



**COPAGRAN**  
COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL

**MEMORIA ANUAL  
Y ESTADOS FINANCIEROS**

**2024 - 2025**

EJERCICIO 01/11/2024 - 31/10/2025

Abril, 2026



# Índice

<b>MENSAJE DEL CONSEJO DIRECTIVO</b>	<b>05</b>		<b>40</b>
<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>07</b>		<b>42</b>
<b>COBERTURA GEOGRÁFICA</b> Áreas, infraestructura y recursos Sociedades y membresías Socios	<b>09</b>	<b>• SEMILLAS</b> Ingresos operativos <b>Semillas de cultivo</b> Colza, Trigo, Cebada, Soja, Maíz, Girasol <b>Semillas Forrajeras</b> Avena, Raigrás, Festuca, Leguminosas	<b>44</b>
<b>ESTRUCTURA POLÍTICA</b>	<b>13</b>		
<b>ESTRUCTURA DE GESTIÓN</b>	<b>14</b>		
<b>APOYO TÉCNICO</b>	<b>15</b>	<b>• INSUMOS</b> <b>Agroquímicos</b> <b>Fertilizantes</b>	<b>70</b>
<b>DATOS IDENTIFICATORIOS</b> Inscripciones Sucursales Domicilio legal	<b>16</b>	<b>ÁREA DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA</b> Ingeniería, Mantenimiento y Procesos Acopio de granos Prosesamiento de semillas Fabricación de alimentos balanceados	<b>78</b>
<b>AUTORIDADES</b> Consejo directivo Comisión fiscal	<b>18</b>	<b>ÁREA ADMINISTRATIVA CONTABLE E INFORMÁTICA</b> Área administrativa y contable Sistemas informáticos	<b>88</b>
<b>INFORMACIÓN</b> Organización y administración Autonomía e independencia Planificación estratégica y plan anual de actividades Transparencia en la gestión	<b>20</b>	<b>ÁREA ECÓNOMICA FINANCIERA</b>	<b>92</b>
<b>NEGOCIOS</b> <b>• GRANOS</b> Trigo, Cebada, Colza, Soja, Maíz, Sorgo, Giraso, Consideraciones finales en relación al negocio de granos	<b>30</b>	<b>RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE</b> Acciones en la organización, gestión de la seguridad y salud laboral Acciones medioambientales La calidad y las buenas prácticas como valor esencial COPAGRAN en Sociedad Capacitación	<b>94</b>



GAP

MEGA

COPAGRAN  
PLANTA RISSO

Consejo Directivo de COPAGRAN  
Período 2024 – 2025

Presidente | Ing. Agr. Juan Manuel García  
Secretario | Téc. Agr. Alejandro Solsona  
Vicepresidente | Ing. Agr. Mathias Mailhos  
Tesorero | Sr. Alberto Urrestarazú  
Vocal | Dr. Pablo Vanzini

# Mensaje del consejo directivo



### Estimados/as socios/as:

El ejercicio que finaliza ha sido particularmente desafiante y estuvo marcado por una serie de cambios y decisiones relevantes, algunas de ellas especialmente difíciles, en un contexto de creciente competitividad del sector y de importantes transformaciones internas.

El proceso de recambio generacional, que venía desarrollándose de forma natural a partir de la jubilación de colaboradores que ocuparon posiciones clave dentro de la organización, continuó durante este ejercicio con la selección de un nuevo gerente general. Luego de un proceso de búsqueda y evaluación, se definió la designación del Ing. Agr. Juan Ignacio Buffa para ocupar el cargo de máxima responsabilidad ejecutiva de la Cooperativa.

Frente a esta coyuntura, caracterizada por la renovación del equipo directivo y gerencial, el cumplimiento de 20 años de vida institucional y habiendo transcurrido más de 13 años desde la elaboración del último Plan Estratégico, el consejo directivo entendió que era un momento oportuno para repensar la Empresa: su situación actual, sus desafíos, oportunidades y su proyección futura.

Luego de analizar distintas alternativas, se resolvió avanzar en un proceso de reflexión estratégica que comenzó con un diagnóstico pormenorizado de cada línea de negocio. A partir de dicho diagnóstico, y con la participación de la gerencia general, gerencias de línea, gerencias comerciales, delegados, comisión fiscal y consejo directivo, se realizaron diversos talleres en los que se definieron una nueva visión, misión y valores, así como los pilares estratégicos que dieron lugar a un plan de acción. Todo este proceso se llevó adelante sin perder el foco en el socio, con el objetivo de construir una empresa más moderna, eficiente, ágil y rentable, capaz de competir en mejores condiciones, continuar creciendo, invertir y generar negocios sustentables para socios y clientes.

Para alcanzar los objetivos planteados fue considerada necesaria una reestructura organizativa y financiera. En este sentido, y luego de evaluar distintas opciones, se comenzó a trabajar en el diseño de una reestructura financiera integral, que incluye la liquidación de AFISA, la liberación de garantías y la adecuación de la estructura financiera a las nuevas necesidades de la Cooperativa.

Desde el equipo gerencial se trabajó intensamente en la definición de un nuevo modelo operativo, el cual fue presentado a los delegados en la localidad de Young. En síntesis, se introdujeron cambios en la forma de trabajo de las plantas de acopio, planta de balanceados y plantas de procesamiento de semillas, con el objetivo de reducir costos fijos y dotarlos de mayor flexibilidad, sin afectar la operativa ni la calidad de los servicios. Asimismo, se definió el cierre de tres locales comerciales (Guichón, Nuevo Berlín y Palmitas), dando lugar a la creación de centros de distribución de insumos con alcance regional, buscando un uso más eficiente de los stocks, la minimización de fletes internos y la reducción de

vencimientos de productos. Para coordinar esta nueva modalidad se creó el cargo de coordinador de centros de distribución.

Como consecuencia de esta reestructura y de los cambios en la organización comercial, se produjo la desvinculación de 42 personas y la jubilación de 16 colaboradores, totalizando una reducción de 58 funcionarios en la plantilla permanente. Esta ha sido una de las decisiones más difíciles y dolorosas en la historia de COPAGRAN; no obstante, es importante destacar que el proceso se llevó adelante sin conflictos y sin afectar la operativa ni la calidad de los servicios brindados a los socios.

También se realizaron ajustes en el organigrama, destacándose la designación de Fernando Secco como gerente comercial, continuando además con la gerencia de granos. El área comercial de balanceados pasó a integrarse al área de negocios ganaderos y se decidió cerrar el negocio de intermediación de ganado. Asimismo, se incorporó un generalista en recursos humanos, un cargo considerado clave y pendiente desde el Plan Estratégico 2011.

Durante el ejercicio se organizó la Jornada de Cultivos y Mercados en la ciudad de Mercedes, que contó con una excelente convocatoria y una muy buena repercusión. Se creó además un comité para el análisis de cuentas complejas, estudiando cada caso en forma individual y evaluando alternativas de recupero y mejora de garantías.

En el área productiva, se continuó impulsando los cultivos de girasol y maíz, así como la diversificación y mejora de mercados para los cultivos tradicionales como soja, colza, carinata, cebada y trigo. Se siguió fortaleciendo el asesoramiento técnico a los productores, con énfasis en agricultura de precisión, y mejorando constantemente la aplicación de seguimiento de cultivos, tanto para técnicos como para productores. Se firmó un convenio con PROLESA para la realización de proyectos de riego “llave en mano” y se lograron acuerdos con empresas semilleras que permiten ampliar la oferta de opciones, incrementar el área de semilleros —negocio que agrega valor a los productores— y aumentar la actividad industrial.

Asimismo, se avanzó en la recombinación de activos, logrando la venta y el arrendamiento de varias propiedades que anteriormente no generaban retorno económico.

Durante el ejercicio se mantuvieron reuniones con numerosas autoridades e instituciones, entre ellas la Presidenta de INACOOOP, el Ministro de Trabajo, el Ministro de Economía en funciones, autoridades del MGAP, el Presidente y Gerente General del Instituto Nacional de Colonización, el Directorio del BROU, CAF, PROLESA e INIA, entre otros.

El consejo directivo continuó sesionando mensualmente en distintas filiales, generando espacios de intercambio con los respectivos consejos de filial, apostando a fortalecer la comunicación entre directivos locales y centrales.



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

-  Confiabilidad
-  Foco en eficiencia y rentabilidad
-  Espíritu cooperativo
-  Profesionalismo
-  Compromiso con nuestra gente



## Nuestra **Misión**

Somos una cooperativa agropecuaria que impulsa el desarrollo de nuestros socios y clientes, ofreciéndoles productos y servicios de alta calidad y competitivos, promoviendo la sostenibilidad y la innovación en el sector agropecuario.

## Nuestra **Visión**

Ser una empresa rentable y competitiva, que recompensa a sus dueños por la inversión y el volumen de actividad que tienen con la cooperativa.

## **Pilares Estratégicos**

### **Rentabilidad**

Una empresa con foco en la rentabilidad.

### **Propiedad y Gobierno**

Una cooperativa con derechos de propiedad bien definidos.

### **Sostenibilidad**

Una empresa solvente y con capacidad de invertir.

### **Modelo de gestión**

Una gestión eficiente y ágil respuesta al productor.

# 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.

## PAYSANDÚ

- Paysandú  
Dr. Verocay 749 - T. 4722 2178
- Guichón  
Dr. Pazos 245 - T. 4742 2126

## RÍO NEGRO

- Young  
Montevideo 3511 - T. 4567 3111
- Nuevo Berlín  
Romay y Paysandú s/n - T. 4568 2202
- San Javier

## SORIANO

- José Enrique Rodó  
Ruta 2 Km. 209 - T. 4538 2152
- Pueblo Riso

## COLONIA

- Ombúes de Lavalle  
Zorrilla de San Martín 885 - T. 4576 2098
- Carmelo  
Cont. Zorrilla de San Martín 906 - T. 4542 2556
- Nueva Palmira  
Gral. Artigas 1382 - T. 4544 6018
- Agraciada
- Conchillas
- Víboras

## MONTEVIDEO

- Sede Administrativa  
Av. 18 de Julio 1645, Piso 8 - T. 2408 7887

- PLANTAS
- LOCALES DE VENTA
- OFICINAS COMERCIALES





## Áreas, infraestructura y recursos

- Área de influencia: 4:000.000 has.
- Área directa: 650.000 has.
- Área administrada bajo contrato/seguimiento: 115.300 has.
- 11 plantas de silos con capacidad para más de 140.000 toneladas métricas.
- 6 locales de venta.
- 2 oficinas comerciales.
- Producción y elaboración de semillas.
- Fabricación de productos para la nutrición animal.
- 182 funcionarios y 13 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



