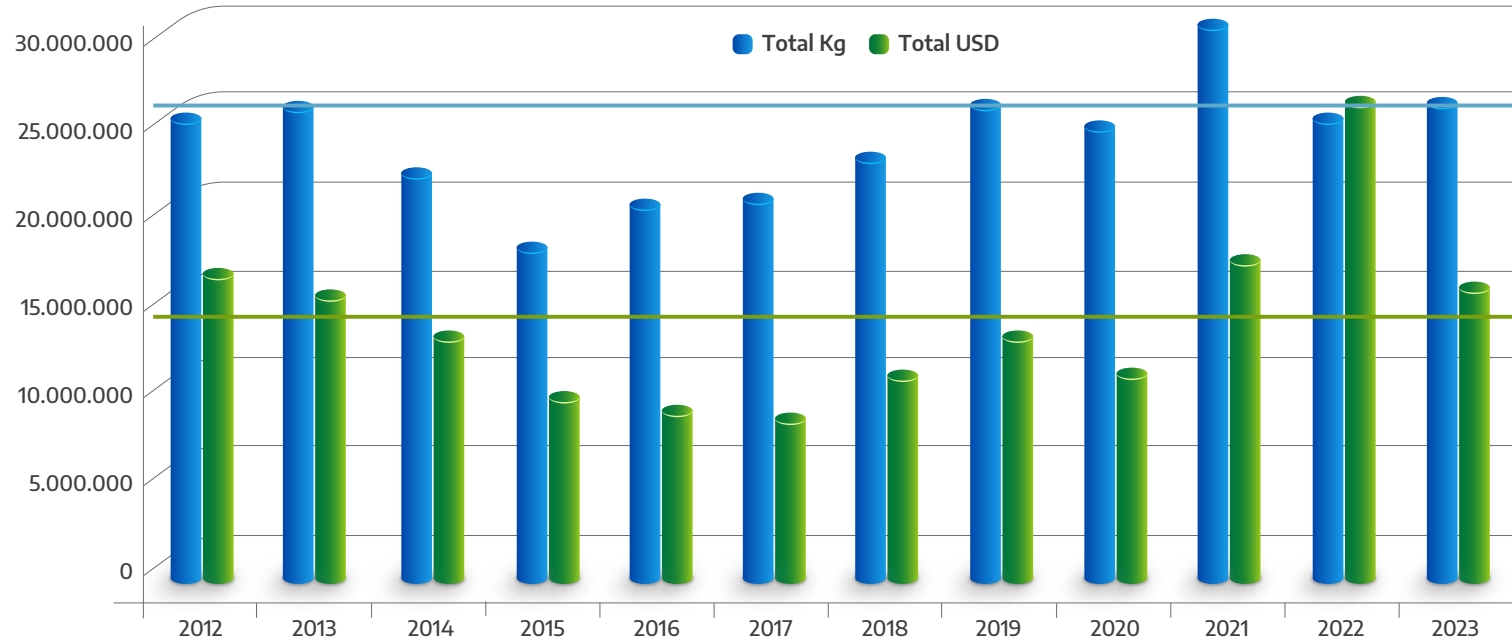


Para ubicar la performance de la venta de Fertilizantes en relación a los registros logrados en los últimos 12 años, vemos la facturación en dólares y también el volumen de ventas en este período.

Como se aprecia en las gráficas que siguen, la facturación en dólares cayó fuertemente en relación al ejercicio pasado, sin embargo, en todo este período vemos que está entre los cinco ejercicios de mayor facturación en dólares y el 2do en volumen. El precio promedio en el ejercicio pasado (USD 1.050/ton) fue prácticamente el doble que en ejercicio cerrado en octubre-23 (USD 574/ton).

El registro en volumen se ubicó un **11%** por encima del promedio del período analizado.

