

2024

COMPAÑÍA AGROPECUARIA COPEVAL S.A.

ANÁLISIS RAZONADO

De los Estados Financieros Consolidados al 30 de septiembre de 2024

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS INTERMEDIOS

Al 30 de septiembre de 2024

(Valores expresados en miles de pesos)

A continuación, se analizan los estados financieros consolidados de COPEVAL S.A. y Filiales, correspondientes al período terminado el 30 de septiembre de 2024 para explicar las principales variaciones ocurridas respecto del año anterior.

El presente documento tiene como propósito el presentar la situación económico-financiero de la Sociedad al 30 de septiembre de 2024, analizando la estructura financiera y sus principales tendencias, a través de cuadros comparativos de los Estados de Situación Financiera Clasificada al 30 de septiembre de 2024 y 2023 y Estado de Resultados Integrales por Función al 30 de septiembre de 2024 y 2023, los que se aceptan, y que han sido preparados de acuerdo a normas de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), considerando supuestos y criterios contables según Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF"), emitidos por la International Accounting Standard Board (en adelante "IASB").

ACTIVIDAD

Copeval se dedica principalmente a la comercialización y distribución de insumos, maquinaria y riego para el sector agropecuario nacional con 67 años de exitosa trayectoria. La Sociedad cuenta con una casa matriz ubicada en San Fernando, Región del Libertador Bernardo O'Higgins y una red de 24 sucursales ubicadas en igual número de ciudades y con presencia en ocho regiones del país, desde la Región de Atacama a la Región de Los Lagos, incluyendo la Región Metropolitana.

La Empresa comercializa una amplia gama de productos, conformada por más de 20.000 artículos. En los últimos años ha logrado un importante avance en diversificación de líneas de productos, lo cual obedece a su modelo de negocios que busca resolver integralmente las necesidades de los agricultores creando una relación de largo plazo. Cabe destacar que en relación al concepto de empresas que operan en la industria, Copeval posee la oferta más amplia de productos y servicios y la mayor cobertura geográfica, atendiendo a una base de clientes muy diversificada y de una amplia variedad de negocios agrícolas.

Los clientes de Copeval, corresponden tanto a pequeños y medianos agricultores independientes, como también a medianas y grandes empresas agrícolas que operan en las zonas atendidas.

Los principales rubros agrícolas que participan los clientes de Copeval, se encuentran la fruta, cultivos, leche, carne, hortalizas, semillas, entre otros sectores. La extensión de la cobertura geográfica realizada por la Empresa, ha contribuido a la diversificación de rubros y de ciclos productivos. Cabe destacar que una parte relevante de los clientes son operadores multirubros y con una tendencia a aumentar el nivel de tecnificación y mecanización en sus procesos, aspectos que favorecen a un operador como Copeval, altamente integral en su oferta y con un enfoque estratégico hacia un alto nivel de servicio y gran capacidad de distribución.

Copeval realiza más de un 90% de sus ventas a plazo. Entre las necesidades de los clientes, se encuentra la demanda estacional de insumos y la obtención de compras financiadas con plazos a cosechas. Para el caso de los insumos, estos plazos de ventas se pueden extender hasta 1 año, mientras que, en el caso de equipos, maquinarias y proyectos, éstos pueden alcanzar los 4 años.

La industria de distribuidores de insumos agrícolas en Chile ha sufrido una significativa concentración de actores, estos se pueden segmentar tanto en especialistas como en integrales (amplitud de líneas de productos y mercado objetivo), como también por zonas geográficas y extensión de su cobertura (cadenas nacionales y regionales).

En el área agroindustrial, la filial COPEVAL AGROINDUSTRIAS es propietaria de 6 Plantas de granos, de las cuales las Plantas de Curicó y Lautaro están arrendadas; y las Plantas de Nancagua, San Javier, San Carlos y Los Ángeles están en funcionamiento. Esta filial además fabrica alimentos para uso animal tales como maíz roleado, cubos de alfalfa y equino training.

La distribución y el procesamiento de alimentos y diversos cereales como maíz, avena y trigo permiten comercializar más de 100.000 ton anuales.