**URUPÓV**  
SEMILLA LEGAL



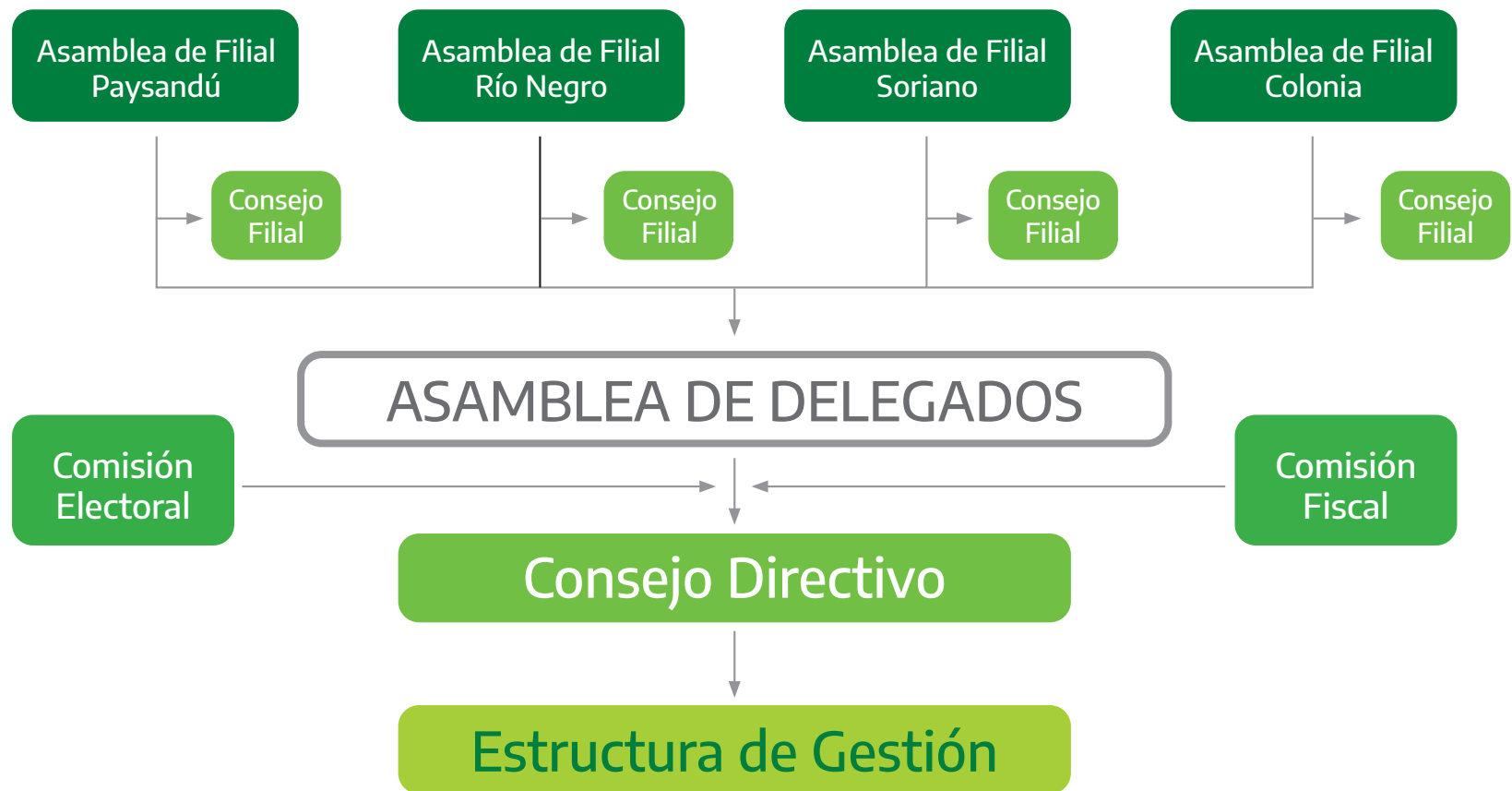


## Socios

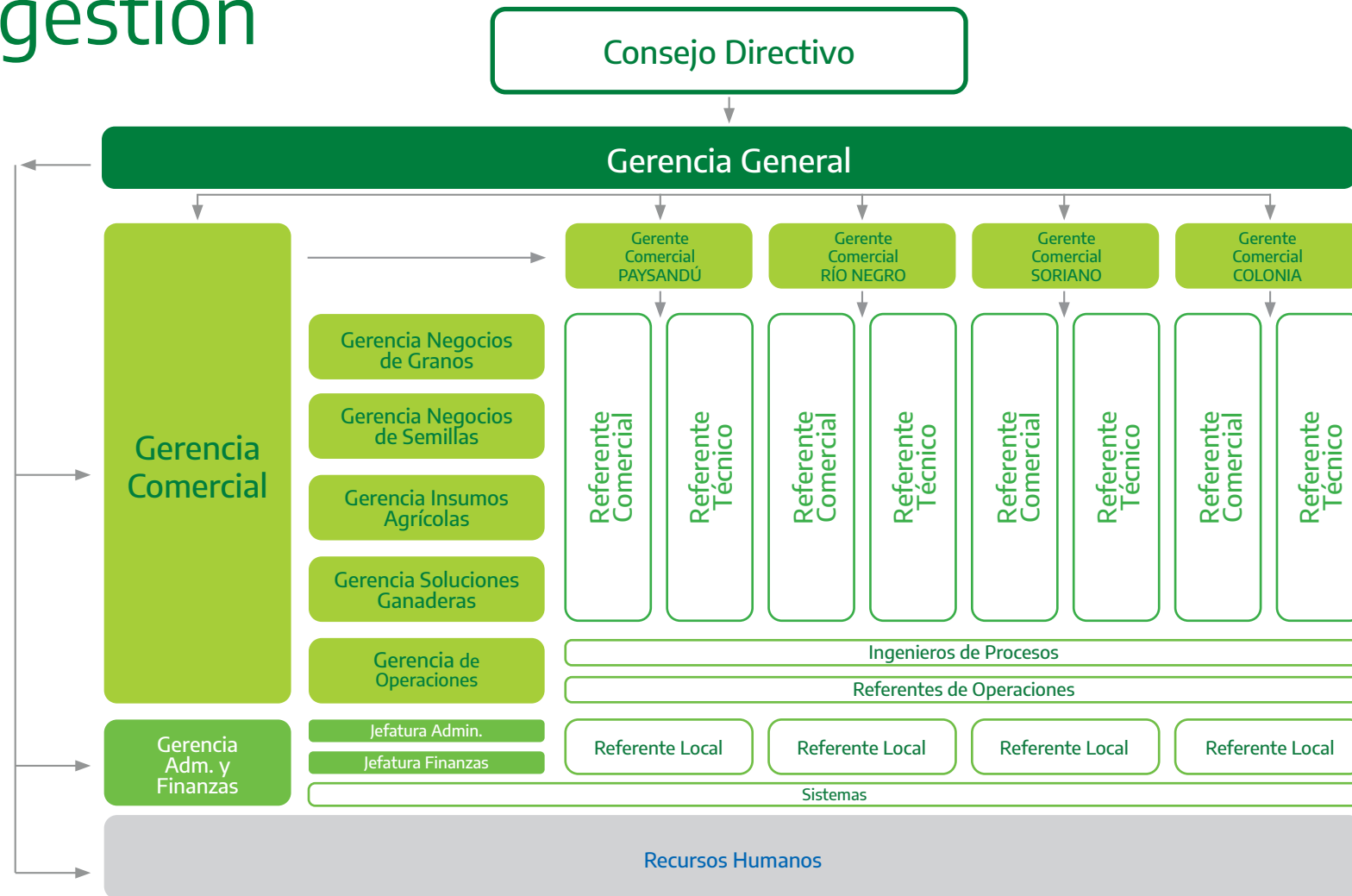
Todas las personas físicas, sociedades civiles con contrato escrito, sociedades de fomento rural y demás entidades jurídicas habilitadas por la ley, podrán adquirir la condición de socio de la Cooperativa, siempre que cumplan con los siguientes requisitos (Artículo 8. Condiciones):

- 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

## Locales de venta:

### **Sucursal Paysandú - Paysandú**

Dr. Verocay 749 | Tel.: 4722 2178

### **Sucursal Young - Río Negro**

Montevideo 3511 | Tel.: 4567 3111

### **Sucursal José E. Rodó - Soriano**

Ruta 2 Km. 209 | Tel.: 4538 2152/2040

### **Sucursal Ombúes de Lavalle - Colonia**

Zorrilla de San Martín 885 | Tel.: 4576 2098

### **Sucursal Carmelo - Colonia**

Cont. Zorrilla de San Martín 906 | Tel.: 4542 2556

### **Sucursal Nueva Palmira - Colonia**

Gral. Artigas 1382 | Tel.: 4544 6018

## Oficinas comerciales:

### **Sucursal Nuevo Berlín - Río Negro**

Romay y Paysandú s/n | Tel.: 4568 2202

### **Sucursal Guichón - Paysandú**

Dr. Pazos 245 | Tel.: 4742 2126

## Domicilio Legal

### **Sede Central:**

Av. 18 de Julio 1645 Piso 8, Montevideo, Uruguay

Tel.: + 598 2408 7887

- [copagran@copagran.com.uy](mailto:copagran@copagran.com.uy)
- [www.copagran.com.uy](http://www.copagran.com.uy)
- [www.facebook.com/CopagranUy](https://www.facebook.com/CopagranUy)
- [x.com/CopagranUy](https://x.com/CopagranUy)
- [instagram.com/CopagranUy](https://instagram.com/CopagranUy)

# Presentación

El viernes 25 de abril de 2025 se reúne la Asamblea Ordinaria de Delegados en el salón del Hotel Crystal Tower en Montevideo.

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 tres suplentes.

No correspondió elección de integrantes de la Comisión Electoral Central en este período.

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

## Consejo Directivo

### Titulares

Solsona, Alejandro (Electo 2024)  
Urrestarazú, Alberto (Electo 2024)  
Coscia, Nestor  
García, Juan Manuel  
Bide, Fernando  
Mailhos, Mathias  
Vanzini, Pablo

### Suplentes

Dumestre, Juan  
Banchemo, Emiliano  
Caravia, Emiliano

El Ing. Agr. Juan Manuel García resulta electo nuevamente como Presidente del Consejo Directivo para el período 2025-2026.

## Comisión Fiscal

### Titulares

Cibils, Alberto (Electo 2024)  
Leban, Gustavo (Electo 2024)  
Rostán, Edgardo

### Suplentes

Nadal, Nicolás  
Waksman, Pablo  
Benitez, Luis

El viernes 2 de mayo de 2025, 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 de los titulares como suplentes.

El miércoles 14 de mayo de 2025 la Comisión Fiscal toma posesión de los respectivos cargos. Se decide continuar como hasta el momento, funcionando indistintamente sin adjudicar cargos de Presidente, Vicepresidente y Secretario.

El miércoles 14 de mayo de 2025, en sesión de Consejo Directivo se realiza la toma de posesión y distribución de cargos entre los titulares electos, quedando integrado dicho órgano de la siguiente manera:

Ing. Agr. Juan Manuel García	<b>Presidente</b>
Ing. Agr. Mathias Mailhos	<b>Vicepresidente</b>
Téc. Agr. Alejandro Solsona	<b>Secretario</b>
Sr. Alberto Urrestarazú	<b>Tesorero</b>
Dr. Pablo Vanzini	<b>Vocal</b>

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



# Información

## ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

**A) Cantidad de socios y total de socios activos al 31/10/2025: 643**

**B) Altas y bajas del ejercicio:**

- Altas del ejercicio: **6 altas**
- Bajas del ejercicio: **0 bajas**

**Solicitudes de afiliación aprobadas y rechazadas:**

- **6 solicitudes de afiliación aprobadas; ninguna rechazada.**

**C) Devolución de partes sociales cumplidas y pendientes:**

No corresponde.

**D) Cantidad de asistentes a Asamblea Ordinaria y Extraordinaria:**

Asamblea Ordinaria de Delegados  
25/04/2025 - **11 Delegados**

No se realizan Asambleas Extraordinarias 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 **U\$S 18.492.**

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

Total de funcionarios al 31/10/2025: **182**

- Mujeres: **41**
- Hombres: **141**
- Promedio anual de funcionarios: **225**

**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 **\$ 1.974** el jornal y la remuneración media mensual en **\$ 91.461.**



### 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 en este período por el Ing. Agr. Fernando Bide, el Ing. Agr. Ulises Otheguy y el Téc. Agr. Juan Carlos Canessa. El Dr. Roque Almeida participa en la Comisión Nacional Honoraria de Sanidad Animal (CONAHSA), Pablo Waksman integra el Fondo de Enfermedades Prevalentes (brucelosis, tuberculosis) y Seguridad Rural, Andrés Benia integra la Comisión de Trazabilidad, y Jessica Baldi es delegada de la Comisión Honoraria de Jóvenes Rurales (CHJR).

#### CENTRAL LANERA URUGUAYA:

Durante el período 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 hasta su retiro de COPAGRAN en el mes de marzo. El Ing. Juan Ignacio Buffa continúa participando de las actividades.

#### URUPOV:

El Téc. Agr. Alejandro Solsona continúa participando como directivo en el actual ejercicio.

#### ANAPROSE:

Actualmente COPAGRAN no integra el Consejo Directivo.

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

No corresponde.

### L) Rendición de cuenta del fondo de capacitación:

No corresponde.

### 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, X, Instagram, WhatsApp), publicidad en prensa local, nacional y radial fue de **U\$S 42.270**.

### 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:

22 y 23/04/2025

Asamblea Ordinaria de Delegados  
(Realización conjunta)

25/04/2025

Asamblea Ordinaria de Delegados



## Otras actividades organizadas por la Cooperativa:

- Jornada de capacitación a campo. Prevención y manejo del empaste. Manejo efectivo del pasto, Ombúes de Lavalle.
- Jornada Anual de Pasturas Norte y Sur.
- Talleres con Delegados, Directivos y equipo gerencial sobre
- Diagnóstico e implementación del Plan Estratégico 2025-2030.
- Jornada del grupo de Jóvenes de Paysandú. Visita a establecimiento.
- Encuentro Anual de Producción y Mercados COPAGRAN 2025, Mercedes.





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.
- Participación en el Consejo Directivo de fin de año 2024, llevado a cabo en Trinidad, Flores.
- Agro en Punta, edición 2025.
- Asamblea General Ordinaria de CAF 2025.
- Participación activa en reuniones por Consejo de Salarios del Grupo 10, Subgrupo 20.
- OEA-INACOOOP-CAF: Evaluación y diagnóstico de la gestión empresarial de la cooperativa a través de un cuestionario y entrevista.
- A través del gerente han participado en las reuniones de las cooperativas denominadas Grupo Agrícola, donde se tratan distintos temas: Consejos de Salarios, Mesa Tecnológica de Oleaginosos, proyectos, entre otros.

## Otras actividades en las cuales también se participó:

- 5° Inauguración de la Cosecha de Trigo, Asociación Agropecuaria de Dolores.
- Jornada de Campo 2025, Maltería Uruguay.
- Expo Paysandú.
- Visita Campo Demostrativo de Pasture Genetics.
- 14° Encuentro Nacional de la Mesa Tecnológica de Oleaginosos.
- 10° Congreso de Semillas de las Américas.
- Crop Tour 2025, Colonia.
- Asamblea General Ordinaria y elecciones de URUPOV.
- Jornada de Cultivos de Verano de FUCREA.
- 41° Asamblea General Ordinaria de CAF.
- Lanzamiento del Círculo Industrial.
- Participación en la Instalación del Comité Nacional para el Año Internacional de las Cooperativas 2025.
- Reuniones de la Mesa Ejecutora de Grupo Génesis.
- Asamblea General Ordinaria Central Lanera Uruguay.
- Reuniones con SURCO SEGUROS por temas operativos de zafras.



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

Si bien el resultado del período 01/11/2024 al 31/10/2025 arrojó ganancia: Atendiendo al Capítulo IV art. 42 del Estatuto vigente de la cooperativa, se da cumplimiento al mismo, el cual establece que los excedentes netos de cada ejercicio económico deberán, primeramente, deducir las pérdidas acumuladas de períodos anteriores, por lo que, estando COPAGRAN remanente para otros destinos contemplados en literales A, B, C del art. en cuestión.

Mencionamos algunas de las actividades llevadas a cabo durante el ejercicio 2024-2025:

- Jornadas de Pasturas en Norte y Sur.
- Reconocimiento a socia de COPAGRAN Filial Colonia en el marco del 9M de CAF.
- Jornadas técnicas de capacitación.
- Jornada Anual en Mercedes de Producción y Mercados.
- Actividades del Grupo de Jóvenes.



**Ethel Hunzinker**  
Día Internacional de la Mujer

# Actividades del Grupo de Jóvenes COPAGRAN



## Grupo de jóvenes COPAGRAN filial Colonia

El grupo siguió sin actividades relevantes; estuvieron en búsqueda de jóvenes interesados en formar parte del grupo, pero no se logró gran actividad por motivos de estudios y trabajo de los jóvenes.

## Grupo de jóvenes COPAGRAN filial Paysandú

Las principales actividades en el período fueron:

- Encuentro Anual de Producción y Mercados (Mercedes).
- Participación con un Stand en la Exposición Rural de Paysandú.
- Recorridas a predios y distintos rubros.
- Visita para conocer la planta de Filial Paysandú.
- Reunión Directiva de Filial Paysandú.
- Espacios de reunión con el fin de planificar actividades, nuevas propuestas, así como también instancias de comunicación, participación y recreación.



# 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 declaración.





Granos



# Trigo

Durante el ejercicio 2024/25, la Cooperativa comercializó **130.603 toneladas** de trigo, consolidando el crecimiento en la participación de mercado registrado en el período anterior.

El 98% del volumen se destinó a exportación, destacándose Brasil como principal destino. Un 5% se canalizó vía terrestre.

**130.603**

TONELADAS



# Cebada

Se comercializaron **88.946 toneladas** provenientes de 19.925 hectáreas.

Destino: 80,5% mercado maltero y 19,5% forrajero, principalmente exportación.

Se reafirma la capacidad de operar en múltiples mercados optimizando el valor para los productores.

**88.946**

TONELADAS



# Colza

Se comercializaron **16.366 toneladas** entre colza y carinata originadas a través de 9.858 hectáreas bajo contratos. A pesar de la caída del área a nivel nacional, se mantuvo la superficie y aumentó la participación de mercado.

**16.366**

TONELADAS



# Soja

El volumen alcanzó **213.558 toneladas**, con destino mayoritariamente exportador.

Se trabajó con Operaciones y Logística para mitigar el impacto del protocolo de exportación a China y la presión de los embarques.

**213.558**

TONELADAS



# Maíz

Se comercializaron **40.109 toneladas**, de las cuales 8,5% fueron destinadas a procesamiento para alimentos balanceados.

**40.109**

TONELADAS



# Sorgo

Se comercializaron **584 toneladas**, reflejando la reducción del área a nivel nacional.

**584**

TONELADAS



# Girasol

Se comercializaron **10.978 toneladas** provenientes de 5.919 hectáreas.

Participación de mercado cercana al 53%, consolidando la estrategia de diversificación productiva, de manera de dar respuesta a la demanda de los socios

**10.978**

TONELADAS



## Consideraciones finales en relación al negocio de granos

En un ejercicio con buenos niveles productivos, se comercializaron más de **500 mil toneladas** de granos.

Se implementaron mejoras logísticas y comerciales que permitieron mayor eficiencia y crecimiento en participación de mercado.

COPAGRAN  
comercializó

**500.000**

TONELADAS

Ejercicio  
2024 - 2025



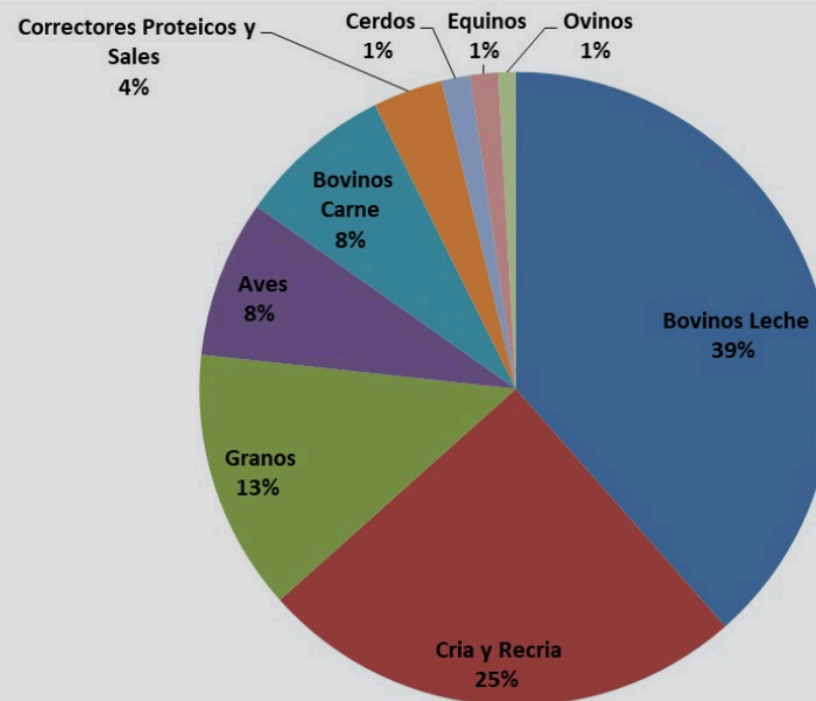


# Informe balanceados

La producción y comercialización de balanceados por COPAGRAN se presenta una relativa estabilidad con respecto al ejercicio anterior.