Ventas Fertilizantes USD y Kg Totales por ejercicio



Facturación en USD de Fertilizantes

+11%

Ejercicio 2022 - 2023

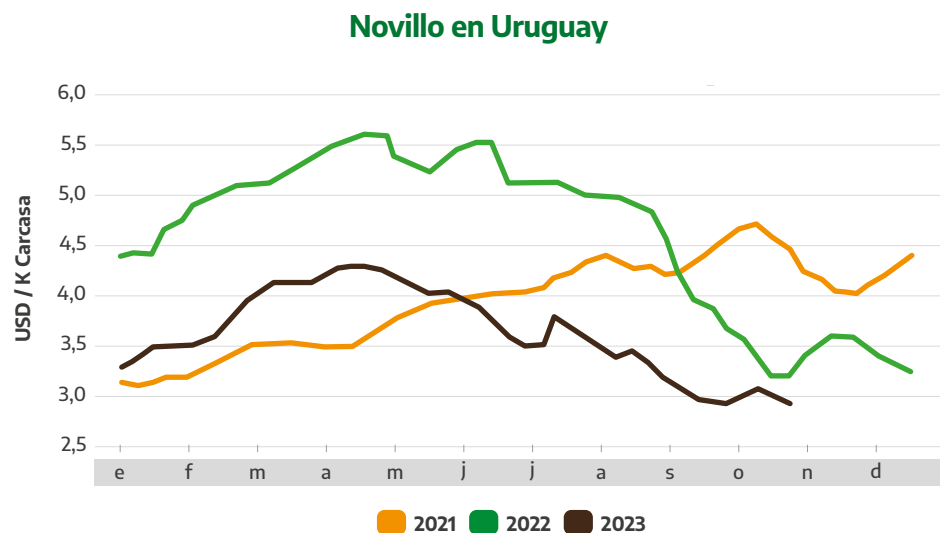
NEGOCIOS GANADEROS



Durante el ejercicio 2022/23 el área de Negocios Ganaderos tuvo una facturación bruta de **USD 9.086.100**, generando una comisión total de **USD 365.118**.

Dicha facturación se obtuvo mediante la intermediación de 8.845 bovinos con destino de reposición y 5.174 bovinos a faena y 10.697 ovinos (incluyendo los remitidos en el marco de la operativa de Central Lanera Uruguay). Comparado con el ejercicio anterior, este volumen de cabezas de ganado representa una caída del **8%** en bovinos y del **33%** en lanares.

Luego del año 2022, donde se batió el record de precios por el ganado a faena en nuestro país, el 2023 fue un año donde se observó una moderación importante, tanto en el nivel de precios, como de venta de ganado (en 2023 se faenaron casi un **5%** menos de cabezas que el 2022), lo que ayuda a explicar los resultados obtenidos.

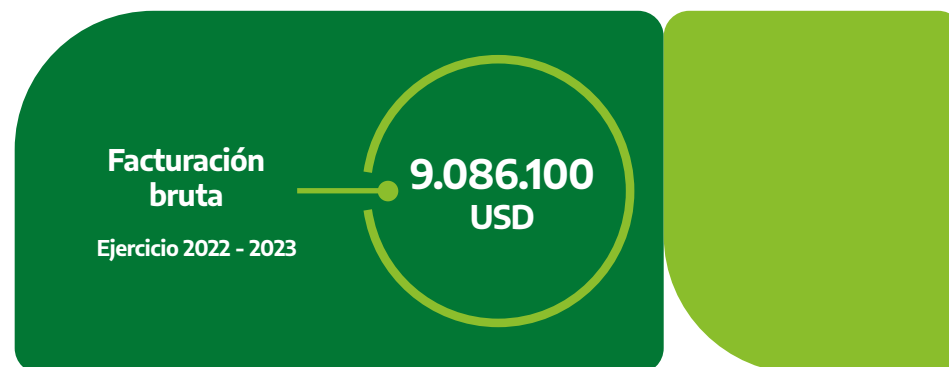


Fuente: Tardáguila Agromercados

Ventas Negocios Ganaderos	2021	2022	2023
Ventas en USD	9.928.941	13.162.423	9.082.100
Var. interanual %	13,6 %	32,6 %	-31,0 %
Ventas Bovinos cabezas	14.445	15.233	14.019
Var. interanual %	12,6 %	5,5 %	-8,0 %
Ventas Ovinos cabezas	7.197	2.731	2.994
Var. interanual %	82,6 %	-62,1 %	9,6 %
Ventas Ovinos CLU cabezas	10.435	13.275	7.703
Var. interanual %	-20,1 %	-27,2 %	-42,0 %

Continuó la participación en la venta de ganado para el campo a través de Pantalla Uruguay, por donde se comercializó casi el **30%** de la reposición.

En diciembre de 2022 CLU se presentó a concurso voluntario de acreedores, lo que sin dudas afectó la operativa de la empresa e indirectamente nuestra participación en sus operativos, pero eso no impidió que se remitiera un volumen importante de ovinos a través de su habitual operativo, y también varios camiones de vacunos gordos.