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Al 30 de septiembre de 2024

(Valores en miles de pesos)

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Los principales rubros de activos y pasivos al cierre de los presentes estados financieros son los siguientes, en M\$:

BALANCE	30-09-2024	30-09-2023	Variación [%]
Activos corrientes	215.496.999	214.093.187	0,7%
Activos no corrientes	111.807.284	98.208.440	13,8%
TOTAL ACTIVOS	327.304.283	312.301.627	4,8%
Pasivos corrientes	202.030.078	186.057.080	8,6%
Pasivos no corrientes	69.314.721	72.244.449	-4,1%
TOTAL PASIVOS	271.344.799	258.301.529	5,0%
Patrimonio atribuible a la controladora	55.959.484	54.000.098	3,6%
TOTAL PATRIMONIO	55.959.484	54.000.098	3,6%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	327.304.283	312.301.627	4,8%

Activos Totales

Los activos totales tuvieron una variación de 15.000 MM\$ respecto a septiembre 2023, lo que representa un 4,8%. De esta variación 1.000 MM\$ es en activos corrientes y 14.000 MM\$ en activos no corrientes.

- **Activos corrientes:** Los activos corrientes aumentaron en 1.000 MM\$ aproximadamente, lo que representa menos de un 1%, sin embargo, hay variaciones significativas en su composición. Las principales variaciones corresponden a una disminución de 4.000 MM\$ en el saldo de caja, con lo cual el saldo al cierre de septiembre es de 12.000 MM\$, disminución de 3.000 MM\$ en el stock de cuentas por cobrar por la disminución de 1 día en el plazo promedio de venta a los clientes y una disminución en la morosidad de 1.500 MM\$ aproximadamente, que está concentrada en el plazo de morosidad menor a 60 días. Las palancas que aumentan respecto al año anterior son; el saldo de existencias que incrementa en 4.000 MM\$ producto de mayores compras realizadas en el periodo en función de la proyección de ventas del último trimestre del año, incremento de 3.000 MM\$ en activos por impuestos asociados a crédito fiscal por IVA y un incremento de 1.000 MM\$ en otros activos no financieros por los desembolsos asociados a la transformación de la Compañía.
- **Activos no corrientes:** Los activos no corrientes tuvieron un incremento de 14.000 MM\$ de los cuales 4.000 MM\$ son por propiedades, plantas y equipos, por una retasación de terrenos realizada en diciembre 2023 que incrementó el valor de los activos y el incremento del valor razonable de las de las propiedades de inversión, adicionalmente hay un incremento de 7.000 MM\$ por impuestos diferidos debido al aumento de la pérdida tributaria acumulada y 3.000 MM\$ de mayores activos no financieros no corrientes originados por los desembolsos asociados a la transformación de la Compañía.

Pasivos Totales

Los pasivos totales tuvieron un crecimiento de 13.000 MM\$ que representan un 5,0% de variación.

- **Pasivos corrientes:** Los pasivos corrientes aumentaron en 16.000 MM\$, generando una variación de 8,6% respecto al periodo anterior. Las variaciones más significativas fueron; incremento de 11.000 MM\$ de cuentas por pagar comerciales lo cual se debe a dos factores, mejora en plazos de compra de proveedores y una distribución de rubros distinta, donde en 2024 los rubros con mayores plazos comerciales tienen un peso relativo mayor sobre la compra total de la compañía que en 2023, aumento de 3.000 MM\$ en la deuda financiera corriente, ya que si bien hemos disminuido la deuda financiera total, hemos sustituido deuda estructurada por operaciones de corto plazo, y por último, incremento de 2.000 MM\$ en los pasivos financieros corrientes relacionadas al proyecto de transformación.

- **Pasivos no corrientes:** Los pasivos no corrientes disminuyeron en 4,1% lo que corresponde a 3.000 MM\$. Esta variación se compone de una disminución de 6.000 MM\$ la deuda financiera de largo plazo ya que el flujo operativo generado en el periodo nos ha permitido disminuir la deuda financiera total y aumento de 3.000 MM\$ los pasivos por impuestos diferidos.

Patrimonio

El patrimonio tuvo un aumento de 2.000 MM\$, lo que representa una variación del 3,6%. Lo anterior se explica por un incremento en la pérdida acumulada de 1.000 MM\$ y un incremento de 3.000 MM\$ en otras reservas por retasación de activos fijos (terrenos) y la reserva de cobertura de cambio económica.