	2024	2025
<b>Producción (kg)</b>	17.226.044	16.883.842

Los destinos de producción principales continúan siendo los bovinos de leche y carne (adultos y cría- recría), destacando la participación en alimento para aves.



Continúa el acuerdo de façon para PROLESA con una importante participación en el volumen de producción anual.

	2024	2025
<b>Producción para PROLESA (t)</b>	18.022	16.152
<b>% de la producción total</b>	51.1%	48.9%





# Productos veterinarios

Las ventas del rubro Veterinaria durante el ejercicio 2024/25 fueron de U\$S 1.677.710, lo que representa una suba del 13.7% con respecto al ejercicio anterior, lo que consolida el crecimiento del rubro por segundo ejercicio consecutivo.

Ventas Veterinaria	EJ. 2021-22	EJ. 2022-23	EJ. 2023-24	EJ. 2023-24
Fac. USD/Ejercicio	1.492.250	1.342.932	1.476.132	1.677.710
Var. sobre ejercicio anterior	3,4 %	-11,1 %	9,9 %	13,7 %

VENTAS

---

CRECIÓ

↑

13.7%

---

FACTURACIÓN

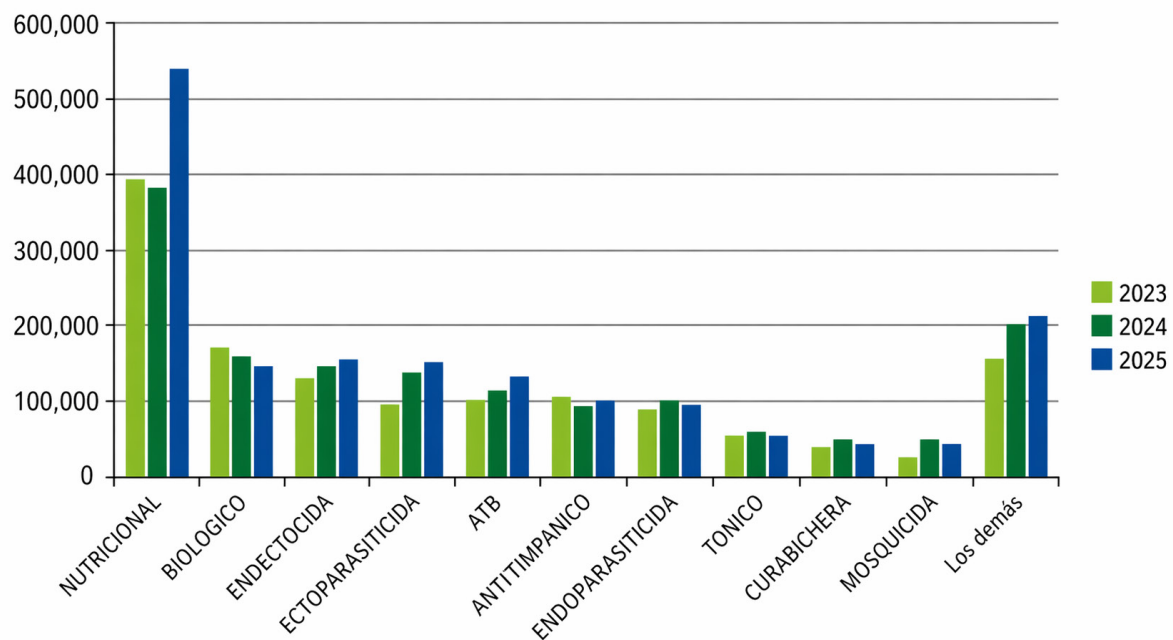
1.677.710

---

USD

Ejercicio 2024 - 2025

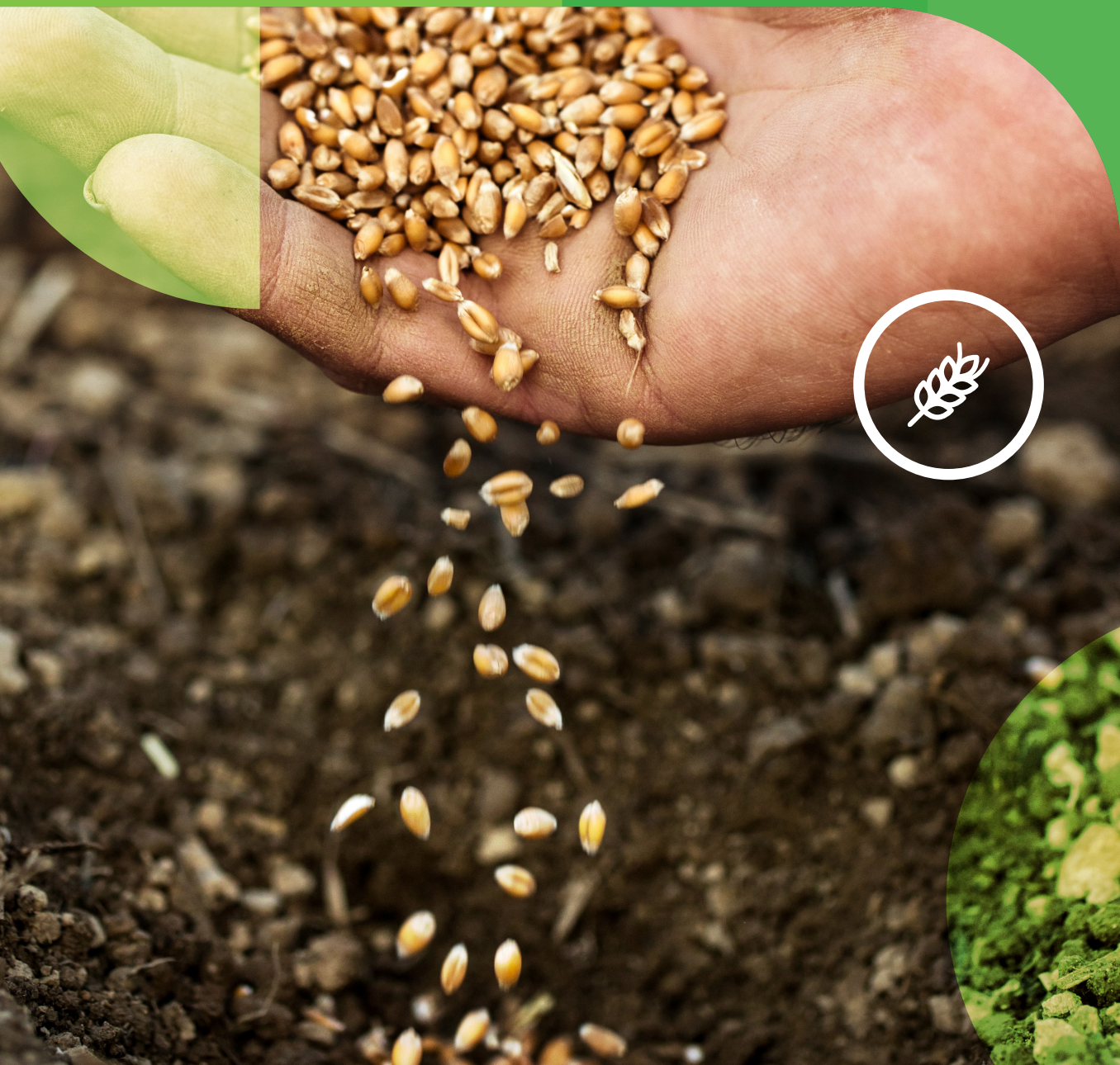
La evolución de las ventas por familia terapéutica se observa en el siguiente gráfico:



Destaca el incremento en la participación de los Nutricionales.

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





Semillas



## Ingresos operativos

La facturación de semilla en este ejercicio presentó un valor de 4% superior respecto al ejercicio 2020/21 que se viene tomando como referencia, pero cayó un 17% respecto al ejercicio pasado.

FACTURACIÓN  
DE SEMILLAS

BAJO



17%

### Ingresos Operativos / Ejercicio

### Venta de Semilla (USD)

### Variación en % respecto a 2020/21

	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25
Venta de Semilla (USD)	11.405.426	13.547.799	16.403.463	14.201.866	11.863.574
Variación en % respecto a 2020/21	100%	119%	144%	125%	104%

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



Semilla  
de cultivos



# Semilla de Colza



Luego del pico de área del cultivo de colza y de ventas de semilla del invierno 2022, el área de colza cayó, pero en este último ejercicio en análisis retomó valores apenas por debajo del pico de ventas de semilla del ejercicio 2021/22.

En el cuadro que sigue vemos además la participación relativa de cada una de las filiales.

## Venta de Semillas de Colza por Filial

FILIAL	Venta 2020/21 (Kg)	Venta 2021/22 (Kg)	Venta 2022/23 (Kg)	Venta 2023/24 (Kg)	Venta 2024/25 (Kg)	% Particip.
Colonia	6.180	19.052	9.770	1.840	7.020	13 %
Paysandú	5.260	14.940	8.970	12.680	16.580	32 %
Río Negro	5.620	17.339	14.680	4.550	16.420	31 %
Soriano	2.020	8.060	1.600	1.040	12.120	23 %
<b>TOTAL (Kg)</b>	<b>19.080</b>	<b>59.392</b>	<b>35.020</b>	<b>20.110</b>	<b>52.140</b>	<b>100 %</b>

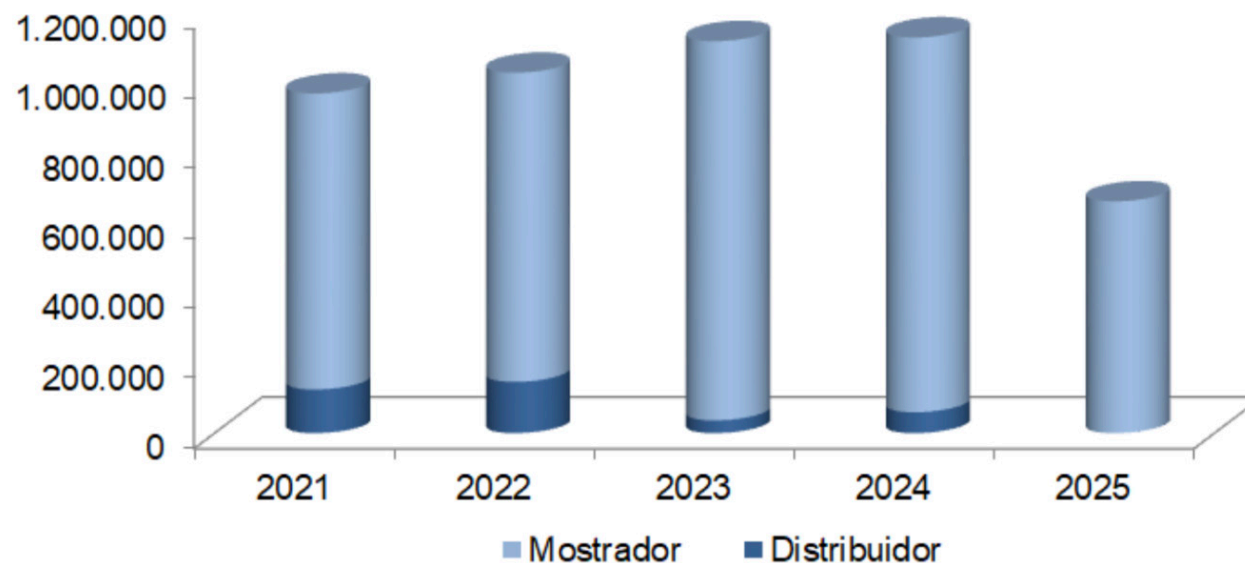


# Semilla de Trigo

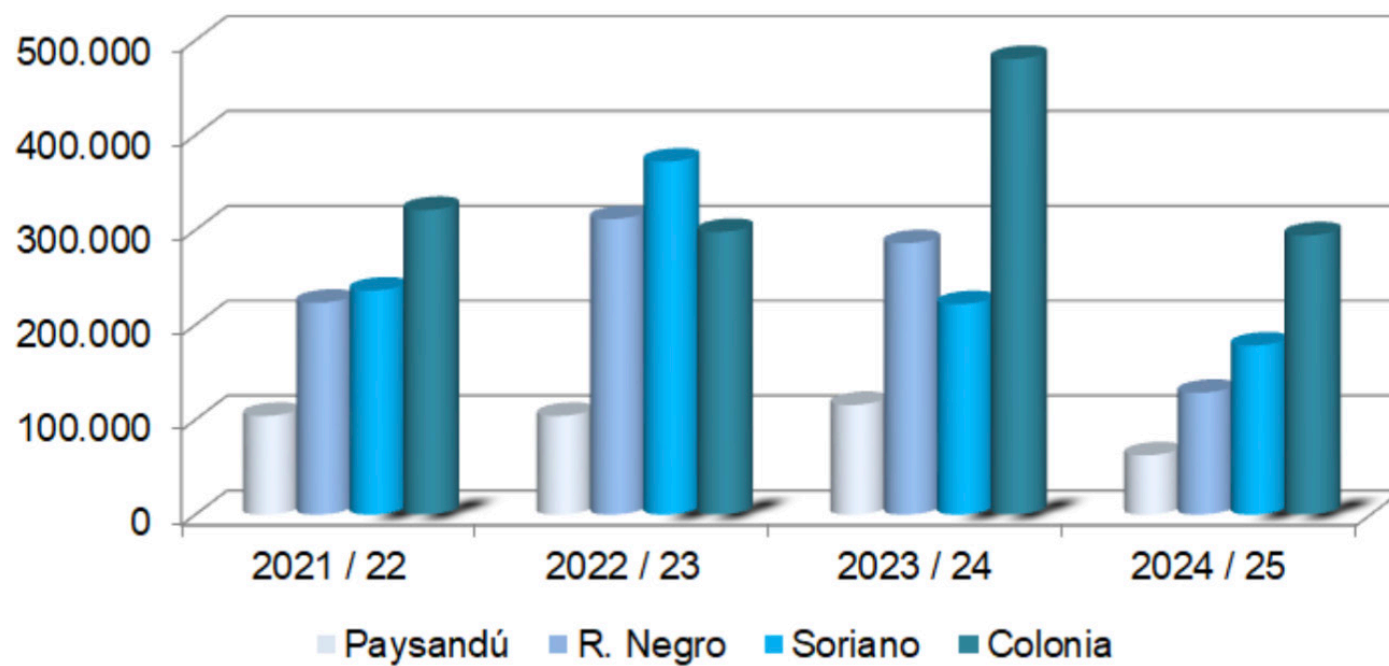


El volumen vendido de semilla de trigo representa un 32% menor al del ejercicio 2020/21 y un 40% inferior al del ejercicio pasado.

