COMPAÑÍA AGROPECUARIA COPEVAL S.A. Y FILIALES

Análisis Razonado

De los Estados Financieros Consolidados al 31 de marzo de 2020

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS INTERMEDIOS
Al 31 de marzo de 2020
(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 31 de marzo de 2020 para explicar las principales variaciones ocurridas respecto del año anterior.

El presente documento tiene como propósito presentar un análisis de la situación económico-financiero de la Sociedad al 31 de marzo de 2020, analizando la estructura financiera y sus principales tendencias, a través de cuadros comparativos de los Estados de Situación Financiera Clasificada al 31 de marzo de 2020 y 2019 y Estado de Resultados Integrales por Función al 31 de marzo de 2020 y 2019 que se adjuntan, los cuales han sido preparados de acuerdo 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 62 años de exitosa trayectoria. La Sociedad cuenta con una casa matriz ubicada en San Fernando, Región del Libertador, y una red de 25 sucursales ubicadas en igual número de ciudades, con presencia en 8 regiones del país, desde la Región de Atacama a la Región de Los Lagos, incluyendo la Región Metropolitana.

La Empresa opera con una amplia gama de productos, conformada por más de 27.000 artículos agrupados en 11 líneas de negocios. 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 todas las necesidades de los agricultores. Cabe destacar que en relación al conjunto de empresas que operan en la industria, Copeval posee la oferta más integral de productos y servicios, y la mayor cobertura geográfica, atendiendo a una base de clientes muy diversificada (19.000 aprox.) pertenecientes a 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.

Entre los principales rubros agrícolas en 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 94% 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 venta se pueden extender hasta 1 año, mientras que en el caso de equipos y maquinarias pueden alcanzar los 3 años.

La industria de distribuidores de insumos agrícolas en Chile, ha sufrido una significativa concentración de actores, estos se pueden segmentar tanto en especialistas o 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 opera 7 plantas de granos ubicadas en Rancagua, Nancagua, Curicó, San Javier, San Carlos, Los Ángeles y Lautaro, las cuales en conjunto permiten comercializar más de 170.000 toneladas anuales de diversos granos dentro los que destaca el maíz, avena y trigo. Esta Filial además fabrica alimentos de uso animal entre los que destacan: maíz roleado a vapor, maíz molido, mezclas y cubos de alfalfa.

ANALISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS INTERMEDIOS
Al 31 de marzo de 2020
(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$:

	31-03-2020	31-03-2019	Variación % Mar_2020 / Mar_2019
Activos corrientes	195.756.798	193.404.561	1,22%
Activos no corrientes	87.664.634	83.351.446	5,17%
TOTAL ACTIVOS	**283.421.432**	**276.756.007**	**2,41%**
Pasivos corrientes	138.930.457	168.653.037	-17,62%
Pasivos No corrientes	102.802.471	61.025.874	68,46%
TOTAL PASIVOS	**241.732.928**	**229.678.911**	**5,25%**
Interés Minoritario	-	6.227.789	-100%
Patrimonio atribuible a la controladora	41.688.504	40.849.307	2,05%
TOTAL PATRIMONIO	**41.688.504**	**47.077.096**	**-11,45%**
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	**283.421.432**	**276.756.007**	**2,41%**

Los Activos totales de la Compañía presentan una variación de 2,41% respecto al año anterior, por los siguientes motivos:

- Activos Corrientes: En el total no hubo variaciones significativas respecto al mismo periodo del año anterior (1,22%), sin embargo, en su apertura sí. Las variaciones más relevantes son; aumento de caja en 6.400 MM$ producto la estrategia de mantener un saldo de caja mayor al normal luego de la contingencia de este primer trimestre 2020 y la disminución de 5.000 MM$ del patrimonio separado correspondiente al bono securitizado vigente.
- Activos No Corrientes: aumento de 4.000 MM$, principalmente por el aumento del valor de los activos de la compañía por 7.000 MM$ y la adopción de la NIIF16 de los arriendos -4.000 MM$.

Los Pasivos totales presentan un aumento de 5,25%;

- Pasivos Corrientes: disminución de 30.000 MM$. La deuda financiera a corto plazo disminuye en 41.000 MM$ producto de la reestructuración de deuda al lago plazo con importantes periodos de gracia de capital y el aumento de las cuentas por pagar en 11.000 MM$ por el aumento de ventas del último trimestre de los últimos dos años.
- Pasivos No Corrientes: Aumento de 42.000 MM$, producto de la colocación del nuevo bono corporativo, lo que refleja el cambio en la estructura de deuda al largo plazo de la compañía. Junto con esto se materializó prorroga por dos años del bono securitizado PS28.