PRODUCTOS VETERINARIOS

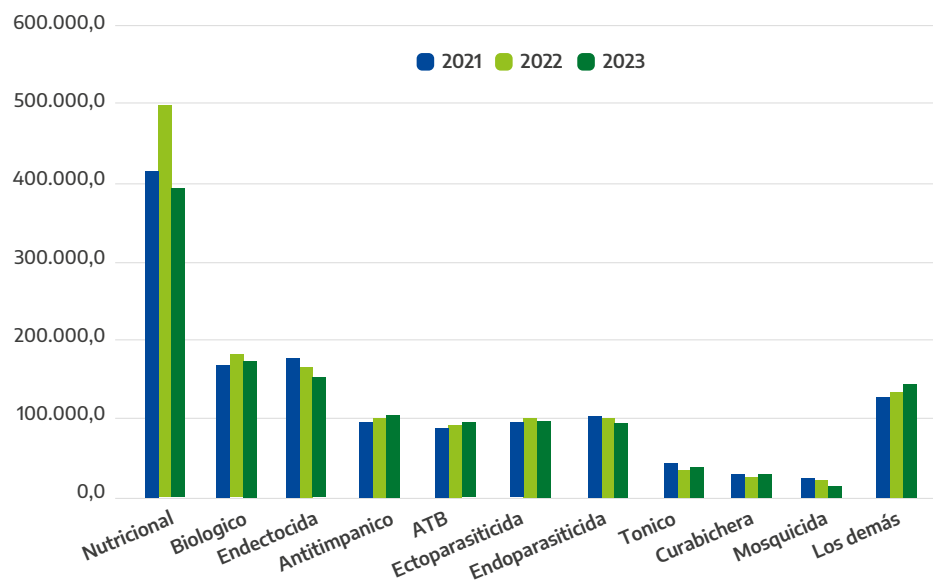


Las ventas del rubro Veterinaria durante el ejercicio 2022/23 fueron de **USD 1.342.930**, lo que representa una baja del **11%** con respecto al ejercicio anterior.

Ventas Veterinaria	Ej. 2020/21	Ej. 2021/22	Ej. 2022/23
Fac. USD/Ejercicio	1.441.563	1.492.250	1.342.932
Var. sobre ejercicio anterior	0,4 %	3,4 %	-11,1 %

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

Ventas de Productos Veterinarios por Familia a Octubre de 2023



Se mantuvo la política de realizar promociones comerciales puntuales y acotadas, acordadas con los proveedores, buscando generar mayor visibilidad en el rubro.



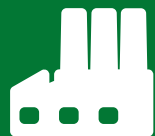
Ventas del rubro Veterinaria

1.342.930 USD

Ejercicio 2022 - 2023



ÁREA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA



Ingeniería, Mantenimiento y Procesos

En lo concerniente a la gestión del área de Operaciones, tuvimos un foco permanente en la transición hacia una nueva gerencia, en el traspaso de actividades y en la revisión de procesos y organigrama del área, habida cuenta de la renovación que se procesará en 2024.

En el rubro de mantenimiento, se continuó profundizando en tareas preventivas pre-zafra, con el objetivo de disminuir las paradas por mantenimiento correctivo. En particular se destaca una parada de mantenimiento coordinada durante el mes de julio de 2023, atendiendo varios aspectos técnicos en la planta de alimentos balanceados. Los resultados obtenidos fueron positivos, presentando un impacto a la baja en los tiempos muertos por mantenimiento de la planta en los meses posteriores.

En cuanto a inversiones, se instaló y puso en funcionamiento el área de recibo de grano húmedo, directo al área de secado, en la planta de silos de Rodó.

Asimismo, en plantas como Young, Nuevo Berlín y Paysandú, se removieron secadoras de grano obsoletas. Esto permitió habilitar espacios de acopio como silos pulmones, en el caso de Paysandú, por ejemplo.

Se continuó trabajando en mejorar los caminos internos de las plantas; se destaca en particular la inversión realizada en la planta de Young, que generó una mejora importante la circulación interna.

Comenzamos un necesario proceso de renovación de instalaciones eléctricas de algunas plantas, como Young o Rodó. Estos son procesos en etapas, en las que estamos renovando diseño e instalación, incluyendo la actualización en la iluminación de los predios.