Venta en Kg de Semillas de Trigo por Año



Venta en Kg de Semillas de Trigo por Filial



# Semilla de Cebada



La facturación de semilla para el área que tenemos bajo contrato al cierre del ejercicio fueron 1.631 toneladas presentando una importante caída; por el contrario, la venta de semilla de cebada para otros destinos sigue en aumento, mostrando un significativo crecimiento año a año.

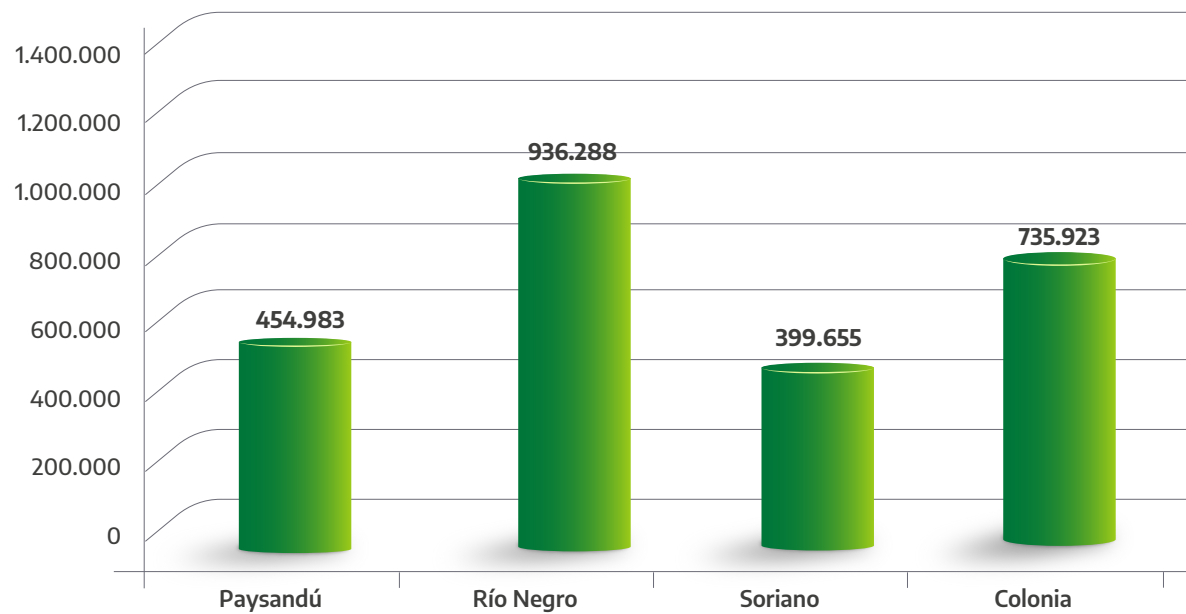
En el siguiente cuadro apreciamos las ventas directas a productor de semilla de cebada y también la producción de los semilleros que fueron facturados a las malterías.

## Ventas a Semillas (Kg) de Cebada de las 3 últimas zafras

EJERCICIO / DESTINO SEM.	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25
Cebada para Malteria	3.175.200	2.560.260	2.823.790	1.631.000
Cebada para otros destinos	101.390	144.300	249.500	877.500
<b>TOTAL</b>	<b>3.276.590</b>	<b>2.704.560</b>	<b>3.073.290</b>	<b>2.508.500</b>
<b>Producción Semilleros (Kg)</b>	7.402.218	4.646.972	4.560.888	3.340.353

En la siguiente gráfica vemos los kg facturados por filial, (incluye la cebada para otros destinos):

**Ventas a Semillas (Kg) de Cebada por Filial - Ej. 2024/25**



# Semilla de Soja



Las ventas de semilla de soja respecto al ejercicio pasado presentan un valor 21% más bajo en volumen del total comercializado, se aprecia una diferente participación de las filiales respecto al ejercicio anterior. La mayor parte de la explicación en la caída es la disminución en la participación de la filial Río Negro.

## Venta de Semillas de Soja por Filial

FILIAL	Ejercicio 2021/22		Ejercicio 2022/23		Ejercicio 2023/24		Ejercicio 2024/25	
	Kg	Part.%	Kg	Part.%	Kg	Part.%	Kg	Part.%
Paysandú	280500	16 %	312000	13 %	426140	17 %	411900	21 %
Río Negro	609500	36 %	940515	39 %	1318800	54 %	524501	27 %
Soriano	378460	22 %	560315	23 %	269220	11 %	540900	28 %
Colonia	440300	26 %	611261	25 %	443000	18 %	446700	23 %
<b>TOTAL</b>	<b>1708760</b>	<b>100 %</b>	<b>2424091</b>	<b>100 %</b>	<b>2456160</b>	<b>100 %</b>	<b>1924001</b>	<b>100 %</b>



# Semilla de Maíz



La venta de semilla de maíz se muestra en el siguiente cuadro donde se aprecia un 23% de crecimiento respecto al ejercicio pasado, siendo de todas formas un valor que no logra despegar de los históricos de ventas.

FILIAL	Ejercicio 2022/23		Ejercicio 2023/24		Ejercicio 2024/25	
	Bls.	Part. %	Kg	Part. %	Kg	Part. %
Paysandú	527	10 %	748	23 %	593	14 %
Río Negro	2560	50 %	1571	47 %	2134	52 %
Soriano	774	15 %	454	14 %	387	9 %
Colonia	1227	24 %	538	16 %	986	24 %
<b>TOTAL</b>	<b>5088</b>	<b>100 %</b>	<b>3311</b>	<b>100 %</b>	<b>4100</b>	<b>100 %</b>

# Semilla de Girasol

Las ventas de semilla de girasol siguen representando la minoría en volumen y facturación, con una importante variación inter anual según el área de siembra.



FILIAL	Ejecicio 2023/24		Ejecicio 2024/25	
	Bls.	Part. %	Bls.	Part. %
Paysandú	26	2 %	325	9 %
Río Negro	1321	82 %	2712	77 %
Soriano	238	15 %	491	14 %
Colonia	17	1 %	0	0 %
<b>TOTAL</b>	<b>1602</b>	<b>100 %</b>	<b>3528</b>	<b>100 %</b>

La filial de Río Negro sigue siendo la que concentra la mayor proporción de las ventas.





Semilla  
forrajeras



# Semilla de Avena

En el siguiente cuadro vemos las ventas de semilla de esta especie, la facturación en los mostradores registra un crecimiento del 4% respecto al anterior ejercicio y de un 21% respecto al ejercicio 2021/22.

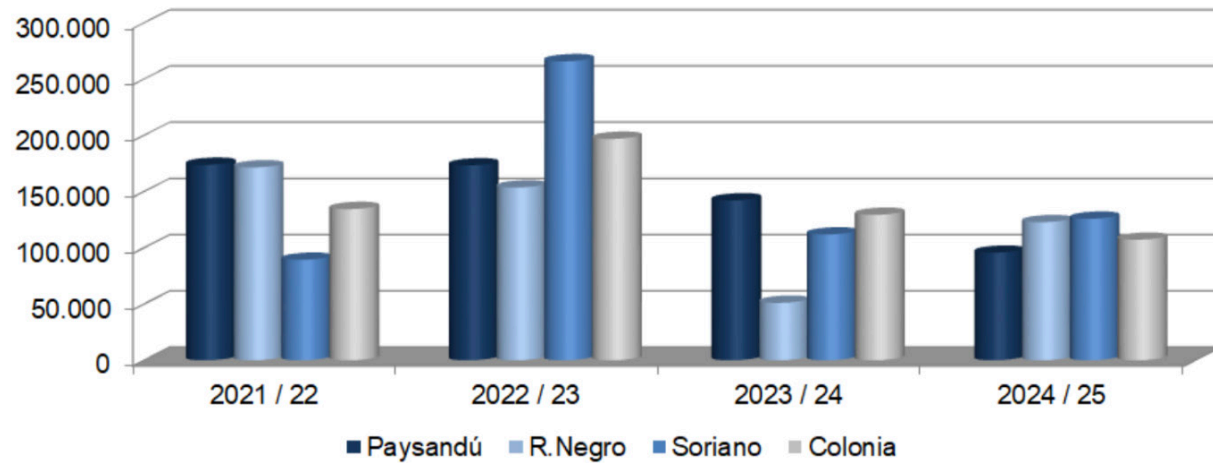
VENTAS MOSTRADOR

SUBIÓ



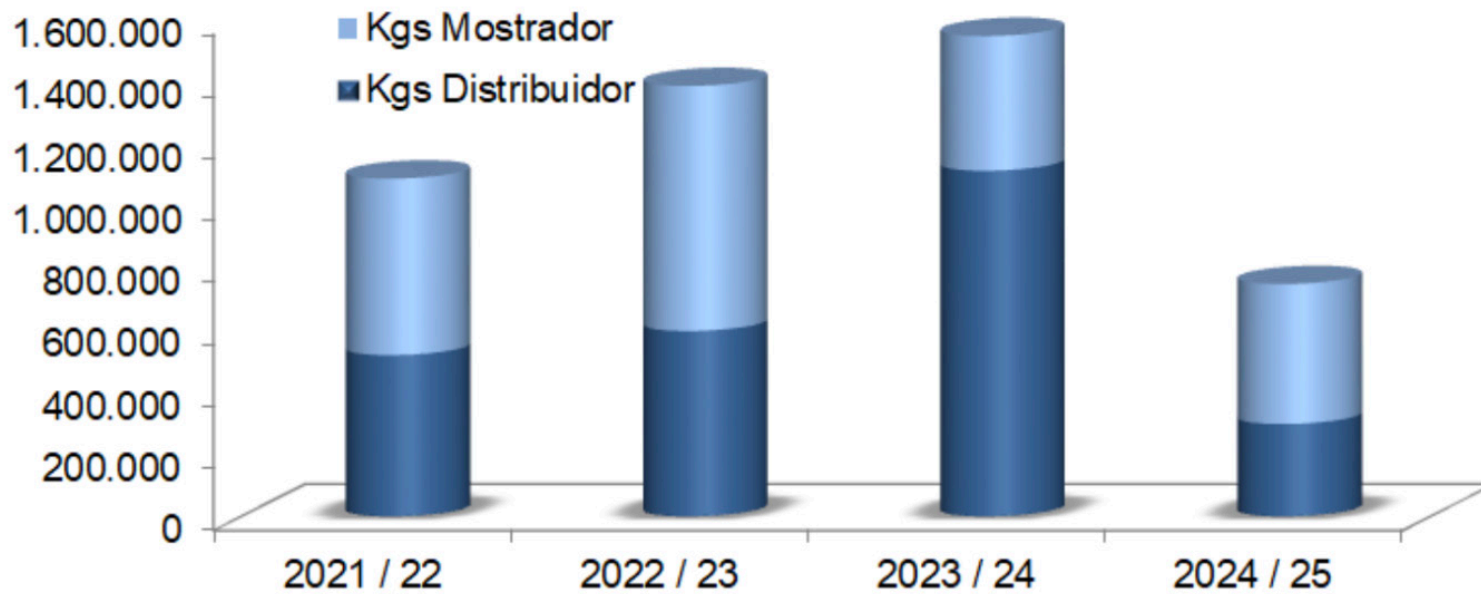
4%

Ventas a productor en Kg por Filial (AVENA)





En el siguiente cuadro vemos el aporte a la facturación de la venta a distribuidores, cuando analizamos las mismas vemos que representan el 27% del volumen del ejercicio anterior y el 57% del volumen del ejercicio 2021/22.



# Semilla de Raigrás

En el caso del Raigrás tenemos un crecimiento del 19% en kg de semilla vendida en mostradores con respecto al ejercicio pasado, y también un crecimiento del 28% la venta a distribuidores.

VENTAS MOSTRADOR

CRECIÓ



19%

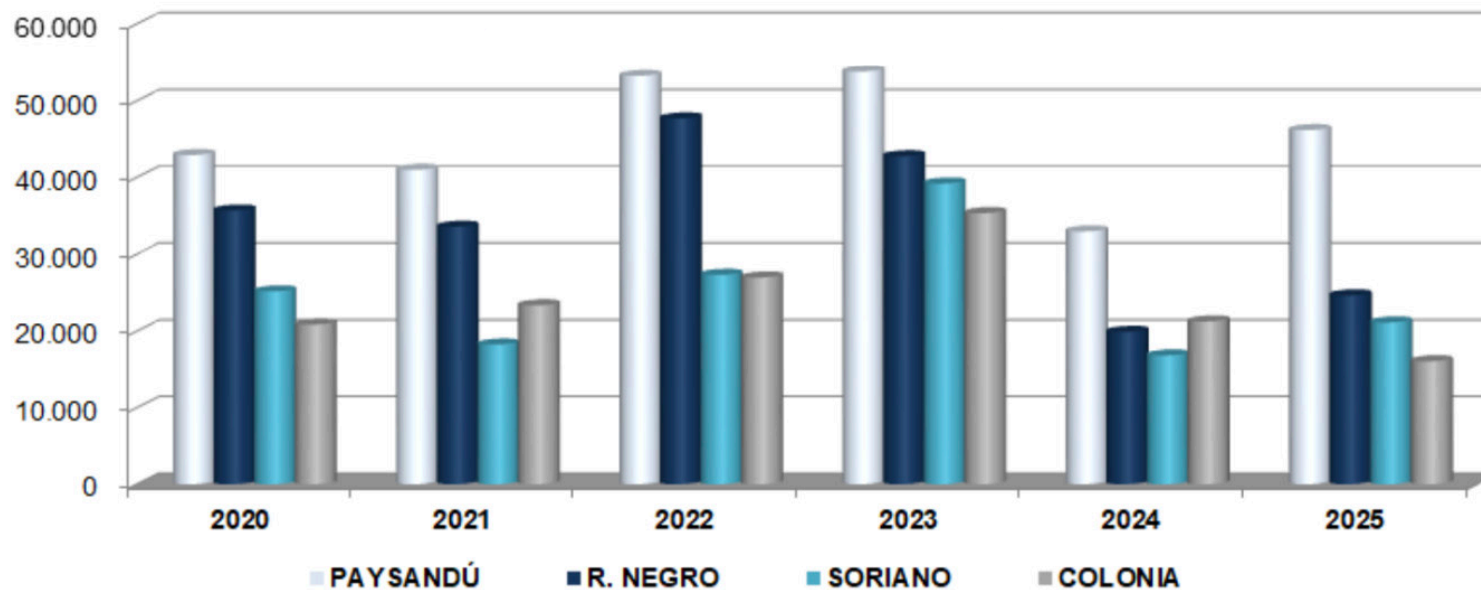
VENTAS DISTRIBUIDOR

CRECIÓ



28%

Ventas mostrador en Kg por Filial (RAIGRÁS)





Si sumamos los kg facturados para ambos destinos tenemos un registro 26% superior al del ejercicio pasado y un 17% respecto al ejercicio 2021/22.

# Semilla de Festuca

La venta total de semilla de festuca cayó un 6% en volumen total, manteniéndose relativamente estable las ventas de los mostradores y cayendo fuertemente la demanda por parte de distribuidores a partir del año 2022.