INDICADORES FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Los principales indicadores financieros del balance consolidado relativos a liquidez, endeudamiento y actividad son los siguientes:

INDICADORES DE LIQUIDEZ	30-09-2024	30-09-2023	Variación [%]
Liquidez Corriente (Activos Corrientes / Pasivos Corrientes)	1,07	1,15	-7,3%
Razón ácida ((Activos Corrientes - Inventarios) / Pasivos Corrientes)	0,67	0,74	-9,5%
Capital de Trabajo (Activos Corrientes - Pasivos Corrientes)	13.466.921	28.036.107	-52,0%

La liquidez corriente presenta una disminución del 7,3%, bajando de 1,15 a 1,07 veces. Lo anterior se debe principalmente al incremento de cuentas por pagar comerciales que afectan a los pasivos corrientes. El indicador de razón ácida que descuenta los inventarios presenta una baja mayor, correspondiente a un 9,5%, ya que los inventarios aumentan en este periodo, como se indica en las variaciones del balance general.

Respecto al capital de trabajo, disminuye en 15.000 MM\$, por la baja de 1.000 MM\$ del activo corriente y el aumento de 16.000 MM\$ de pasivos financieros (principalmente deuda financiera y cuentas por pagar).

INDICADORES DE ACTIVIDAD OPERATIVA	30-09-2024	30-09-2023	Variación [%]
Rotación cartera de crédito (veces) (Ingreso por ventas a crédito + IVA / Promedio entre saldo inicial y saldo final de cuentas por cobrar a crédito)	3,90	3,83	1,9%
Periodo Medio de Cobro (días) (365 / Rotación cartera de crédito)	94	95	-1,9%
Rotación de Inventarios (veces) (Costo de ventas / Inventarios)	4,12	4,49	-8,4%
Permanencia en inventario (días) (365 / Rotación de Inventarios)	89	81	9,2%
Rotación de Proveedores (veces) (Compras / Cuentas por pagar del periodo)	3,71	4,03	-8,0%

Compras	350.376.637	344.960.993	1,6%
(Costo de ventas + Inventario Final - Inventario Inicial)			
Periodo Medio de Pago (días)	98	91	8,7%
(365 / Rotación de proveedores)			
Ciclo Conversión al Efectivo	84	86	-2,6%
(Periodo Medio de Cobro + Permanencia en inventario - Periodo Medio de Pago)			

El ciclo de conversión a efectivo mejoró en 2 días respecto a septiembre 2023.

- **Periodo Medio de Cobro:** Disminuyó en un día el indicador, principalmente por un menor saldo de morosidad de 1.500 MM\$ aproximadamente, que está concentrada en el plazo de morosidad menor a 60 días.
- **Permanencia de Inventarios:** Aumento de 7 días, producto de mayores compras realizadas en el periodo en función de la proyección de ventas del último trimestre del año.
- **Periodo Medio de Pago:** Aumento de 8 días, por aumento de plazos comerciales y un mix de rubros distinto al de 2023 lo que ha permitido aumentar un 10% el saldo de cuentas por pagar comerciales.

ENDEUDAMIENTO	30-09-2024	30-09-2023	Variación [%]
Deuda de corto plazo (corriente) / deuda total	74,5%	72,0%	3,4%
Deuda de largo plazo (corriente) / deuda total	25,5%	28,0%	-8,7%
Razón de Endeudamiento (1)	4,85	4,78	0,07
Cobertura de Gastos Financieros (2)	1,27	0,23	1,04

(1) Corresponde al total de pasivo exigible, dividido por la suma del patrimonio más el interés minoritario

(2) Corresponde al resultado antes de impuestos e intereses, dividido por los gastos financieros

La estructura de deuda de la Compañía se mantiene en una relación de deuda corriente / deuda no corriente equivalente a 75% / 25%, ya que no se han estructurado nuevos financiamientos de largo plazo durante el último periodo.

- **Razón de Endeudamiento:** Este ratio no presenta variaciones significativas respecto al mismo periodo en 2023.
- **Cobertura de Gastos Financieros:** La cobertura de gastos financieros es de 1,27 veces, una vez más que en septiembre 2023, y es consecuencia del mayor EBITDA generado en el periodo.

