

Fecha: 13-12-2021

Medio: Diario Financiero

Supl.: Diario Financiero

Tipo: Publireportaje

Título: Copeval cumple 65 años, liderando la distribución integral de productos y servicios para la agricultura.

Pág.: 16

Cm2: 619,7

VPE: \$ 5.491.076

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

16.150

48.450

■ No Definida

CON PRESENCIA DE COPIAPÓ A PUERTO VARAS

Copeval cumple 65 años, liderando la distribución integral de productos y servicios para la agricultura.

La ex cooperativa, que en 2003 se convirtió en sociedad anónima, cuenta con más de 30 mil productos, en 14 líneas de negocios, con ventas totales sobre los US\$ 400 millones al año. Copeval debiera terminar este año con los mejores resultados de los últimos cinco.



En torno a las problemáticas de la producción lechera, un grupo de agricultores fundó la cooperativa Copeval en 1956 en San Fernando. 65 años después, la firma, que desde 2003 es una sociedad anónima, es la principal distribuidora integral de productos y servicios para la agricultura del país, y un actor clave para el sector.

Gracias a su consolidada expansión territorial, con una red de distribución desde Copiapó hasta Puerto Varas (con 24 sucursales), la compañía cubre hoy el 95% de la producción agrícola del país, ofreciendo más de 30 mil productos, en 14 líneas de negocios, además de contar con seis plantas de abastecimiento y secado de grano, y dos fábricas de alimentos pecuarios. Actividades que suman colocaciones por más de US\$ 400 millones anuales, lo que incluye las ventas por despacho a domicilio a todo Chile y por e-commerce.

"Al mirar los 65 años, creemos que ha sido un desarrollo muy fructífero, donde Copeval se ha convertido en un instrumento importante para la industria agrícola", indica Gonzalo Martino, presidente de Copeval, quien destaca además el sello de la empresa.

"Como colchagüino, siento gran satisfacción de tener nuestra casa matriz en San Fernando y seguir sirviendo a la industria agrícola que se expande fuertemente. Nos hemos identificado con ser un proveedor de la industria agrícola, sin perder el foco y pensando en las necesidades del empresario



"Copeval se ha convertido en un instrumento importante para la industria agrícola", dice Gonzalo Martino, presidente de Copeval.

agrícola. Por eso tenemos una amplia variedad de productos (alimentos, veterinaria, ferretería, repuestos, riego, fertilizantes, fitosanitarios, semillas, maquinaria, y hogar y jardín).

Dentro de los hitos de Copeval, Martino destaca la transformación desde una cooperativa a una sociedad anónima. "Este cambio implicó la consolidación de un proyecto, al permitir acceder al mercado financiero, de una manera tal que como cooperativa no lo podríamos haber hecho", afirma, agregando que Copeval ahora accede a financiamiento, a través de diferentes instrumentos financieros, tales como bonos corporativos, bonos securitizados, efectos de comercio y otras alternativas originadas en la banca comercial. De esta forma, Copeval ha ayudado al desarrollo y crecimiento de la agricultura en estas más de seis décadas. "Probablemente sin nuestra

oferta de cantidad de productos y volumen, para el sector había sido más difícil conseguir recursos. Así, aportamos al financiamiento a través de los insumos y maquinarias que vendemos".

El empresario también destaca como otros de los hitos de los 65 años, además de la mencionada expansión territorial, el vínculo con el Banco Mundial, a través del IFC, habiéndose convertido en accionista en 2016. "Esta estrecha relación nos ha permitido acceder a financiamiento en distintas oportunidades y alternativas".

Pese a las incertidumbres que enfrenta el país, Martino visualiza a un futuro de Copeval "lleno de oportunidades". "Copeval tiene la obligación de seguir asistiendo y trabajando sostenidamente para que nuestra industria agrícola mantenga un desarrollo constante".

PANDEMIA Y ULTIMOS AÑOS

Bajo la actual administración, a cargo de Marcelo Lessa como gerente general, el foco de la empresa ha estado en los resultados, disciplina de ejecución y la calidad de la gente con la que trabajamos.

"Son las tres cosas en las que nos enfocamos en estos últimos tres años. Mejoramos resultados a través de métricas, medir o crear indicadores, y enfocar a todos en los resultados. También nos centramos en la disciplina de ejecución, cumplir con lo que tenemos acordado internamente



Copeval está enfocada en su plan de crecimiento Desafío 2025, que debería estar listo a comienzos de 2022.