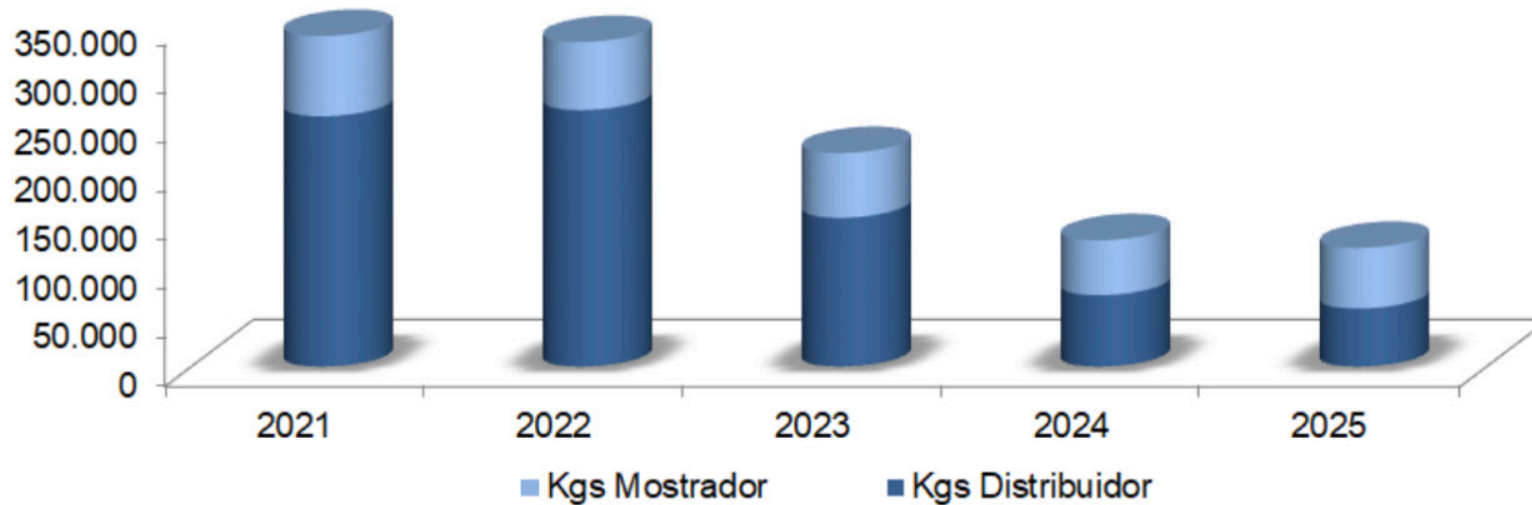
VENTAS MOSTRADOR

BAJO

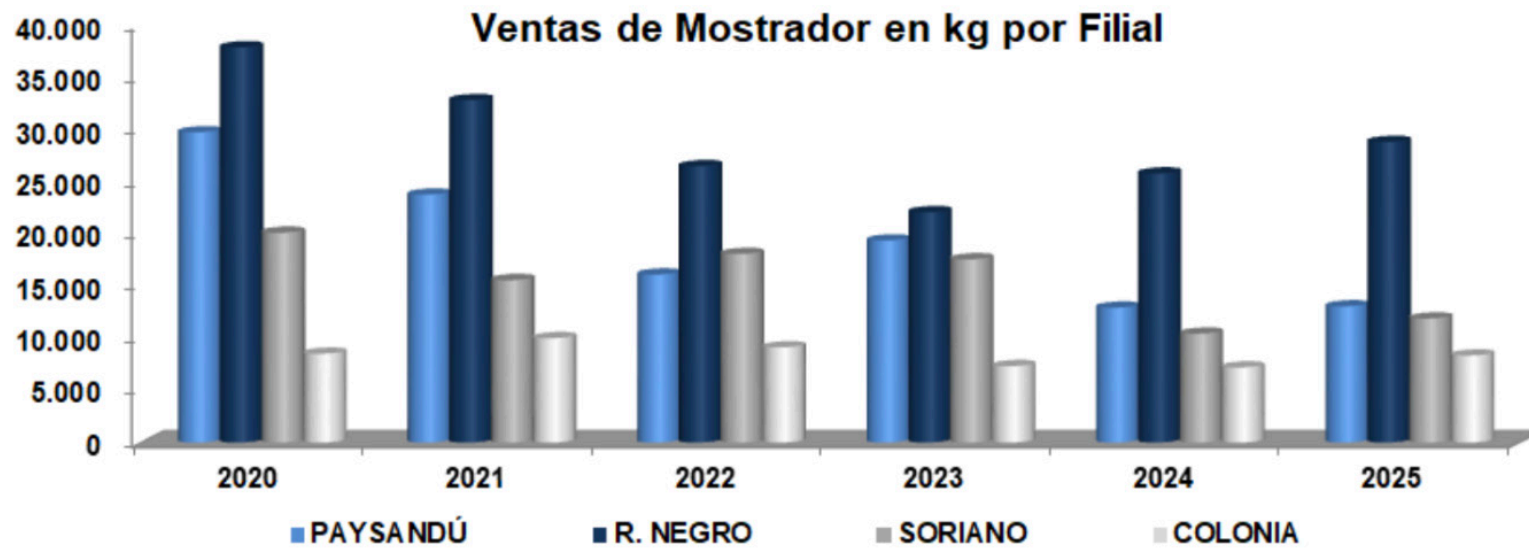


6%

Ventas mostrador vs. distribuidor



La participación de las diferentes filiales muestra un comportamiento bastante estable en las ventas de semilla de festuca en los últimos cinco ejercicios, en este último existió un crecimiento del 10% respecto al ejercicio anterior.



# Semilla de Leguminosas

Vemos a continuación los gráficos de las ventas de mostrador de estas especies, las ventas crecieron un 58% con respecto a los kg vendidos en el ejercicio pasado y retomaron los valores normales de ventas.

VENTAS  
MOSTRADOR

CRECIÓ



58%

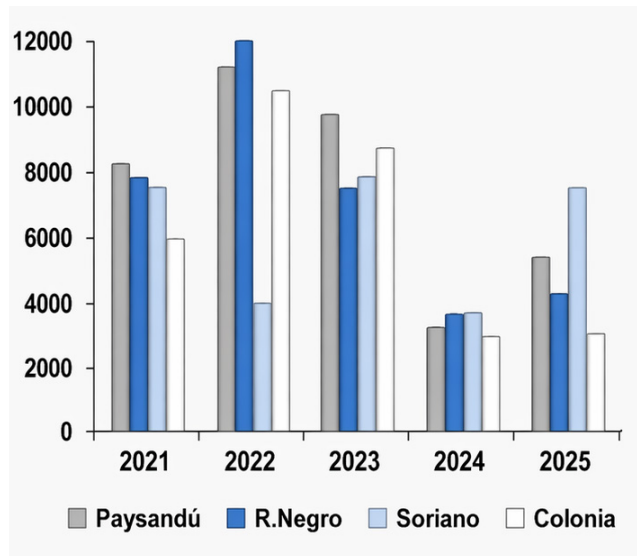
## Volumen de ventas en Kg (LEGUMINOSAS)

	2020/21	2021/22	2022/23	2023/2024	2024/2025
Alfalfa	17.875	13.025	18.000	8.950	15.627
Trebol	23.000	26.800	24.475	9.450	19.150
Lotus	24.700	22.300	10.670	14.975	18.200
<b>TOTAL</b>	<b>65.575</b>	<b>62.125</b>	<b>53.145</b>	<b>33.375</b>	<b>52.977</b>

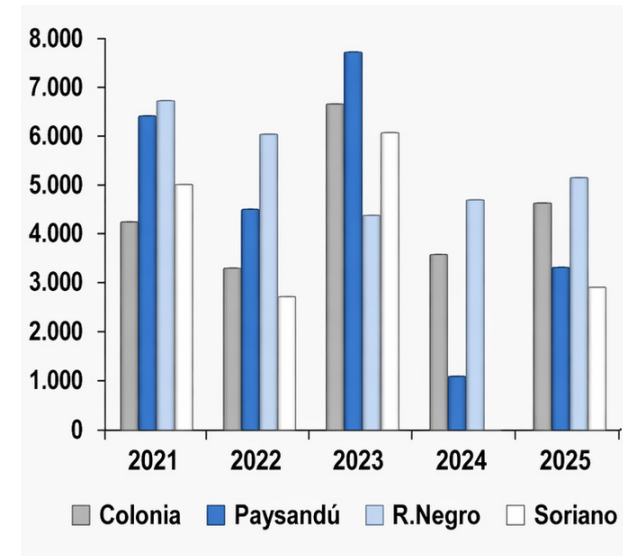




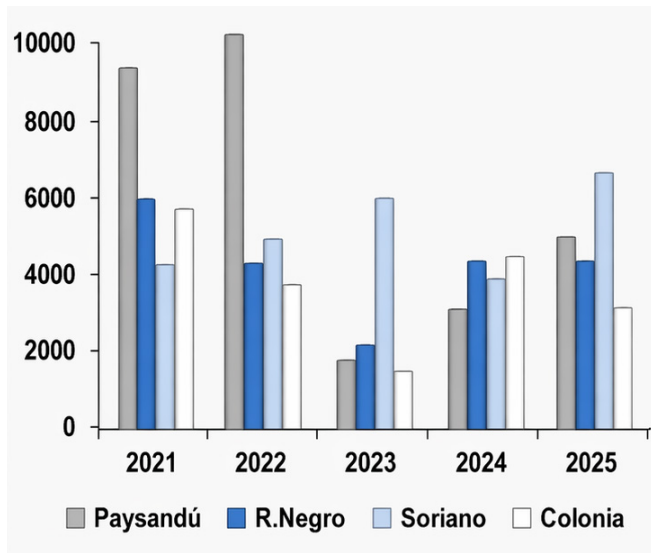
### Ventas de Lotus por Filial - Kg



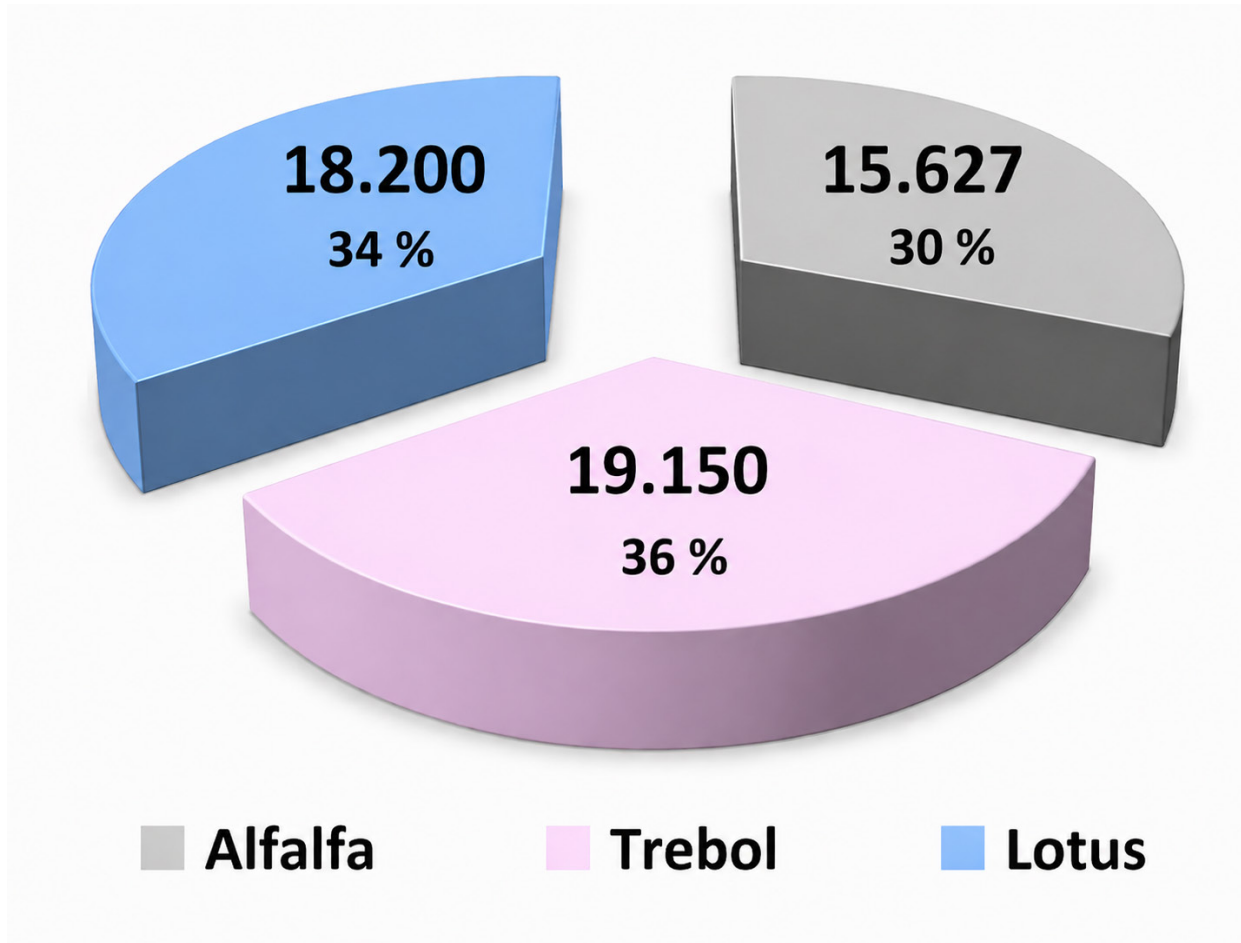
### Ventas de Alfalfa por Filial - Kg



### Ventas de Trebol por Filial - Kg



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







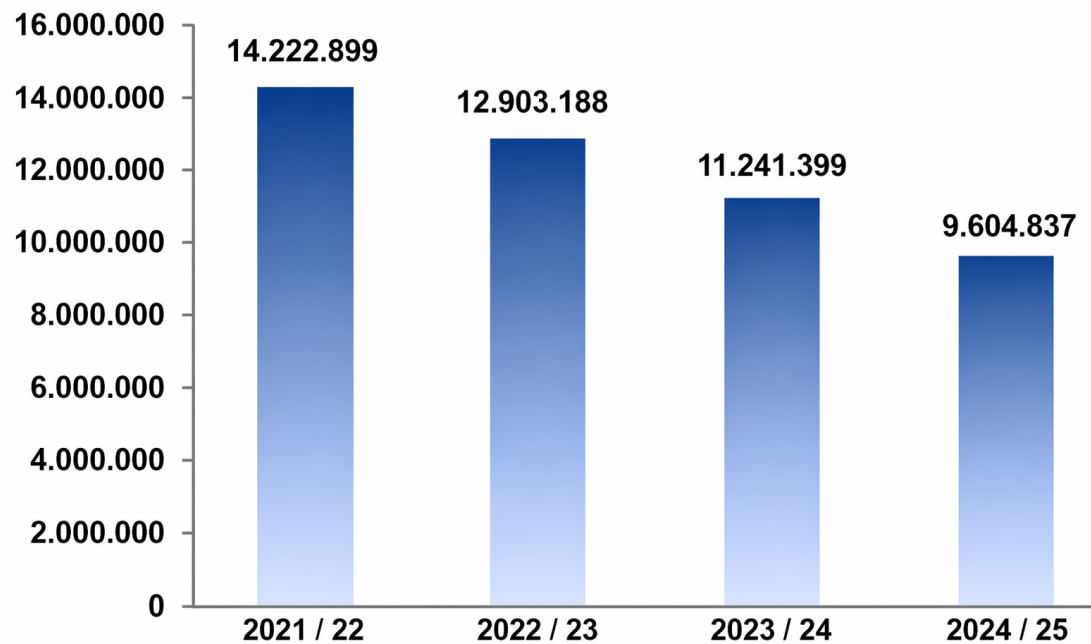
Insumos



# Agroquímicos

En el siguiente gráfico se aprecia la facturación total de agroquímicos y la misma presenta un decrecimiento producto del deterioro de precios generalizado en los agroquímicos.