FLUJO DE EFECTIVO	30-09-2024	30-09-2023	Variación [%]
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	19.345.239	36.835.803	-47,5%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	-802.206	-193.188	315,2%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	-22.510.357	-25.795.054	-12,7%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	-3.967.324	10.847.561	-136,6%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	16.054.915	4.858.102	230,5%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	12.087.591	15.705.663	-23,0%

El saldo de efectivo y equivalentes al efectivo al cierre de septiembre 2024 es de 12.000 MM\$ y su composición es:

- **Flujos de efectivos procedentes de actividades de operación:** Disminución de 17.000 MM\$ respecto al periodo anterior, lo que corresponde a un 48%. La disminución es principalmente por mayores pagos a proveedores, ya que a pesar de que el stock de cuentas por pagar es mayor, han aumentado las compras en el periodo.
- **Flujos de efectivo procedentes de actividades de inversión:** Las actividades de inversión generaron un flujo de -800 MM\$ en este periodo. De esto, 800 MM\$ corresponden a intereses ganados por inversiones de excedentes de caja y -1.600 MM\$ son generados por compras y ventas de propiedades, plantas y equipos.
- **Flujos de efectivo de actividades de financiación:** El flujo de financiamiento del primer semestre fue de -22.000 MM\$, que corresponde a -13.000 MM\$ de obtención y pago de deuda financiera y 9.000 MM\$ de intereses pagados en el periodo.

ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS

Los principales indicadores financieros consolidados relativos a cuentas de resultado son los siguientes:

ESTADO DE RESULTADOS	30-09-2024	30-09-2023	Variación [%]
Ingresos de actividades ordinarias	254.267.043	246.463.297	3,2%
Costo de Venta	-224.518.626	-227.333.010	-1,2%
Ganancia Bruta	29.748.417	19.130.287	55,5%
<i>Ganancia Bruta / Ingresos de actividades ordinarias (%)</i>	<i>11,7%</i>	<i>7,8%</i>	
Otros ingresos por función	1.740.902	2.165.295	-19,6%
Otros gastos por función	-1.312.738	-1.365.035	-3,8%
Gastos de Adm. y Ventas	-23.519.966	-25.109.091	-6,3%
<i>Gastos de Adm. y Ventas / Ing. de actividades ordinarias (%)</i>	<i>-9,3%</i>	<i>-10,2%</i>	
Pérdida o reversiones por deterioro	-244.794	-178.416	37,2%
Diferencias de cambio	-2.210.855	28.045	-7983,2%
Ingresos financieros	811.200	604.438	34,2%
Gastos financieros	-8.981.813	-11.272.243	-20,3%
Resultados por unidades de reajuste	-1.322.765	-1.843.966	-28,3%
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	-5.292.412	-17.840.686	-70,3%
Gasto por impuestos a las ganancias	2.362.855	5.525.440	-57,2%
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	-2.929.557	-12.315.246	-76,2%
R.A.I.I.D.A. (Ebitda)	7.415.156	-2.572.538	-388,2%

(Resultado antes de impuestos + Gastos Financieros + Depreciaciones y amortizaciones)

Rentabilidad del patrimonio	-9,5%	-31,9%	-70,3%
Rentabilidad del activo	-1,6%	-5,5%	-70,3%
Número de acciones (pagadas)	41.692.773	41.692.773	0,0%
Utilidad por acción	-\$126,9	-\$427,9	-70,3%

Los ingresos de actividades ordinarias tuvieron una variación del 3% respecto al mismo periodo del año 2023, las líneas de negocio que tuvieron un mejor desempeño en términos de ventas fueron fitosanitarios, fertilizantes, alimentos, ferretería agrícola y combustible. Respecto al comparativo, las ventas también están afectadas por la decisión de la compañía de dejar la línea de negocios de farmacia dentro de veterinaria que representaba cerca de 4.000 MM\$ en este periodo del año.

La Ganancia Bruta, muestra un aumento de 11.000 MM\$, lo que implica un margen sobre la venta de 11,7% versus un 7,8% en el año anterior, esto se debe principalmente al buen desempeño de fertilizantes que generó márgenes habituales para el negocio, a diferencia de este periodo en 2023, que estuvo afectado por la baja sostenida de precios que afectó la rentabilidad de la línea. Adicionalmente, fue un buen primer semestre para alimentos, los servicios agroindustriales y las líneas de negocio de inversión.

Otros ingresos por función muestran una baja de 20%, lo que es principalmente por la disminución en los intereses de prórroga y mora. La cartera repactada al cierre de septiembre 2024 tiene una disminución de un 25% respecto a septiembre 2023.

Respecto a los otros gastos por función hay una variación del 4%, aumentando en 52MM\$, este aumento corresponde a mayores gastos judiciales y de cobranza.

Los gastos de Administración y Ventas disminuyen en 2.000 MM\$, la principal variación es en el gasto de remuneraciones que disminuyen en un 6% (-900 MM\$) producto de una reestructuración realizada en los últimos meses de 2023, además hay un menor gasto en consultorías por -1.300 MM\$.