Una consecuencia de esto es la previsión de la instalación de sistemas SCADA pasivos para comenzar la recolección de datos productivos de forma remota mediante servidores-Cloud. Esto será incorporado en los próximos días en la planta de alimentos balanceados de Young, y se extenderá pronto a la planta de silos del mismo lugar, esperando en un mediano plazo extenderlo al resto de plantas con producción significativa (por ejemplo, se renovará el sistema SCADA activo de Rodó en el corto plazo).

En cuanto a la planta de alimentos balanceados, estamos culminando una actualización de la instalación de vapor que la alimenta. Esto trae como consecuencia inmediata una mejora en la calidad del pelleado y reducción de consumo de combustible.

Tenemos en carpeta algunos proyectos de inversión a futuro. Como primer objetivo, la necesidad de dar continuidad a los proyectos ya comenzados, algunos de los cuales fueron mencionados en el párrafo anterior.

Es de destacar que obtuvimos una distinción del grupo AmBev por la performance en la planta de Risso (ubicando a Risso y Víboras entre las cinco mejores de todo el país) en el sistema de evaluación de almacenes de acopio que realiza el grupo cervecero (BWO).

En esa evaluación encontramos, además, más oportunidades de mejora en los servicios y la misma actuó, indirectamente, como disparador para la revisión del sistema de ingreso y circulación de camiones en la planta de Ombúes de Lavalle. Realizamos entonces un análisis y una inversión en un sistema que permite recolección de información de forma remota mediante servidores-Cloud. Esta experiencia tuvo un impacto muy positivo, quedando latente la posibilidad de repetirla en otros centros.

Asimismo, estamos realizando un relevamiento a nivel central de la instrumentación disponible en los distintos laboratorios, para luego analizar las necesidades de inversión en ese sentido.

Seguimos trabajando en reducir la emisión y dispersión de polución en las plantas; tenemos pendiente atender estos aspectos puntualmente en Paysandú y Young en el mediano plazo.

En este mismo sentido, es necesario reacondicionar o renovar los sistemas de termometrías de algunos centros como Ombúes de Lavalle, por ejemplo. Consideramos relevante apuntar, en todos los rubros, a soluciones tecnológicas que nos permitan ser competitivos y eficientes.

Finalmente, hemos profundizado recursos en pos de estandarizar procesos productivos. Esto ha generado resultados analíticos recientes en el área de la fabricación de alimentos balanceados.

Estos datos nos han permitido trabajar en costos productivos, tiempos muertos de producción, ineficiencias productivas, estrategias a largo plazo, entre otros.

Esperamos avanzar en el mediano plazo en el área de procesamiento de semillas y acopios de grano.

Para el sistema en general, seguimos evaluando alternativas que mejoren la eficiencia y el resultado económico en el secado de granos y hemos avanzado en la exploración de combustibles alternativos (ej.: aserrín pelleteado y sistemas de mecanización y automatización del mismo).



Recursos Humanos Salud y Seguridad Laboral

Como parte del trabajo continuo en medidas de salud y seguridad laboral -se mencionó antes la contención de polución en centros de procesamiento-, estamos abocados a reacondicionar instalaciones de circulación y trabajo en alturas y en el reacondicionamiento de lugares de trabajo. Seguimos avanzando en este sentido.

Hemos incorporado el servicio propio de “medicina laboral”, cumpliendo con la normativa vigente y pudiendo encarar, paso a paso, un conjunto de medidas preventivas para la salud de todos los trabajadores. El servicio atenderá la prevención y contingencias de todas las áreas de la Cooperativa, pero por razones obvias, comenzamos el relevamiento personal y el historial correspondiente, caso a caso, en el área de operaciones.

Se planificó una nueva etapa de IG (inspecciones generales) y medición de riesgo (ER) de actividades con la técnica preventivista y en acción bipartita. Aprovechamos el envión de la revisión de la seguridad por circulación vehicular, comentado para Ombúes, para planificar también la revisión en todos nuestros centros de operación. Por lo pronto hemos instalado cartelería, señalización y construido zonas de estacionamiento nuevas, como parte de un trabajo que no tendrá pausa y se extenderá en el tiempo.





Las operaciones de acopio

De las **343.000 toneladas** que comercializó la Cooperativa, nuestro sistema de acopio recibió, acondicionó y conservó más de **170 mil toneladas**.