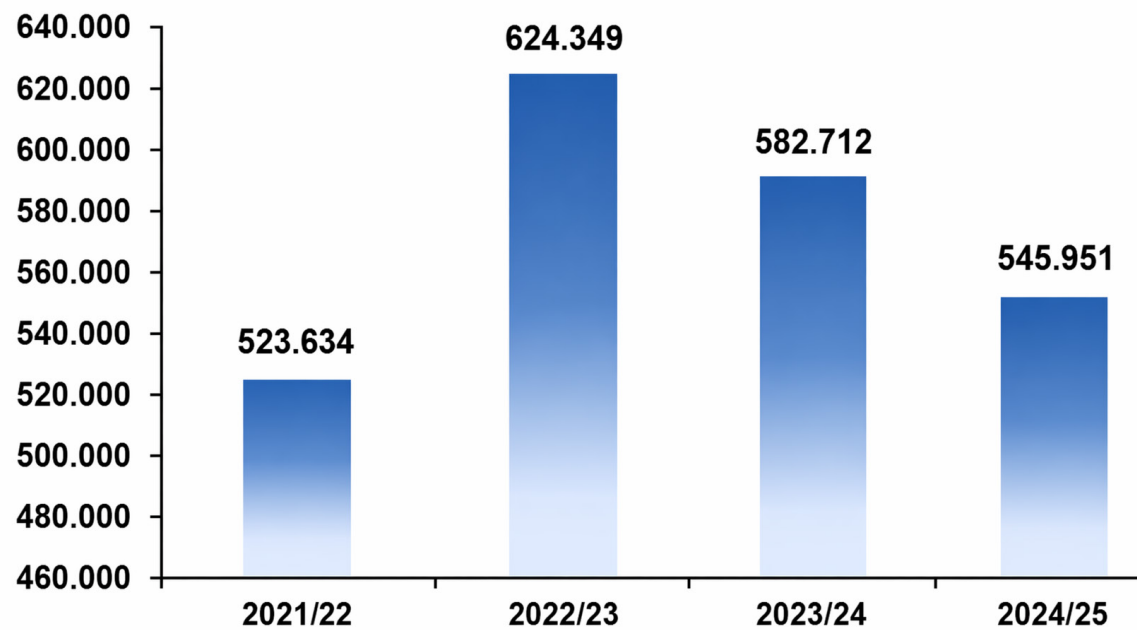
Ventas US \$





A pesar de los comentarios anteriores, los volúmenes de ventas no muestran una caída acentuada como los volúmenes de facturación, en este sentido la caída en volumen cuando tomamos como referencia el glifosato fue del 6% respecto al ejercicio anterior.

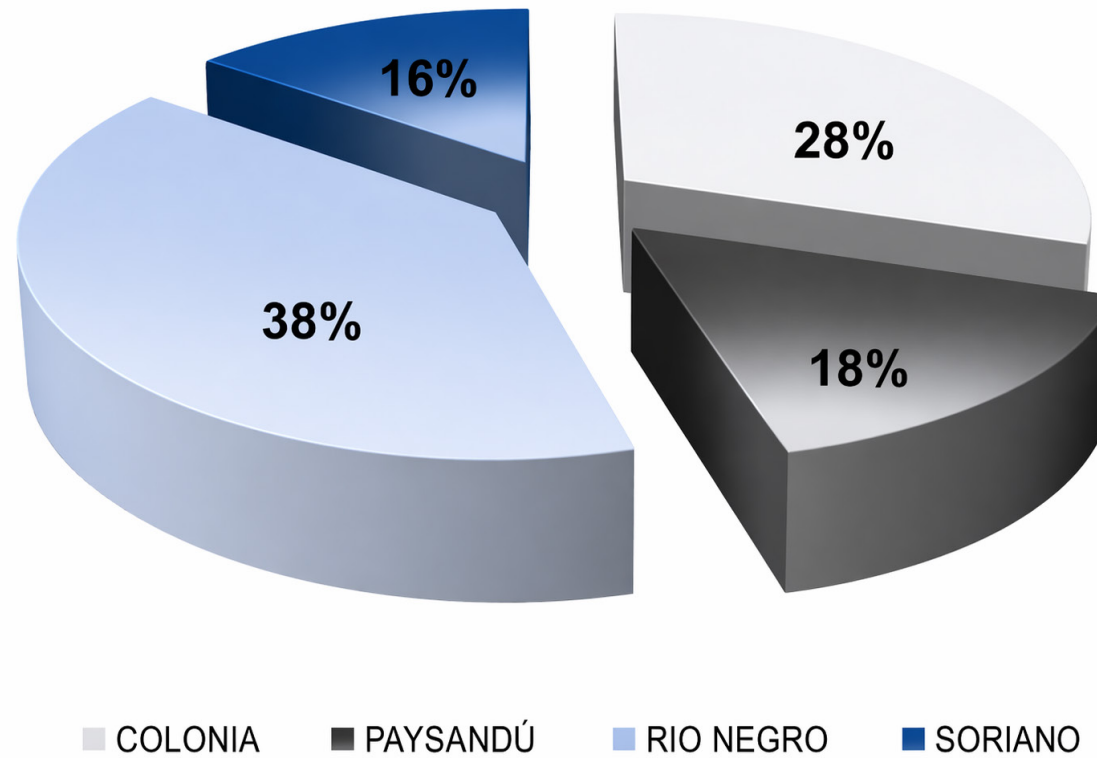
### Participación de Glifosato en Facturación Total de Agroquímicos





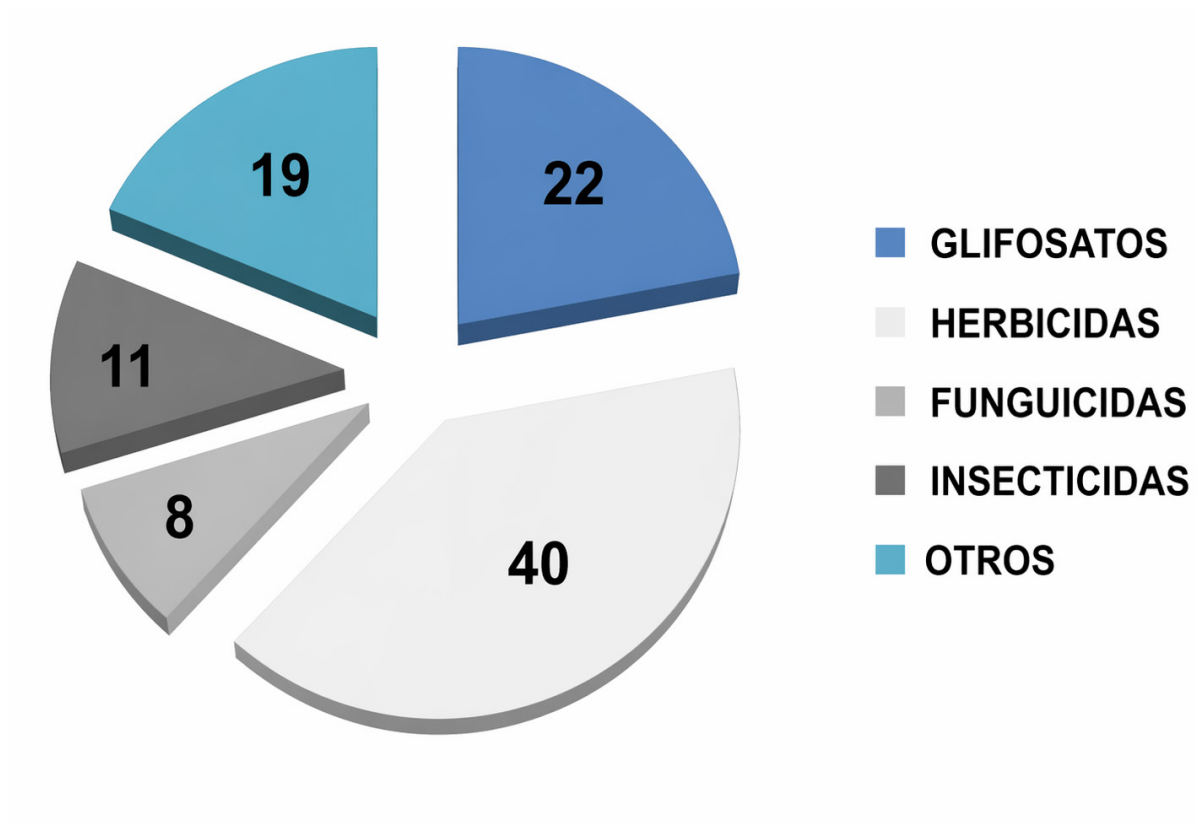
El siguiente análisis permite ver la participación relativa de cada filial en el volumen total de ventas de agroquímicos del ejercicio 2023/24.

### Participación por Filial en la venta de Agroquímicos



La participación de la venta de herbicidas presenta el mayor peso relativo en la venta de agroquímicos; este valor se ubica en el 64% de la facturación total de agroquímicos, muy por encima de los valores del resto de los agroquímicos.

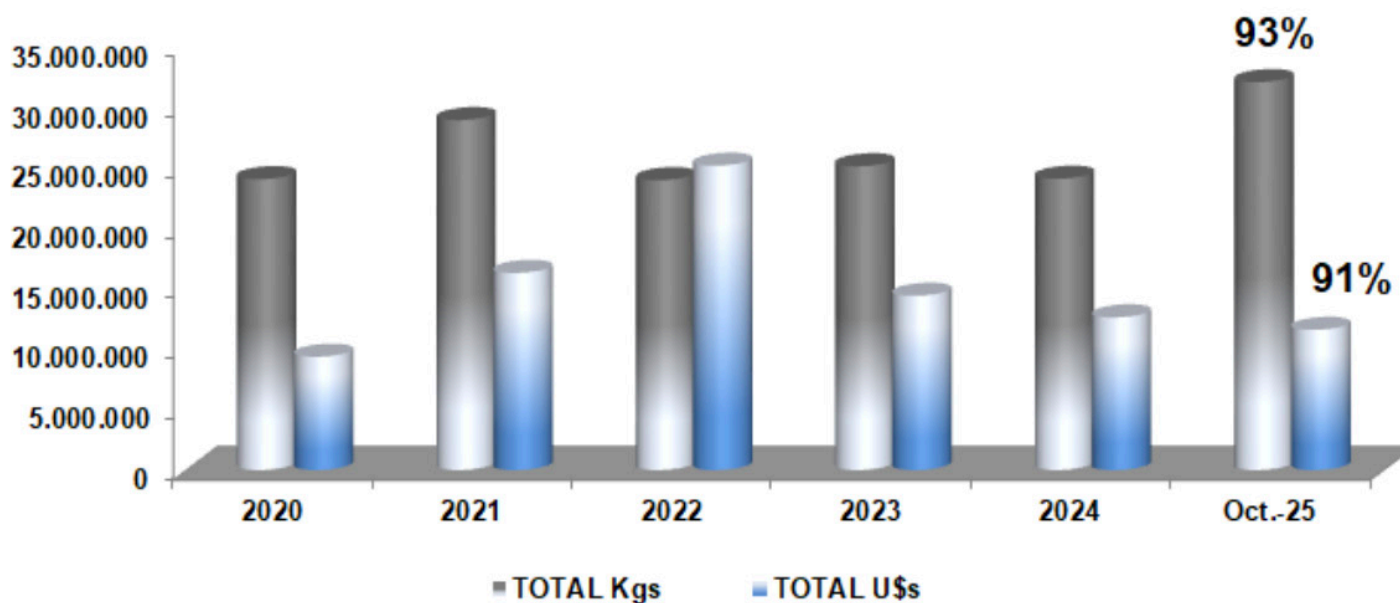
Facturación (%)



# Fertilizantes

Se analizan los últimos seis ejercicios y se desprende del siguiente gráfico que, en el último ejercicio el volumen de ventas medido en Kg creció un 33% y se encuentra 27% sobre el promedio de ventas de los últimos años. La facturación en cambio se encuentra muy por debajo del promedio (-25%), pero hay que tener en cuenta que el promedio presenta una caída del 9% respecto al ejercicio anterior.

Ventas de Fertilizantes en USD y Kg Totales por Ejercicio



El volumen de ventas anual de fertilizantes se encuentra bastante estabilizado en el eje de 25.000 toneladas anuales, en este último ejercicio el aumento antes mencionado del 33% permitió superar las 32.000 toneladas.





Área de  
operaciones

## Ingeniería, Mantenimiento y Procesos



Durante el ejercicio 2024/25, el área de Operaciones continuó consolidando la estructura definida en el período anterior, profundizando la especialización de roles y fortaleciendo la gestión integral de las distintas unidades operativas. En este marco, se avanzó en la consolidación del modelo de trabajo orientado a la eficiencia, la mejora continua y el soporte técnico a los diferentes negocios de la Cooperativa.

En paralelo, durante el ejercicio se llevó adelante una reestructura laboral significativa dentro del área, que implicó la desvinculación de un número relevante de colaboradores. Uno de los principales logros de este proceso fue haber logrado sostener, con el menor impacto posible, la calidad del servicio que el área de Operaciones brinda tanto a los clientes internos como externos. Esta reestructura incluyó además la incorporación del área de Centros de Distribución a la órbita de Operaciones, fortaleciendo la integración de funciones logísticas bajo una misma gestión. Asimismo, se avanzó en la centralización de diversos procesos administrativos que anteriormente se desarrollaban en cada filial, consolidando una lógica de trabajo más integrada y eficiente. Este proceso de centralización constituye una línea de trabajo en la que será necesario continuar profundizando en los próximos ejercicios.

A lo largo del ejercicio se desarrollaron múltiples líneas de trabajo enfocadas en la mejora de procesos, inversiones en infraestructura, mantenimiento y avances en automatización. Se continuó con la mejora de instalaciones eléctricas en distintas plantas, priorizando la seguridad operativa y la confiabilidad de los sistemas, generando condiciones adecuadas para futuros procesos de automatización.



En la planta de alimentos balanceados de Young se profundizó el trabajo iniciado el ejercicio anterior, consolidando mejoras en la operación, reduciendo tiempos muertos y optimizando procesos internos. Asimismo, se continuó con intervenciones en circulación interna, caminería y ordenamiento general de los predios, contribuyendo a una operativa más eficiente y segura.

En distintas plantas se avanzó en la actualización de sistemas de control (SCADA y PLC), así como en mejoras en sistemas de aireación, termometría e iluminación, alineando las instalaciones a estándares más modernos de control y gestión.

Durante el ejercicio también se continuó avanzando en el análisis de indicadores de productividad, costos y eficiencia por planta, consolidando una base de información que permite una mejor toma de decisiones y la identificación de oportunidades de mejora.

En el área de procesamiento de semillas se mantuvo y consolidó la planificación centralizada, permitiendo una mejor coordinación entre plantas, mayor previsibilidad operativa y una gestión más eficiente de los costos.

En materia de Seguridad e Higiene, durante el ejercicio 2024/25 la organización consolidó avances significativos, reafirmando su compromiso con la protección de los trabajadores, el cumplimiento normativo y la mejora continua de las condiciones laborales.

Se avanzó en la formalización, revisión y actualización de registros de control y procedimientos de trabajo, estableciendo pautas claras para tareas de mayor complejidad o riesgo, tales como trabajos en altura, operación de equipos y circulación interna de vehículos. Esta estandarización permitió mejorar la organización de las tareas, clarificar responsabilidades y reforzar la cultura preventiva dentro de la organización.

En materia de capacitación, se desarrollaron instancias dirigidas al personal operativo (incluyendo personal zafra) y mandos medios, con énfasis en el uso adecuado de equipos de protección personal, prevención de accidentes, primeros auxilios y respuesta ante emergencias. Se consolidó además la obligatoriedad del uso de casco en todos los predios industriales.