Las diferencias de cambio generaron una pérdida de 2.200 MM\$ en el periodo, de las cuales -600 MM\$ corresponden a cobertura de balance y -1.600 MM\$ son por cobertura de flujo del rubro de fitosanitarios que compensan el mayor margen generado por tipo de cambio en el periodo.

Los Gastos Financieros muestran una baja de 20%, de esta baja un 18% corresponde a disminución de costo de fondo y un 2% a menor deuda financiera.

Los Resultados por unidades de reajuste disminuyen en un 28%, un 11% es por menor variación de UF entre ambos periodos y un 15% es por la disminución del saldo del bono vigente en UF.

El EBITDA en el periodo es de 7.415 MM\$. 388,2% mejor que el del año anterior.

BALANCE	Copeval Agropecuaria	Copeval Agroindustrias	Copeval Capacitación	Copeval Servicios
Activos corrientes	230.701.505	25.047.131	833.152	6.720.615
Activos no corrientes	115.982.028	39.275.719	88.031	2.347.701
TOTAL ACTIVOS	346.683.533	64.322.850	921.183	9.068.316
Pasivos corrientes	225.084.268	17.162.622	40.048	7.548.544
Pasivos no corrientes	65.639.781	3.668.088	0	6.852
TOTAL PASIVOS	290.724.049	20.830.710	40.048	7.555.396
TOTAL PATRIMONIO	55.959.484	43.492.140	881.135	1.512.920
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	346.683.533	64.322.850	921.183	9.068.316

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN	Copeval Agropecuaria	Copeval Agroindustrias	Copeval Capacitación	Copeval Servicios
Ingresos de la operación	240.167.038	25.408.780	41.912	2.060.662
Ganancia bruta	27.335.389	2.421.896	10.064	-18.932
Otras Ganancias (Pérdidas)	-32.788.824	-565.837	-37.130	-55.778
Impuestos a las ganancias	2.523.878	-246.805	15.569	70.213
GANANCIA (PÉRDIDA)	-2.929.557	1.609.254	-11.497	-4.497

FLUJO DE EFECTIVO	Copeval Agropecuaria	Copeval Agroindustrias	Copeval Capacitación	Copeval Servicios
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	18.989.028	612.924	-30.170	-226.543
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	-383.840	-526.234	0	107.868
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	-22.499.044	-10.409	-547	-357
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	-3.893.856	76.281	-30.717	-119.032
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	15.554.857	257.084	43.841	199.133
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	11.661.001	333.365	13.124	80.101

INGRESOS OPERACIONALES POR SEGMENTOS	30-09-2024	[%]	30-09-2023	[%]
Agroinsumos	239.517.656	94,2%	233.158.103	94,6%
Agroindustria	14.424.678	5,7%	12.474.029	5,1%
Servicios de Capacitación	41.912	0,0%	159.611	0,1%
Servicios Logísticos	282.797	0,1%	671.554	0,3%
Total Ingresos Consolidados	254.267.043	100,0%	246.463.297	100,0%

SINOPSIS DE MERCADO

Durante este tercer trimestre se confirmaron algunas condiciones climáticas. Las buenas noticias vinieron, en general, por precipitaciones adecuadas, incluso en zonas que venían con déficit y con una situación compleja. Este buen nivel de precipitaciones permitió un mejor llenado de algunos embalses (a pesar de esto muchos aún no logran niveles “normales”) y una buena acumulación de nieve, lo que hace pensar en una temporada de riego más tranquila para los meses de verano. También creemos que los pozos tendrán una recuperación mejor de lo que ha sido el promedio de los últimos años. Los cultivos de siembra primaverales al menos despejaron esa duda, lo que no sería un factor que influya en la intención de siembra. Se pronóstica una primavera seca, pero ese efecto de ocurrir sería menos negativo por un invierno con precipitaciones más normales.

En cuanto a plantaciones y superficie frutícola seguimos viendo proyectos bastantes concentrados en Cerezos, Avellanos y algunas renovaciones de parrones de Uva de mesa y otras especies menores. Se ha notado una baja o arranque de uva vinífera por los malos resultados de las últimas temporadas del negocio del vino. Esperamos una cierta recuperación de este sector, no en los términos deseados como negocio, pero con indicadores mejores de los que se estaban mostrando las últimas temporadas. La producción del 2024 bajó con respecto al año 2023, las exportaciones de vino estos nueve meses han aumentado en relación con igual período anterior, bajando el precio promedio comparado con igual parte del año, pero se ha logrado disminuir los stocks y activar las ventas lo que ha dado un respiro a una industria relevante para el país y que venía bastante golpeada. La superficie está en torno a las 120,000 has. En general, la acumulación de frío para los frutales fue buena y de no mediar algún inconveniente climático esperamos buenos niveles productivos para la fruticultura.