Se concretó una rotación inferior a la del ejercicio anterior (que recoge la frustración de la expectativa sobre la zafra de soja), alcanzando a 1,2 veces nuestra capacidad estática (casi 2 fue el ejercicio anterior) y se realizó almacenaje por un período también menor llegando al equivalente a 3,1 meses a capacidad total (casi 4 en el ej. anterior).

En un contexto de disminución fuerte de la actividad, al igual que en el ejercicio anterior Pre Limpieza y Secado alcanzaron un volumen menor de servicios al proyectado para Trigo y Soja, mientras que se vieron más demandados, proporcionalmente, en Colza en invierno y Maíz en verano.

Cabe destacar el peso relevante de los servicios a Trigo que aumentaron su participación en el total, superando incluso a la cebada.

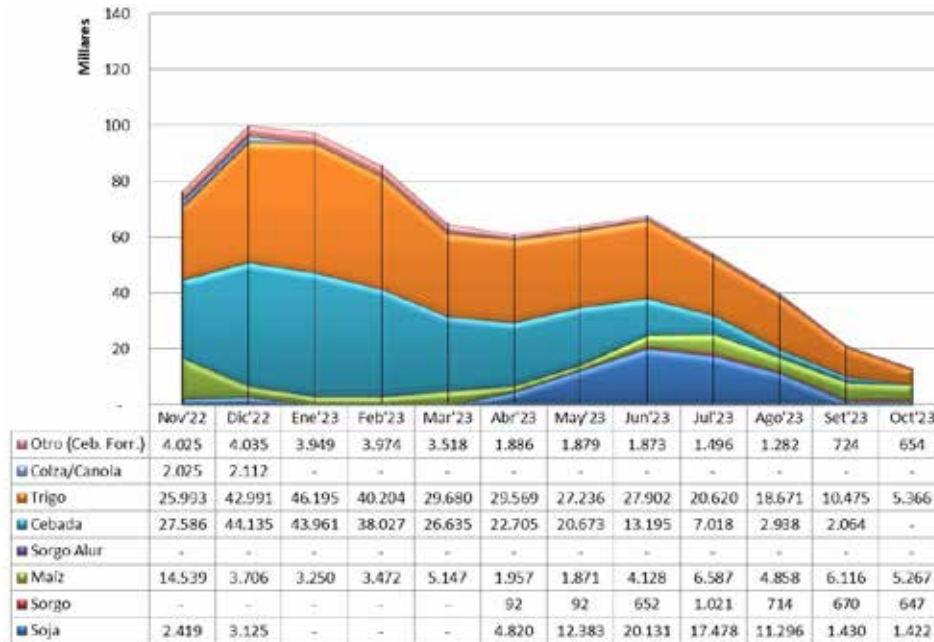


A continuación, los gráficos para comparar con el ejercicio anterior:

Volumenes totales en acopio

Últimos 12 meses

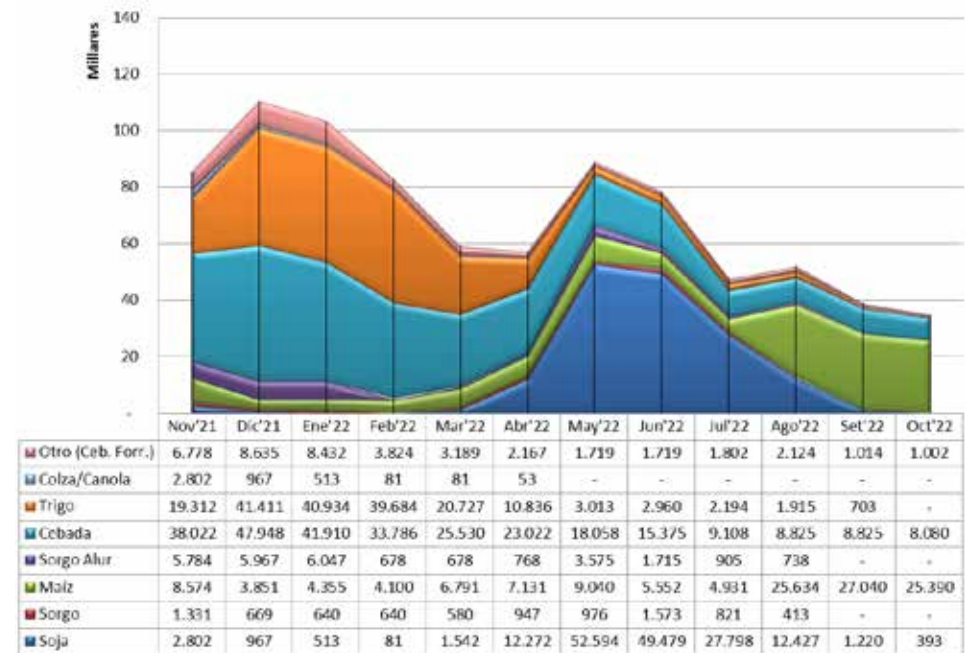
Máximo de 149.510 toneladas



Volumenes totales en acopio

Ejercicio 2021-2022

Máximo de 143.010 toneladas



Una mención especial para la consolidación del espacio de recibo y acondicionamiento en Nueva Palmira por arrendamiento de instalaciones y la consecuente exploración de arrendamiento de servicios a terceros, en colza, en nuestra planta de Agraciada, a punto de concretarse.



El procesamiento de semillas

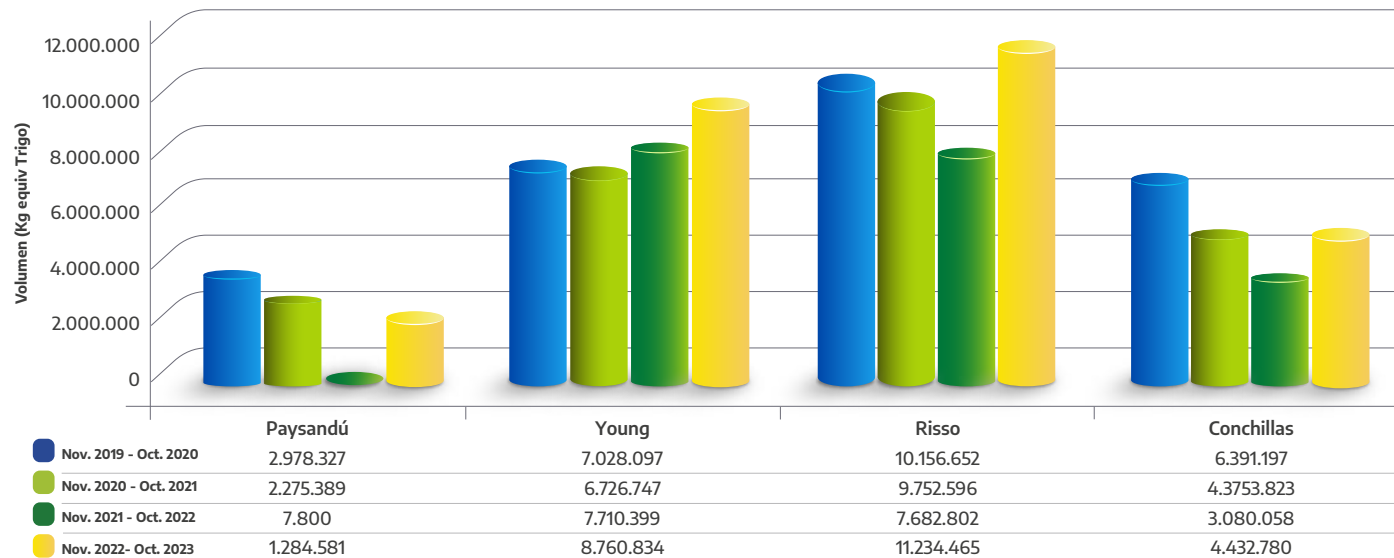
Nuestras plantas de procesamiento produjeron **18.313 toneladas** de semilla limpia (un aumento de casi un **40%** sobre el volumen del ejercicio anterior), el registro más alto de los últimos 5 años en las plantas de Young, Riso y Conchillas.

Producción de
semilla limpia

18.313
TONELADAS

Ejercicio 2022- 2023

Procesamiento de Semillas por Centro de Operación
Acumulado 2019/20 a 2022/23



La fabricación de alimentos balanceados

En la fábrica de balanceados se alcanzó nuevamente un récord de producción con **39.790 toneladas** durante el ejercicio, con un **incremento de más de un 7% sobre la producción del ejercicio anterior** (8,5% en façón para PROLESA y 6,6% para la Cooperativa).