Asimismo, se trabajó en la mejora de la señalización, el orden y la limpieza de los sectores operativos, promoviendo entornos de trabajo más seguros y alineados a la normativa vigente.



Se reforzaron los controles internos y los mecanismos de registro y seguimiento, permitiendo contar con información más precisa para la toma de decisiones y la planificación de acciones preventivas. En este sentido, se incorporó el asesoramiento continuo de Médica Laboral, avanzando en historias clínicas laborales, seguimiento de trabajadores y apoyo en instancias de capacitación.

También se avanzó en la incorporación de la Declaración Jurada para subcontratos, fortaleciendo los mecanismos de control documental y asegurando el cumplimiento de las obligaciones en materia de Seguridad y Salud Laboral por parte de las empresas contratistas. En paralelo, se promovió la coordinación permanente con los subcontratistas, generando instancias de planificación e intercambio para asegurar condiciones de trabajo seguras.

En el área de laboratorios se continuó avanzando en la centralización de la gestión de equipos, mantenimientos y calibraciones, mejorando la eficiencia operativa y el vínculo con proveedores. Asimismo, se consolidó la compra centralizada de insumos, optimizando la disponibilidad de materiales y la planificación.



Se mantuvo la participación activa en ensayos de aptitud del LATU para los principales granos, con el objetivo de asegurar la calidad y confiabilidad de los resultados analíticos. El laboratorio de Ombúes de Lavalle mantuvo el

reconocimiento en la implementación de Buenas Prácticas de Laboratorio con énfasis en soja, consolidándose como referencia interna.

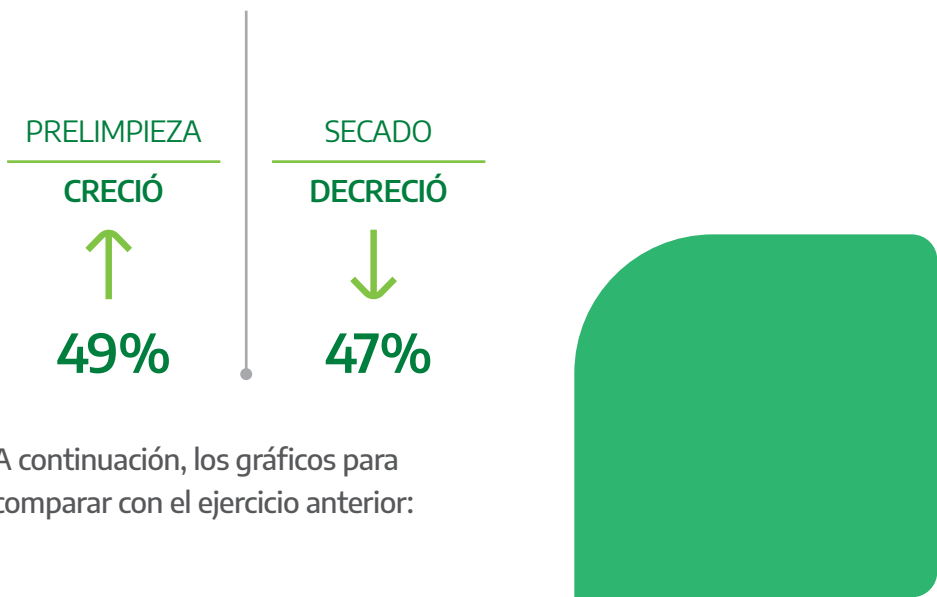




# Acopio de granos

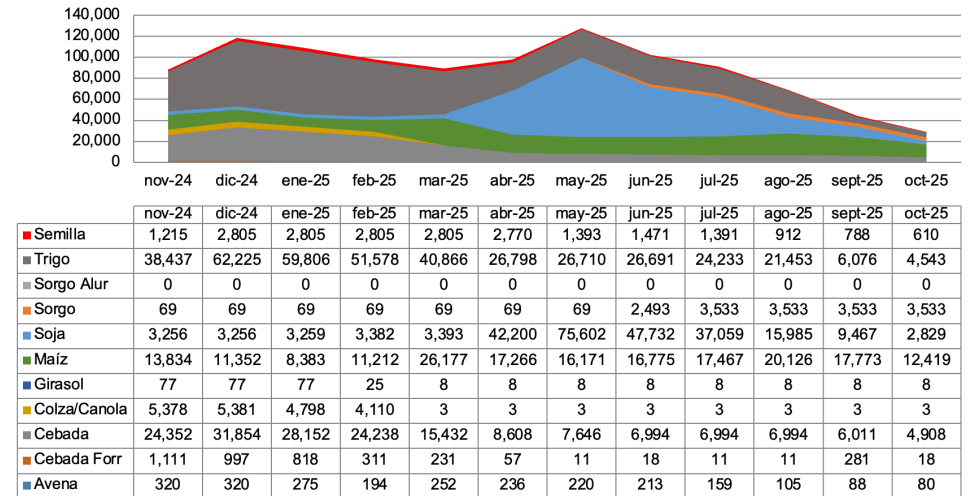
Durante el ejercicio 2024/25, el sistema de acopio de COPAGRAN recibió, acondicionó y conservó aproximadamente el 51% del volumen total comercializado por la Cooperativa. La rotación global de los acopios alcanzó 1,7 veces la capacidad estática, lo que representa una disminución respecto al ejercicio anterior (2,9 veces).

En cuanto a los servicios de acondicionamiento, la prelimpieza registró un incremento del 49%, mientras que el secado presentó una disminución del 47%. Estas variaciones estuvieron directamente asociadas a las condiciones climáticas de la zafra, que incidieron en los niveles de humedad del grano recibido y en la demanda de servicios.

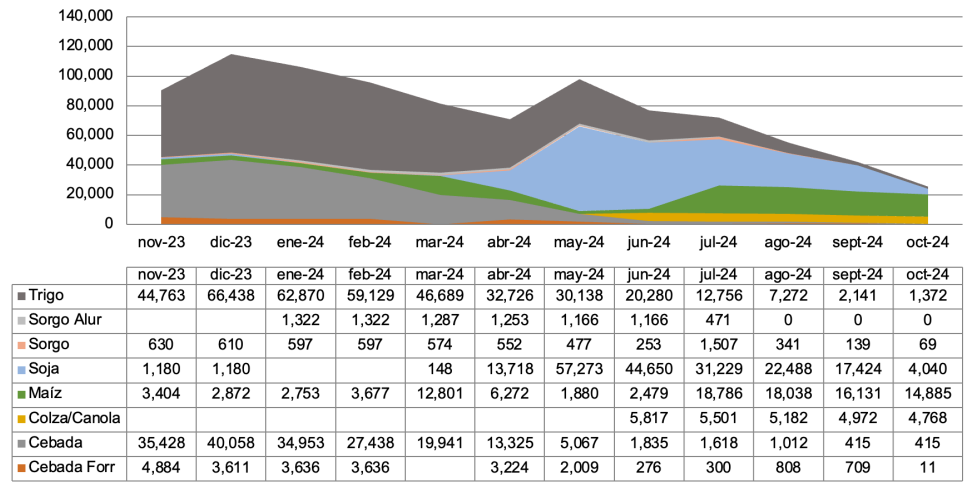


A continuación, los gráficos para comparar con el ejercicio anterior:

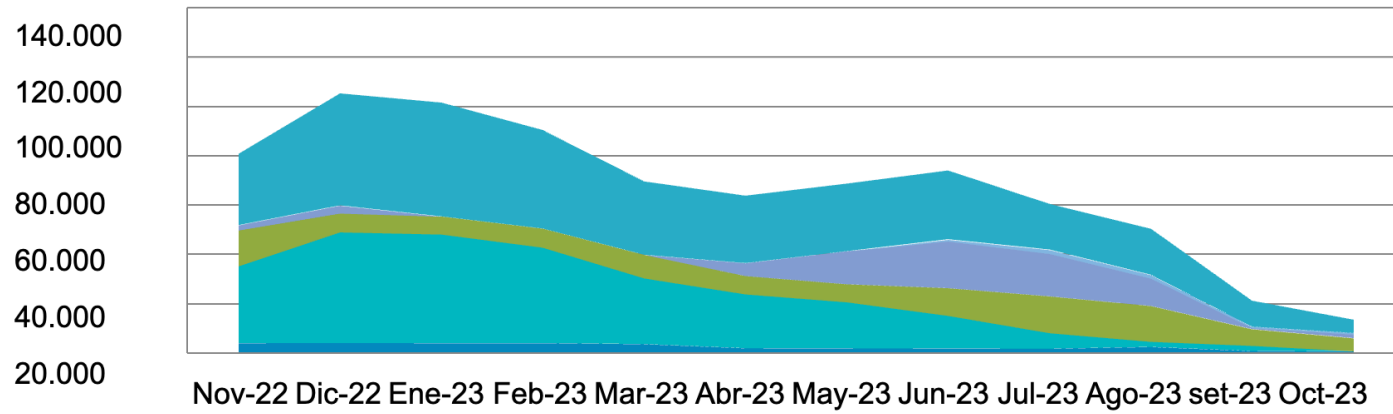
### Volúmenes de Acopio - Nov'24 / Oct'25



### Volúmenes de Acopio - Nov'23 / Oct'24



## Volúmenes totales Acopio - Ejercicio 2023



## Procesamiento de semillas

Las plantas de procesamiento de semillas produjeron en conjunto aproximadamente 12.500 toneladas de semilla limpia, lo que representa una disminución del 30% en comparación con el ejercicio anterior. Esta caída respondió a una menor actividad general en todas las plantas de procesamiento.



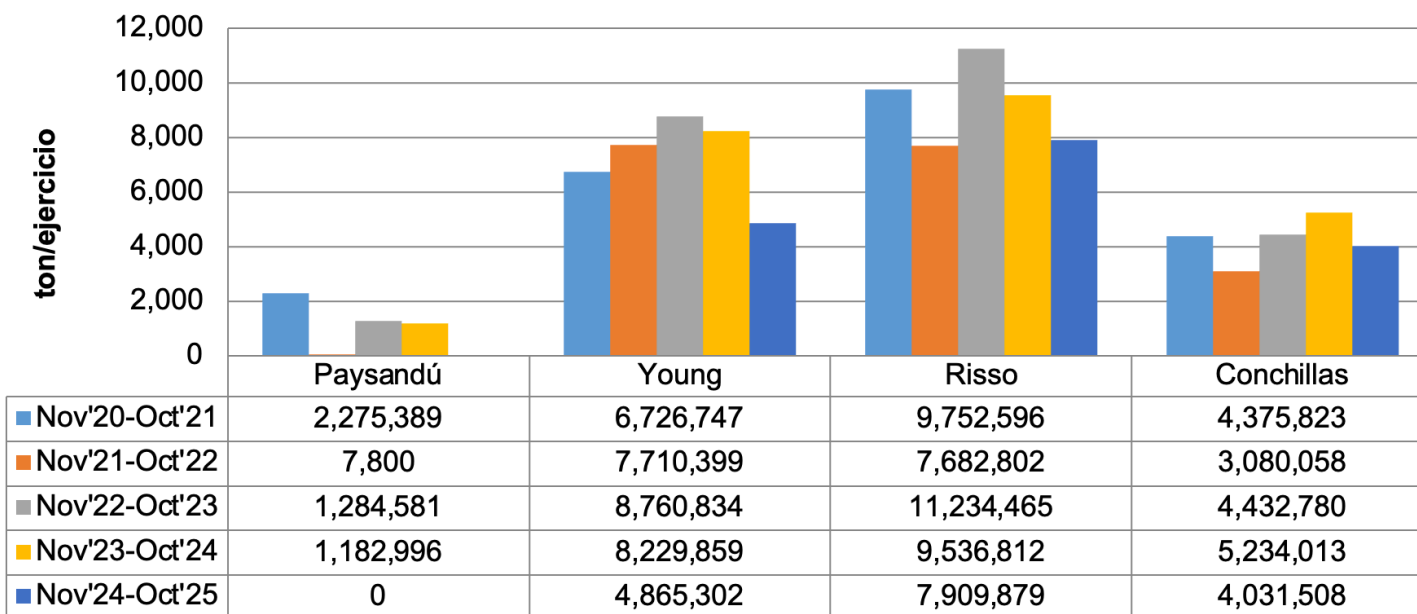
Producción de semilla limpia

**12.500**

TONELADAS

Ejercicio 2024 - 2025

Procesamiento de Semillas por Planta - Ejercicio 2020/21 a 2024/25



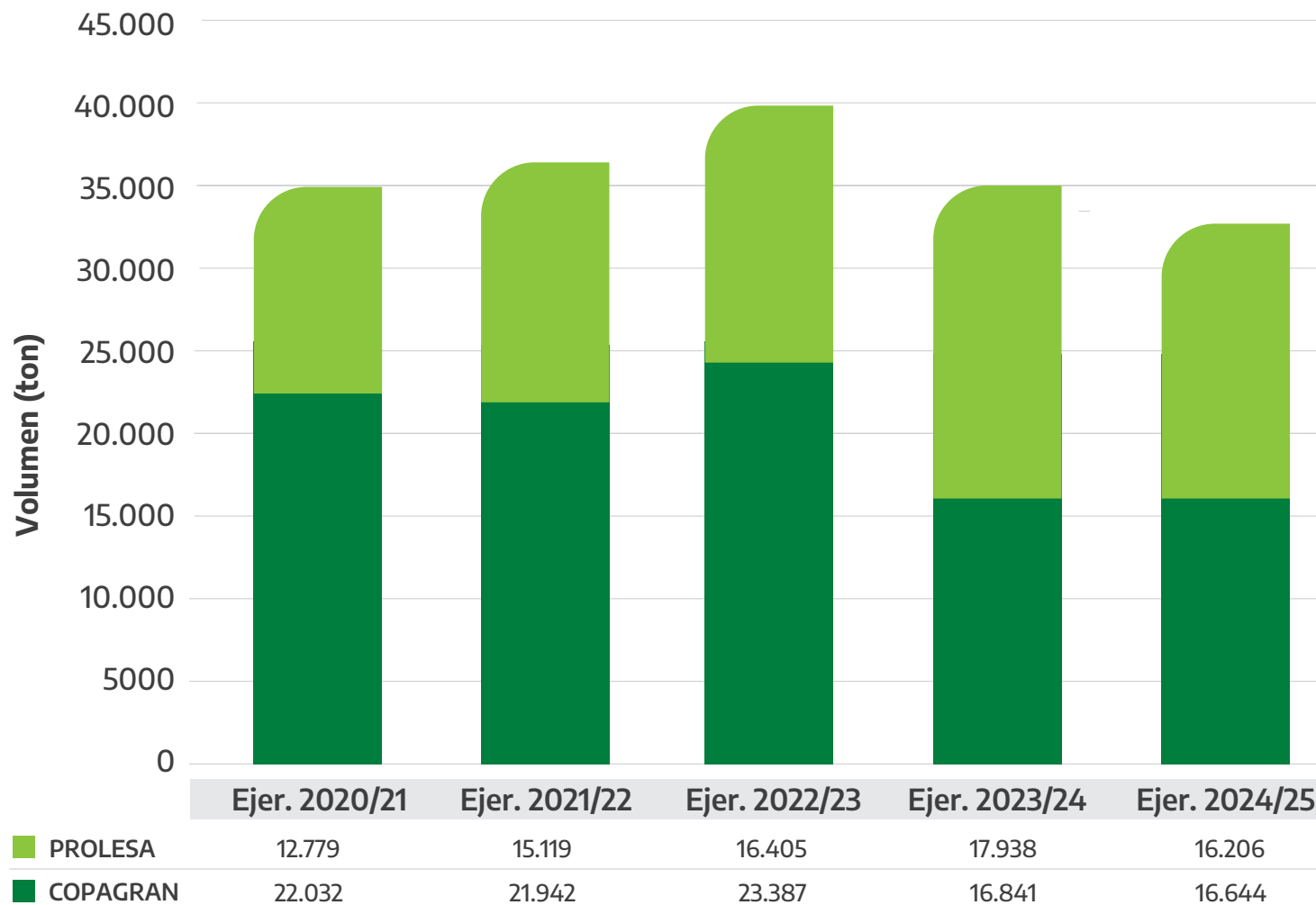
## Fabricación de alimentos balanceados

La producción de alimentos balanceados durante el ejercicio 2024/25 fue de aproximadamente 32.850 toneladas. Se observó una disminución del 10% en la producción a façon para PROLESA, mientras que la producción destinada a COPAGRAN se mantuvo prácticamente estable, con una leve caída del 1%. La participación de PROLESA sobre el total producido fue del 49%.