A nivel nacional para avenas y papas estimamos un aumento en la superficie al menos con respecto al año anterior, en contra parte de cebada y raps donde estimamos una superficie menor. Para trigo se proyecta un crecimiento en la producción mundial, a pesar de la disminución de Rusia y Ucrania, un factor que debemos mirar de cerca es el aumento importante en las proyecciones de exportación de trigo por parte de Argentina. Para el maíz también se ve una demanda estable, pero a diferencia del trigo se proyecta una leve baja en la producción mundial. De esta manera los futuros de trigo se ven estables (valores no muy altos) los de maíz un poco más castigados, pero es una situación que podría recuperarse.

La producción de leche ha tenido un leve aumento este año en relación con el año 2023. En cuanto al precio de la carne bovina muestra una mejora con respecto a comienzos de años, y se espera una recuperación en la demanda para el último trimestre del año.

El tipo de cambio alto es un factor positivo para la agricultura, tanto para sector exportador como los sectores que el precio interno se va correlacionando con el valor de importación.

Los factores que vemos que no se pueden perder de vista es el financiamiento del sector, el costo energético, la disponibilidad de mano de obra en momentos críticos, valor de fletes y el correcto funcionamiento de la cadena logística.

ANÁLISIS DE RIESGO DE MERCADO

Las actividades operativas del Grupo tienen un importante componente estacional, propio de las actividades agrícolas. En efecto, ingresos, costos, créditos y financiamientos se concentran preferentemente en el segundo semestre de cada año, razón que explica la disminución de las cuentas por cobrar al primer semestre del año.

Los principales factores de riesgo a los cuales está expuesta la Compañía son los siguientes:

Riesgo de crédito:

El riesgo de crédito de nuestras cuentas por cobrar se enmarca dentro de los lineamientos de la Política de Créditos establecida por el Directorio, las cuales se sustentan en un profundo conocimiento del cliente y su negocio, socios y relacionados, estructura productiva y patrimonial, comportamiento de pago tanto interno como externo, capacidad de pago medida en función de los antecedentes financieros disponibles y/o flujos agrícolas, los que son evaluados individualmente por el área de Créditos y aprobado por el Comité de Créditos.

Es política de la Compañía, mitigar el riesgo de crédito, mediante la contratación de seguro de crédito para sus ventas a plazo, póliza que está contratada con la Compañía de Seguros Avla. La materia asegurada son los créditos en las ventas de productos y/o servicios relacionados directa o indirectamente con el Sector Agrícola, Ganadero, Forestal y sus derivados conforme a su giro amplio de negocios. Adicionalmente se mantienen seguros con Orsan. La cartera asegurada asciende a M\$ 120.381.860 equivalente a un 87,59% de la cartera total, de los cuales un 84,82% equivalente a M\$ 102.112.493 corresponden a seguro nominado, el 13,56% equivalente a M\$ 16.321.896 corresponden a seguro innominado mientras que el 1,62% restante que equivale a M\$ 1.947.470 corresponden a aseguramientos Orsan.

La subgerencia de crédito y cobranzas, es la responsable de implementar las políticas de créditos, cuyos principios fundamentales son:

- a) Evaluación de riesgo basado en información suficiente y necesaria que permita un conocimiento integral del cliente
- b) Resolución de riesgo aprobado por un comité de riesgo en que participen a lo menos dos personas, una de las cuales posee las atribuciones de riesgo suficientes
- c) Respaldo documental de las operaciones debidamente revisados y custodiados.
- d) Seguimiento de cartera periódico que permite detectar tempranamente eventuales deterioros de la cartera

El seguimiento de la cartera de cuentas por cobrar juega un rol fundamental en la detección temprana de aquellos clientes que muestran un incremento significativo respecto de su condición de riesgo inicial, siendo el Comité de Seguimiento el que analiza periódicamente la situación de los clientes bajo esta condición y establece los correspondientes planes de acción, los que son monitoreados según las fechas de compromiso establecidas.