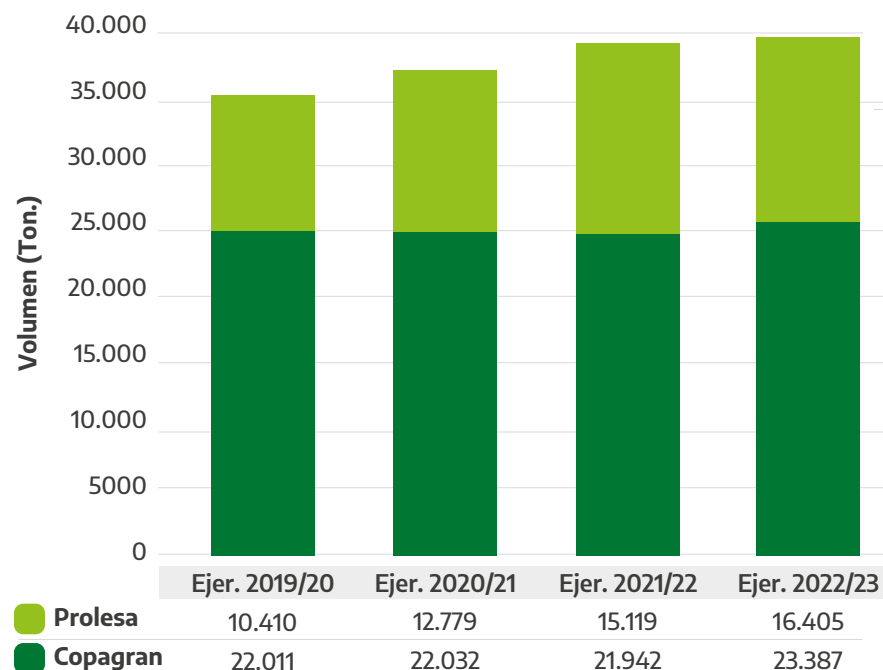
El **70%** de la producción se despachó a granel.

Se mantuvo en un **41%** el volumen fabricado a façón para PROLESA.

El pelletizado volvió a ubicarse en el 60% de la fabricación, mientras la mezcla molida se ubicó en un 22% y los granos molidos en un histórico 15%.