En cuanto a la forma de presentación del producto, el 78% se entregó a granel, el 16% embolsado y el 6% en Big Bag. Respecto a la forma del alimento, el 58% correspondió a mezcla molida, el 36% a mezcla pelleteada, el 3% a grano molido y el 3% restante a alimento natural.



### Evolución de producción Ejercicios por Clientes





Área  
administrativa  
contable e  
informática

## Área administrativa y contable

Durante el ejercicio 24-25 se transitó el tercer ejercicio de funcionamiento del Sistema de Gestión Integral, continuando con su consolidación y profundización como herramienta central para la administración, el control y la toma de decisiones de la Cooperativa.

En este marco, se elaboraron y presentaron para la consideración del Consejo Directivo los siguientes informes de gestión:

- **Cuentas a cobrar**, con periodicidad mensual y análisis comparativo.
- **Resultados de cultivos de invierno y de verano**, por ejercicio y por negocio.
- **Inversión en personal**, con seguimiento mensual, evolución histórica y comparaciones interanuales.
- **Información financiera**, incluyendo análisis de situación y proyecciones económicas y financieras.
- **Informe de gastos por filial**, propuestas de eficiencia.
- **Informe sobre flujos mensuales.**

Adicionalmente a la elaboración de los **Estados Contables conforme a las normas vigentes**, se confeccionó el **Balance de Gestión por Unidades de Negocio**, así como el **Presupuesto por Negocio para el ejercicio siguiente**, complementado con proyecciones para ejercicios posteriores, fortaleciendo la planificación y el análisis estratégico.

Asimismo, la Cooperativa continuó participando activamente en distintas **encuestas y relevamientos empresariales**, aportando información y opinión calificada, entre ellas:

- Instituto Nacional de Estadística (INE) – Encuesta de Actividad Económica.
- Facultad de Ciencias Sociales – Proyecto ANII.
- EXANTE – Encuesta de Expectativas Empresariales.
- EUROMONEY – Encuesta de Cash Management.
- KPMG- Perspectivas empresariales
- Opción- Monitor de empresas uruguayas

En el marco del relacionamiento institucional, la Cooperativa participó en la presentación ante la **Mesa de Desarrollo Económico**, realizando aportes sobre la **Ley de Inversiones**, analizando su impacto en el sistema cooperativo y presentando **propuestas concretas de mejora y adecuación normativa.**



## Sistemas informáticos



Durante el ejercicio 24-25 se continuó con el desarrollo, mejora y consolidación de los sistemas informáticos de gestión, con foco en la automatización de procesos, la mejora en la calidad de la información y el soporte a la operativa diaria.

Entre los principales avances realizados se destacan:

- Mantener la operativa al 100% integrando los cambios solicitados en los diferentes sistemas.
- Renovación contrato con Sonda por cinco años (abril 2025).
- Reforzar la Seguridad en todos los Sistemas.
- Avances en la sincronización de todos los sistemas de COPAGRAN.
- Instalación y migración de último sistema Cliente-Servidor -> Sistema de Granos a su versión Web -> Agrostock.
- Se trabajó y se continúa con el Grupo TECSO en la mejora del producto Lotia anexando al mismo funcionalidades de ambientación y uso de inteligencia artificial, se proyecta a futuro interactuar con INIA y otras instituciones.
- Nueva red de datos a través de fibra óptica en planta Young, dejando la dependencia con la administración.
- Modificación en la red de Planta Víboras, adecuando conectividad a los servicios brindados por Antel.
- Autonomía Planta Ombúes al dejar dependencia con administración adecuando conectividad a los servicios brindados por Antel (MPLS).





# Área económica financiera



11

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INDIVIDUAL**  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024  
CONVERTIDO A PÉROS URUGUAYOS

	US\$	€	US\$	€
<b>Capital social:</b>	21.20.000	21.20.000	21.20.000	21.20.000
<b>Reserva:</b>	6.800.833	247.242,70	6.800.833	247.242,70
<b>Reserva de Utilidades:</b>	124.787			
<b>Resultados:</b>	22.246.383	677.685,40	22.246.383	677.685,40
<b>Resultados Acumulados:</b>				
Resultados Acumulados	-21.000	-68.000,00	-2.200.000	-68.000,00
Resultados Acumulados	0	0,00	0,00	0,00
Resultados del ejercicio	22.246.383	677.685,40	22.246.383	677.685,40
<b>TOTAL PATRIMONIO:</b>	28.273.913	1.337.928,10	28.273.913	1.337.928,10
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO:</b>	128.178.014	4.141.140,60	128.178.014	4.141.140,60

**ESTADO DE RESULTADOS**  
POR EL PERÍODO 01/11/2024 - 31/10/2025  
CONVERTIDO A PÉROS URUGUAYOS

	US\$	€	US\$	€
<b>Ingresos Operativos:</b>	21.70.000	21.70.000	21.70.000	21.70.000
<b>Total Ingresos Operativos:</b>	21.70.000	21.70.000	21.70.000	21.70.000
<b>Deportes y Beneficencias:</b>				
Total Deportes y Beneficencias	911.733	34.187,40	911.733	34.187,40
<b>Gastos de los bienes vendidos y de los serv. Prestados:</b>				
Total Gastos de bienes y servicios	-180.332.187	-7.893.870,43	-180.332.187	-7.893.870,43
<b>Otros gastos de producción y de prestación de servicios:</b>				
	-8.970.535	-418.488,04	-8.970.535	-418.488,04
<b>Resultado Bruto:</b>	13.400.683	587.634,53	13.400.683	587.634,53
<b>Gastos de Administración y Ventas:</b>				
Total Gastos Administración y Ventas	-9.418.982	-390.400,20	-9.418.982	-390.400,20
<b>Resultado Operativo:</b>	4.000.691	167.234,33	4.000.691	167.234,33
<b>Resultados Diversos:</b>				
	331.690	13.698,22	331.690	13.698,22
<b>Resultados Financieros:</b>				
Total Resultados Financieros	-4.219.084	-178.013,88	-4.219.084	-178.013,88
<b>Resultado del Ejercicio:</b>	149.215	6.782,85	149.215	6.782,85

Durante el ejercicio 24-25, la Cooperativa desarrolló su actividad en un contexto económico caracterizado por variables inflacionarias que en el periodo fueron del 4.323%, evolución del tipo de cambio promedio de 1 U\$S = 41.50 \$, 4,8% por encima del periodo pasado, y niveles de tasas de interés que incidieron en la planificación financiera y en la gestión del capital de trabajo.

En este escenario, se trabajó especialmente en los siguientes aspectos:

- **Renovación de líneas bancarias**, manteniendo condiciones similares a las del ejercicio anterior.
- Sostenimiento de una adecuada **calificación crediticia**, respaldada por el cumplimiento de las obligaciones financieras.
- **Utilización de herramientas de cobertura cambiaria**, a través de futuros de tipo de cambio y líneas de crédito obtenidas con instituciones bancarias.
- Renovación de líneas de financiamiento con la **Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) y con el Instituto Nacional del Cooperativismo (INACOOP)**, destinadas al apoyo financiero de pequeños y medianos productores.

En el presente ejercicio se realizaron pagos capital e interés al BROU-AFISA por U\$S 1.141.782, cerrando el ejercicio con un acumulado de pagos totales y ajustado de U\$S 17.485.416, manteniendo el cumplimiento de los compromisos asumidos, continuando con la reducción progresiva del este pasivo financiero, sin considerar eventuales bonificaciones por pagos anticipados o fuera de cronograma.





Responsabilidad  
social y cuidado  
del medio  
ambiente

## Acciones en la organización, gestión de la seguridad y salud laboral

COPAGRAN fue pionera en la implementación de este sistema, que comenzó en el año 2006 y continúa hasta la fecha en un proceso de mejora continua. En este proceso fue muy importante el apoyo del Programa de Producción Responsable del MGAP concretado en asesoramiento técnico a través de CAF.

- COPAGRAN realiza de manera sistemática, acciones preventivas mediante: **a)** realización periódica de exámenes a todos los trabajadores (colinesterasa en sangre, placas de tórax y espirometrías, audiometrías); **b)** revisión de exámenes y antecedentes, por profesionales de la medicina, y eventual derivación en caso de detectar posibles afecciones; **c)** exigencia de carné de salud vigente. Estos preventivos tienen como público objetivo a todo el personal de planta y despacho de mercadería.
- Actividades semestrales de capacitación y entrenamiento en el uso de Equipos de Protección Personal (EPP), adecuados a cada tarea (máscaras, guantes, zapatos con protección específica, dispositivos para trabajo en altura, indumentaria para trabajo en sitios confinados, etc.).
- Actividades anuales de capacitación y repaso de protocolos de operación y evaluación conjunta con trabajadores de los riesgos implícitos en cada área y cada operación.
- Adquisición de equipos de medición de O<sub>2</sub>, fosfina y gases similares para todos los centros de operación, y un equipo de detección multi-gas para uso previo a actividades en espacios confinados o de movimiento o carga y descarga de mercadería.

Un indicador del grado de bienestar de los empleados en la cooperativa es el promedio de antigüedad, que indica que COPAGRAN es una empresa para quedarse.

## Acciones medioambientales

Capacitación (con periodicidad anual) en el uso y manejo de agroquímicos.

- Aplicación de procedimientos de eliminación de residuos.
- Adicionalmente se realizan actividades con productores y empresas de servicios, de capacitación y entrenamiento en el uso de agroquímicos en la producción y en protocolos de seguridad en el trabajo con máquinas, así como en la disposición de envases de agroquímicos.
- En lo que refiere al compromiso de COPAGRAN en el cuidado del ambiente, también se debe resaltar en primer término, el continuo trabajo en línea con los Planes de Uso y Manejo del Suelo (PUMS), herramienta fundamental desarrollada por el MGAP para la práctica de una agricultura sustentable.
- En el mismo sentido que lo referido en el párrafo anterior se debe enmarcar el trabajo de COPAGRAN dentro de “CAMPO LIMPIO”, modalidad asociativa que se han dado los agentes que intervienen en el comercio de agroquímicos, como lo dispone la DINAMA, para todo lo que tiene que ver con el manejo responsable de los residuos y envases plásticos que se generan en la actividad agrícola.
- Mediante la firma de un contrato entre COPAGRAN como Agente territorial de desarrollo rural y el MGAP, Dirección Nacional de desarrollo rural, se reciben fondos con el objetivo de implementar proyectos orientados a promover el desarrollo de la producción familiar, impulsando proyectos productivos focalizados en el suministro y aprovechamiento de agua en busca de aumentar la producción, mejorar la calidad del agua, y la capacidad de los/las productores/as para enfrentar contingencias climáticas.
- I+D: integración en la RNBA; genética y tolerancia a sequía; multiplicación de soja NO OGM con INIA y licenciamiento vía Grupo GENESIS.

## La calidad y las buenas prácticas como valor esencial

Nuestra planta industrial, está Certificada con la habilitación de buenas prácticas de fabricación en planta elaboradora de alimento para animales, tiene una calificación, otorgada por el MGAP, de superior, siendo la misma la máxima categoría otorgada.



## COPAGRAN en Sociedad

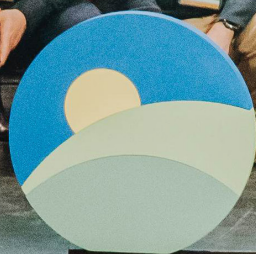
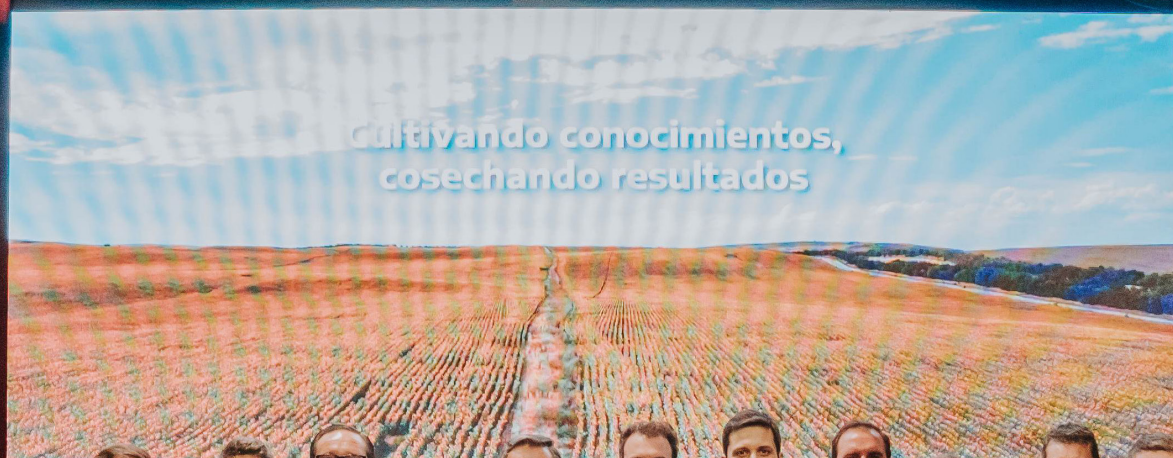
- La colaboración con los centros educativos, son realizadas a través del apoyo de las actividades que los mismos realizan. Vínculo comunitario y educativo: apoyo a escuelas rurales, UTU/UDELAR; participación en video educativo “Cooperativito” (CAF, El Fogón, Colaveco, INACOOOP).
- Compartir la conectividad a través del Wi-Fi en nuestros locales.
- En emergencias climáticas fuimos seleccionados por el MGAP para ser centro de embolsado y distribución para entrega de alimentos balanceados a productores afectados por el clima.
- Cada año se promueve en cada una de sus filiales el apoyo a la fundación TELETON donde la cifra recaudada a través de sus funcionarios es duplicada por parte de la Cooperativa.
- Equidad de género (articulación con CAF): reconocimiento público **\*\*marzo 2024\*\*** a **\*\*Ethel Hunziker\*\***, socia de COPAGRAN, por su trayectoria y aporte al agro (con diversas repercusiones en prensa).

## Capacitación

Históricamente las cooperativas fusionadas en COPAGRAN fueron permanente fuente de inserción laboral y capacitación para jóvenes de las distintas localidades donde COPAGRAN funciona. Desde la fusión, COPAGRAN continuó con esa misma política y ha capacitado a su personal en jornadas internas como externas, entre otros.

Capacitaciones internas y abiertas: Perito Recibidor de Granos; control de calidad; comercio exterior; liquidación de sueldos; Excel; operación de autoelevadores; actualización para analistas INASE; jornadas técnicas y visitas educativas.

Cultivando conocimientos,  
cosechando resultados



COPAGRA



# **COPAGRAN**

COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL

DE **PRODUCTORES** PARA  
**PRODUCTORES**

[copagran.com.uy](http://copagran.com.uy) |    [copagranuy](#)