Frente al incumplimiento de los compromisos establecidos, y ante una evidencia de deterioro, el cliente es traspasado al área de Normalización, para dar inicio a las acciones judiciales. La cartera con evidencia de deterioro es administrada por el área de Normalización. Se define como incumplimiento aquel cliente que manteniendo impagas sus obligaciones, registra flujos insuficientes para hacer frente a su deuda, dando origen a la cobranza judicial.

Se considera una evidencia de deterioro aquellas cuentas por cobrar en que su recuperación se ha visto dificultada por la sola generación de flujos del cliente, debiendo iniciar acciones judiciales o prejudiciales tendientes a la recuperación de la deuda, lo que considera entre otras, la declaración del siniestro a la compañía de seguros, la ejecución de las garantías, avales y cualquier otra acción judicial tendiente a recuperar la deuda.

Para requerir el pago de la indemnización de los clientes asegurados, se debe cumplir con las siguientes condiciones: en primera instancia se debe tratar de facturas declaradas a la compañía de seguros dentro del mes siguiente al de generación de la venta, y que de acuerdo a los procedimientos de cobranza establecidos no haya sido posible obtener su pago. Acto seguido, se efectúa la declaración de insolvencia, procedimiento que incluye el envío de la documentación a la Compañía de Seguros. A partir de la fecha de declaración de insolvencia se recibe el pago de la indemnización en los plazos acordados.

Todo crédito en normalización se provisiona en su matriz hasta su recuperación total o hasta cuando se determina revierte su condición de deterioro, situación que es analizada por el Comité de Créditos

Todos aquellos deudores que han salido de su calidad de normalización y se incorporan a la cartera activa, son incorporados al monitoreo de seguimiento de cartera que realiza el Área de Crédito y Cobranza.

Habiéndose agotado todas las instancias posibles de recuperación de la deuda, tanto judiciales como extrajudiciales, y ante la evidencia de una resolución judicial o informe jurídico que ratifique la incobrabilidad de la deuda, se procede a gestionar el castigo tributario.

Política de Estimación de Deterioro

De acuerdo con la NIIF 9, la compañía ha adoptado el modelo simplificado para la determinación del deterioro de sus cuentas por cobrar que conforman la cartera activa, basado en un enfoque prospectivo de pérdidas esperadas de la cartera, aun cuando estas hayan sido recientemente originadas. Para ello, utiliza un modelo de regresión logística desarrollado en base a atributos de la cartera tales como el sector al que pertenece el cultivo predominante del cliente y la tenencia de las tierras donde desarrolla su actividad agrícola, como también, variables de comportamiento tales como ratios de prórrogas y de protestos, entre otros. El modelo entrega para cada cliente un score, el que se agrupa en tramos consistentes con una adecuada estimación del riesgo de default de la cartera, al que se le asocia la tasa de default efectiva del año anterior.

La misma norma requiere que el modelo de provisiones considere un análisis prospectivo. Al respecto señalar que el plazo promedio de pago de las cuentas por cobrar de la compañía, no superan los 120 días, por lo que se considera que la determinación de un escenario prospectivo es de bajo impacto, en el sentido que en el periodo de exposición de una cuenta por cobrar, puede ser improbable un cambio importante en las condiciones económicas.

De esta manera, Se define la pérdida esperada como $PD * LGD * EAD$, donde:

- PD es la probabilidad de que el cliente -dado su score- incumpla sus obligaciones en un plazo de un año, y es equivalente a la tasa efectiva de incumplimiento de cada tramo de score, durante el año anterior.
- LGD es la pérdida dado el incumplimiento, y se define como $(1 - \text{tasa de recuperación})$, que para efectos de la matriz se ha considerado como recupero, la porción de deuda cubierta por el seguro de crédito.
- EAD la exposición al momento del incumplimiento, definida como la deuda a cada cierre.

Con ello, la pérdida esperada de cada cliente, se define como el % PD de su agrupación, aplicado sobre la pérdida dado el default. Vale decir, la deuda a cada cierre, neta de la deuda asegurada, descontada a una tasa del 5% anual -equivalente al costo de fondo de la compañía- a un plazo de un año, sobre la base del plazo que estima la compañía se tarda en recuperar la indemnización asociada al seguro de crédito.

Para la cartera administrada por el área de Normalización, se utiliza la matriz de deteriorados, que considera provisionar el 100% de la exposición neta de acciones de cobranza, entre ellas, garantías, indemnizaciones del seguro y otras debidamente calificadas y valorizadas por Fiscalía.