Evolución de 3 Ejercicios fabricación balanceados

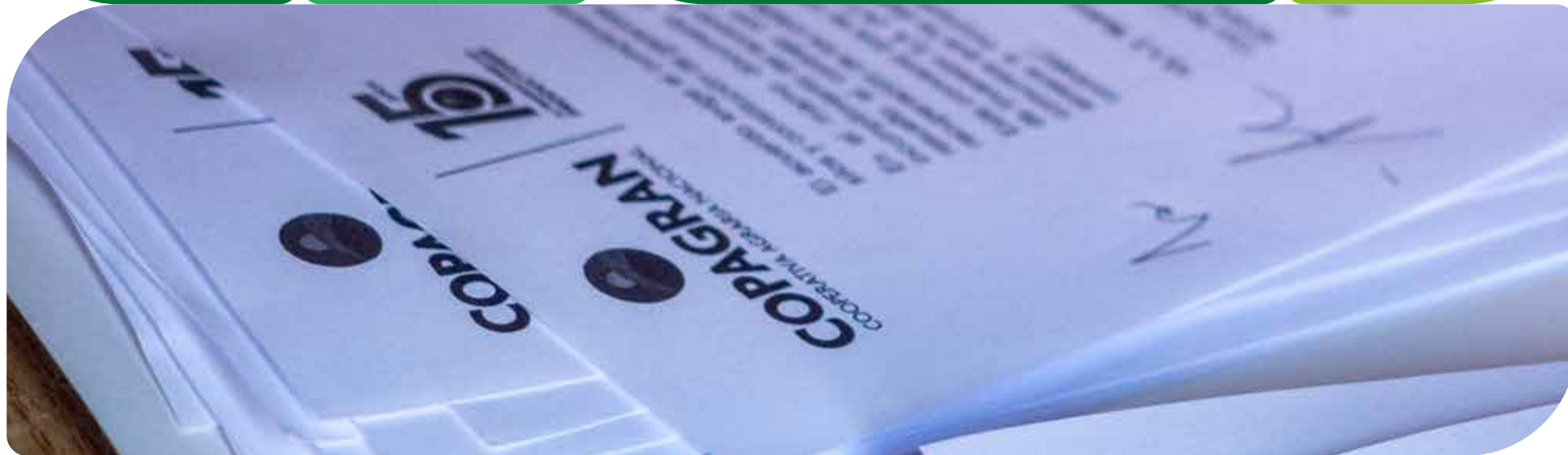


Asumimos el desafío de buscar soluciones para la mejora de la productividad y aumento de la producción en la fábrica de balanceados, al tiempo que renegociamos con buen suceso un contrato de façón con PROLESA, recientemente formalizado, en el que se aumenta el compromiso de compra de servicios por la empresa de insumos para la lechería de CONAPROLE. Dicho acuerdo fortalece la demanda y proporciona mayores certidumbres a la hora de planificar la producción.

En ese marco construimos análisis de costos, ingresos y de viabilidad de alternativas de inversión y financiamiento que contribuyeron a la toma de decisiones y fortalecimiento del trabajo en el área.



ÁREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE E INFORMÁTICA



Área administrativa y contable

Se llevó a cabo la implementación del nuevo sistema de gestión integral, con el cual estamos elaborando los estados financieros de este ejercicio.

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.
- Información financiera y proyecciones ante el evento climático.

Se comienzan a construir nuevos informes de gestión para las distintas líneas de negocio.

Se construyó, además de los estados contables de acuerdo a las normas, el balance de gestión por negocios y el presupuesto también por negocios para el ejercicio siguiente.

En el presente ejercicio se realizaron pagos capital e interés al BROU-AFISA por USD 1.034.824, cerrando el ejercicio con un acumulado de pagos totales y ajustado de U\$S 15.491.664, sin considerar bonificaciones por pagos anticipados o fuera de cronograma.

Damos opinión e información en diversas encuestas empresariales:

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

Sistemas informáticos

En el ejercicio 22/23 culmina la implantación de la re-ingeniería de los procesos, estudio realizado en el ejercicio anterior.

Se define no solo cambiar el ERP central de INSIS, sino reformar y anexar el conjunto de sistemas colaborativos específicos de cada área:

- Granos, control de las plantas y negocios.
- AgroStock (balanza, UP, manejo de planes).
- Módulo switch de balanceado, enlaza la fábrica con Granos y GCI.
- Contratos de compra venta de granos y semilla.
- Fletes, registro de su compra, pago y el recupero de los mismos.
- eGi, nuevo sistema de gestión de información e interfaces.

Infraestructura:

- Nuevo servidor de base de datos MariaDB (Open Source) para Gci Web.
- Nuevo servidor para el Sistema de Sueldos.
- Nuevo servidor para el Sistema de Contratos.
- Se cambian los servidores locales del interior y el servidor de correo.

Sistemas:

- Cambio del ERP a GCI Web.
- Actualizar a nueva versión el sistema de Sueldos con posibilidad de visualización de los recibos en la Web por parte de los funcionarios.
- Comenzar con la instalación de Contratos, el nuevo sistema de compra y venta para granos y semilla.
- Reescribir el módulo switch de balanceados.
- Anexar nuevas funcionalidades al sistema de Fletes.
- Uso de eGI, sistema que colabora con las interfaces mediante WS y genera reportes conectando las distintas BD.

ÁREA ECÓNOMICA FINANCIERA



En el ejercicio considerado hubo un crecimiento inflacionario del 4,304% y un tipo de cambio promedio de USD 1 = \$ 38,68, lo que representa un 7.42% por debajo del promedio del año anterior que fue USD 1 = \$ 41,79. Por su parte, las tasas de interés internacionales se mantuvieron en los niveles mostrados al cierre anterior, consolidando esa suba.

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

- Se renovaron las líneas bancarias en condiciones similares a las del ejercicio anterior, recibiendo apoyo ante la histórica sequía que tuvo el país.
- Se mantuvo una buena calificación crediticia.
- 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 (INACOO) para el financiamiento de pequeños y medianos productores.
- Se continuó incentivando y colaborando con pequeños y medianos productores para la obtención de créditos “SIGA”.
- Participamos de la reunión técnica solicitada por CAF al MEF, siendo recibidos por las direcciones de Tributaria, COMAP y Política Comercial, en dicha reunión intercambiamos posiciones vinculadas a instrumentos tributarios para el fomento del cooperativismo.





COPAGRAN

COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL

DE PRODUCTORES PARA
PRODUCTORES

copagran.com.uy |    copagranuy