"Gran parte de lo que vendemos viene fuera de Chile. Trabajamos duro para abastecer a tiempo a nuestros clientes y lo logramos, aunque con mucho esfuerzo", sostiene Marcelo Lessa, gerente general de Copeval.

con nuestros clientes de una manera rigurosa. Un trabajo que se hizo con todos los equipos. Por último, el enfoque estuvo en la calidad de nuestra gente. Tenemos un equipo muy bueno que se complementó en algunas áreas, hicimos

inversiones en capacitación y mucha inversión en cómo evaluar nuestra gente interna, de manera tal de tener una cultura de meritocracia. Las cosas se miden y las personas saben que su trabajo es reconocido.

Aunque la pandemia y sus restricciones conllevaron diversos desafíos, Lessa asegura que Copeval no le impactó mayormente, gracias al cumplimiento de los protocolos y la exitosa adaptación a las nuevas condiciones, buscando seguir abasteciendo al sector agrícola. "Esto no fue un desafío para nosotros. Cumplimos con todos los protocolos y toda la gente trabajó dentro de ellos, se adaptó, por lo que no fue un factor importante que nos impidiera seguir con nuestras actividades", afirma.

Respecto del desempeño financiero, el ejecutivo sostiene

Fecha: 13-12-2021
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Publireportaje
Título: Copeval cumple 65 años, liderando la distribución integral de productos y servicios para la agricultura.

Pág.: 17
Cm2: 675,0
VPE: \$ 5.981.442

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida



Copeval cuenta con una red de distribución desde Copiapó hasta Puerto Varas (con 24 sucursales), cubriendo el 95% de la producción agrícola del país.

que este año terminará como uno de los mejores años de los últimos cinco años de Copeval, lo que se debe a factores internos y externos.

"En lo externo, hay que destacar que el agro chileno siguió trabajando y expandiéndose. Los dos últimos años, pese a la pandemia y las situaciones del estallido social, se pudo seguir con la producción de alimentos y, por otro, expandir las exportaciones agrícolas. Según el gobierno, éstas crecerán más de 7%, lo que es una noticia muy buena. Los agricultores siguieron invirtiendo, mejorando la calidad y la productividad, invirtiendo en riego tecnificado, por ejemplo, y la conversión de frutales por especies donde hay más demanda del mercado, lo que es una muy buena noticia para Chile", dice.

Agrega que, internamente, los mejores factores fueron la mejoría en el servicio al cliente, de existencia operacional. "Hay estamos atendiendo con despacho centralizado a todo Chile -somos el único del sector con este servicio- y diversas mejorías en cómo trabajamos como equipo, o sea una mejor ejecución operacional. También tuvimos una mejoría sustancial de todos los indicadores financieros de la empresa".

El principal desafío del presente año, según Lessa, fue seguir abasteciendo a los clientes, pese a las dificultades de logística y abastecimiento internacionales. "Gran parte de lo que vendemos viene fuera de

Chile. Trabajamos duro para abastecer a tiempo a nuestros clientes y lo logramos, aunque con mucho esfuerzo".

FUTUROS PASOS: DESAFÍO 2025

Aunque todavía no finaliza 2021, Copeval ya proyecta lo que vendrá. "Es predecible pensar que este año terminaremos con ventas superiores a las \$ 330 mil millones y que en cinco años más debiéramos llegar a los \$ 450 mil millones, lo que sería un buen desarrollo, y significaría estar cada vez más cerca de nuestros clientes para acompañarlos en todo el potencial de desarrollo que creemos identificar en el sector", afirma Martino.

En tanto, Lessa sostiene que, si bien en el corto siempre hay tareas pendientes que mejorar y que hacer, Copeval está ahora enfocada en el desafío 2025, que es un plan de crecimiento para los próximos cuatro años, que va más allá de un presupuesto para el próximo año.

"Es un plan de tres años que nos permite visualizar las tendencias de los cambios del mercado, de tecnologías, de nuestros proveedores y nuestros clientes y cómo atenderemos estas demandas y, por ende, cómo creceremos. Estamos trabajando en este plan que lo vamos a tener listo a principios del próximo año, que lo llamamos 'Desafío 2025', concluye Lessa.