Riesgo de liquidez

La Compañía cuenta con una serie de herramientas para mantener el riesgo de liquidez acotado. Entre ellas está la mantención de suficiente efectivo y equivalentes para afrontar las obligaciones en sus operaciones habituales. En el caso de existir un déficit de caja a nivel consolidado, COPEVAL S.A. cuenta con variadas alternativas de financiamiento, entre las cuales están las líneas de crédito disponibles con bancos y proveedores, así como la posibilidad de acceder a instrumentos de deuda en el mercado de capitales.

Las líneas de Capital de Trabajo aprobadas por los Bancos tienen diferentes duraciones, pero se evalúan una o dos veces al año, dando continuidad a un siguiente periodo.

La atomización y diversificación de la cartera de crédito y sus mecanismos de control contribuyen a mantener los flujos por cobrar esperados dentro de rangos adecuados.

Para tales efectos, las políticas de gestión de liquidez definen la estrategia de gestión de la Compañía, los roles y responsabilidades de la Administración, los límites internos de descalce de flujos, fuentes de financiamiento y mecanismos de control interno.

La Compañía cuenta con políticas de gestión de liquidez orientadas a asegurar el cumplimiento oportuno de sus obligaciones, acorde con la escala y riesgo de sus operaciones, tanto en condiciones normales como en situaciones de excepción, entendiéndose estas últimas como aquellas en las que los flujos de caja o efectivo pueden alejarse sustancialmente de lo esperado. En este contexto, las herramientas de gestión de riesgo liquidez han sido diseñadas tanto para asegurar un posicionamiento de Balance que permita minimizar la probabilidad de ocurrencia de una crisis de liquidez interna (políticas de prevención) como para definir los planes de contingencia que permitirían hacer frente ante un escenario de crisis de liquidez. Uno de los indicadores utilizados en el monitoreo del riesgo de liquidez corresponde a la posición de liquidez, la cual se mide y controla diariamente a través de la diferencia entre los flujos de caja por pagar, asociados a partidas del pasivo y de cuentas de gastos; y de efectivo por recibir, asociados a partidas del activo y de cuentas de ingresos; para un determinado plazo y banda de tiempo. Para un mayor análisis de los vencimientos de las principales deudas de la Sociedad y sus filiales, ver Nota 16 de Otros pasivos financieros y Nota 17 de Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar.

Riesgo cambiario

La Compañía mantiene seguros de tipo de cambio (forwards) que permiten minimizar el riesgo cambiario producto del descalce que se produce entre activos y pasivos en dólares. La política de la Compañía es neutralizar el efecto de las variaciones del tipo de cambio a nivel contable, con lo cual diariamente se analizan las posiciones futuras a nivel de vencimientos de cuentas por cobrar y cuentas por pagar en moneda extranjera y se toman derivados que cubren los descalces para fechas determinadas. Adicionalmente la Compañía mantiene una política de cobertura del flujo económico, para mitigar los efectos del tipo de cambio en los márgenes.

Riesgo de precios

El Grupo se dedica principalmente a la distribución de insumos agrícolas donde se trabaja en realizar operaciones calzadas de compra y venta, lo cual disminuye el riesgo de pérdidas ante fluctuaciones en los precios.

Riesgo de tasas de interés

La deuda con instituciones financieras, consolidada, para capital de trabajo de corto plazo está a tasa fija en pesos nominales. La deuda a largo plazo que financia activos fijos se ha estructurado de forma tal de no quedar expuestos a fuertes variaciones en las tasas de interés (tasa fija o seguro de tasa). Por lo cual, este riesgo se encuentra controlado.

Riesgo de siniestros

El riesgo de siniestros de activos fijos y existencias de la Matriz y todas sus Filiales está asegurado con las Compañías de seguros generales CONSORCIO, REALE Seguros, UNNIO, CHUBB, Continental, Everest y Zurich Chile.

Riesgo Comercial

El grado de concentración de las ventas es bajo, lo cual representa una fortaleza ya que la pérdida de un cliente importante no tiene una incidencia significativa en el desarrollo de la operación.

Además, la cartera de clientes está muy diversificada por tamaño, rubros productivos y distribución geográfica, lo cual disminuye el riesgo que un evento climático o comercial inesperado afecte a todas las zonas en las cuales opera el Grupo.

El Grupo se ha diversificado en la cantidad de líneas y productos que comercializa, generando así una menor dependencia de un rubro, proveedor o producto en particular.