INDICADORES FINANCIEROS CONSOLIDADOS

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

INDICES DE LIQUIDEZ	31-03-2020	31-03-2019	Variación % Mar_2020 / Mar_2019
Liquidez corriente (Activos Corrientes / Pasivos Corrientes)	1,41	1,15	22,87%
Razón ácida (1) ((Activos Corrientes - Inventarios) / Pasivos Corrientes)	1,01	0,82	22,78%
Capital de Trabajo (Activos Corrientes - Pasivos Corrientes)	56.826.341	24.751.524	129,59%

Los indicadores de liquidez mejoran notoriamente en comparación al año 2019 debido a la gestión financiera y operativa que realizó la compañía para optimizar su capital de trabajo, cuyos efectos más importantes corresponden al aumento de efectivo disponible y la menor deuda en el corto plazo.
La variación de razón ácida, sigue la misma tendencia que el indicador de liquidez corriente, ya que no hay variación significativa en el inventario.
Dado lo anterior, en el período el capital de trabajo duplica el monto del año anterior, lo que demuestra un evidente progreso en la solvencia de la compañía.

INDICES DE ACTIVIDAD OPERATIVA	31-03-2020	31-03-2019	Variación % Mar_2020 / Mar_2019
Rotación cartera de crédito (veces) (Ingreso por ventas a crédito + IVA / Promedio entre saldo inicial y saldo final de cuentas por cobrar a crédito)	2,75	2,47	11,40%
Período Medio de Cobro (días) (365 / Rotación cartera de crédito)	133	148	-10,24%
Rotación de Inventarios (veces) (Costo de ventas / Inventario)	4,64	4,32	7,52%
Permanencia en inventario (días) (365 / Rotación de Inventarios)	79	84	-6,99%
Rotación de proveedores (veces) (Compras / Cuentas por pagar del período)	3,19	3,29	-3,26%
Compras (Costo de ventas con IVA + Inventario Final - Inventario Inicial)	265.119.891	238.471.057	
Período Medio de Pago (días) (365 / Rotación de proveedores)	115	111	3,37%
Ciclo Conversión a Efectivo (Período Medio de Cobro + Permanencia en inventario - Período Medio de Pago)	97	121	-20,41%

El ciclo de conversión a efectivo disminuyó 25 días, producto de:

- Periodo Medio de Cobro: Reducción de 15 días, producto del crecimiento de 23,23% de los ingresos de la compañía y cambios relevantes en los procesos asociados a las acciones de cobranza apoyados por la constitución de un comité de cobranza que vela por este proceso.
- Permanencia en Inventarios: Reducción de 6 días, producto de una mejor gestión sobre los inventarios, logrando eficientizar el flujo de abastecimiento.
- Periodo Medio de Pago: Aumento de 4 días, por aumento de las cuentas por pagar en un 15%, producto de compras a mayor plazo.

Endeudamiento	**31-03-2020**	**31-03-2019**	**Variación % Mar_2020 / Mar_2019**
Deuda de corto plazo (corriente) / deuda total	57,47%	73,43%	-21,73%
Deuda de largo plazo (no corriente) / deuda total	42,53%	26,57%	60,06%
Razón de endeudamiento (1)	5,80	4,88	0,92
Cobertura de gastos financieros (2)	0,54	0,97	-0,44

La estructura de deuda de la compañía presenta una significativa variación debido a la colocación del nuevo bono corporativo. Esto se puede ver reflejado en las variaciones de deuda al corto (-21,73%) y largo plazo (60,06%).

La Razón de endeudamiento, al cierre del presente período presenta un aumento de 0,92 puntos porcentuales por el aumento en la deuda explicado por el nuevo bono colocado y el aumento de capital.

En relación a la cobertura de gastos financieros durante el período disminuye 0,44 puntos porcentuales, producto del aumento de los gastos financieros del periodo, impulsados por la colocación del nuevo bono corporativo.

(1) Corresponde al total del 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.

FLUJO DE EFECTIVO	**31-03-2020**	**31-03-2019**	**Variación % Mar_2020 / Mar_2019**
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	-5.534.092	-10.248.496	46,00%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	-101.282	-612.964	83,48%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	-1.746.346	10.481.824	-116,66%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	-7.381.719	-379.636	-1.844,42%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	16.818.517	3.446.476	387,99%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	9.436.798	3.066.840	207,70%

El saldo final de efectivo y equivalentes al efectivo presenta variaciones significativas respecto al periodo anterior, principalmente en financiamiento, producto del nuevo bono corporativo emitido durante el período.

ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS

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

Indicadores	31-03-2020	31-03-2019	Variación % Mar_2020 / Mar_2019
Ingresos de actividades ordinarias	52.765.948	42.820.018	23,23%
Costo de Venta	-50.844.823	-39.514.349	-28,67%
Ganancia Bruta	1.921.125	3.305.669	-41,88%
Ganancia Bruta / Ingresos de actividades ordinarias (%)	3,64%	7,72%	
Gastos de Adm. y Ventas	-5.306.382	-4.485.953	-18,29%
Gastos de Adm. y Ventas / Ing. de actividades ordinarias (%)	-10,06%	-10,48%	
Gastos financieros	-2.313.549	-2.759.208	16,15%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	-4.260.960	-2.967.976	-43,56%
R.A.I.I.D.A. (Ebitda)	-2.427.120	196.955	-1332,32%
(Resultado antes de impuestos + Gastos Financieros + Depreciaciones y amortizaciones)			
Rentabilidad del patrimonio	-10,22%	-6,30%	-62,12%
Rentabilidad del activo	-1,50%	-1,07%	-40,19%
Número de Acciones (pagadas)	41.692.773	39.010.629	
Utilidad por acción ($/acción)	-$ 102,2	-$ 76,1	-34,33%

Los Ingresos de actividades ordinarias consolidados registran un aumento de 23% en comparación con los obtenidos al 31 de marzo de 2019, y la Ganancia Bruta presenta una disminución respecto al periodo anterior que se explica principalmente por la implementación de la contabilidad de cobertura a partir del último trimestre de 2019, que tuvo efecto sobre el incremento de venta por el importante alza de tipo de cambio que se produjo a partir del 18 de Octubre, primero por el estallido social y luego por la pandemia del Covid-19, impactando el margen bruto en -2.600 MM$. La compañía aplico contabilidad de cobertura, por lo que mantuvo en la reserva de patrimonio el efecto de los instrumentos de cobertura vigentes, los cuales se reconocieron en resultado al vencimiento (2020).

A continuación, se presenta un análisis del margen al 31 de marzo de 2020 y del último trimestre 2019, para evidenciar el impacto de la aplicación de contabilidad de cobertura. Cabe destacar que el último trimestre concentra la mayor proporción de venta del año, dada la estacionalidad del negocio agrícola.

Item	Oct 19 - Dic 19	Ene 20 - Mar 20
Venta sin efecto TC	97.943.453	51.146.877
Costo de venta	-84.107.080	-48.216.740
Margen sin efecto TC	**13.836.373**	**2.930.137**
Margen sin efecto TC (%)	**14,13%**	**5,73%**
Mayor venta por efecto TC	1.431.568	1.619.071
Contabilidad de Cobertura Resultado	-	-2.628.083
Margen Financiero Total	**15.267.941**	**1.921.125**
Margen Financiero Total (%)	**15,36%**	**3,64%**

INFORMACIÓN FINANCIERA RESUMIDA POR SEGMENTOS

Estado de Situación Resumidos Período Terminado al 31 de marzo de 2020	Copeval Agropecuaria	Copeval Agroindustrias	Copeval Capacitación	Copeval Servicios
Activos corrientes	314.545.219	108.112.449	899.957	27.169.695
Activos no corrientes	87.804.193	35.829.398	11.930	1.761.058
TOTAL ACTIVOS	**402.349.412**	**143.941.847**	**911.887**	**28.930.753**
Pasivos corrientes	261.407.710	106.145.239	97.967	26.250.063
Pasivos No corrientes	99.253.198	3.474.416	-	74.857
Total Pasivos	**360.660.908**	**109.619.655**	**97.967**	**26.324.920**
Interés Minoritario	-	-	-	-6.732
Patrimonio	41.688.504	34.322.192	813.920	2.612.565
Total Patrimonio	**41.688.504**	**34.322.192**	**813.920**	**2.605.833**
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	**402.349.412**	**143.941.847**	**911.887**	**28.930.753**

Estado de Situación Resumidos Período Terminado al 31 de marzo de 2020	Copeval Agropecuaria	Copeval Agroindustrias	Copeval Capacitación	Copeval Servicios
Estado de Resultados Por Función Resumidos				
Ingresos de la operación	52.804.098	6.356.358	17.521	2.032.945
Ganancia bruta	2.061.586	-31.190	3.184	-112.455
Otras Ganancias (Pérdidas)	-8.020.826	-154.523	-17.689	-21.817
Gasto por impuestos a las ganancias	1.865.637	132.660	6.332	28.141
Ganancia de los propietarios de la controladora	-4.260.960	-53.053	-8.176	-106.138
Interés Minoritario	-	-	-	7
Ganancia (pérdida)	-4.093.603	-53.053	-8.176	-106.131

Estado de Situación Resumidos Período Terminado al 31 de marzo de 2020	Copeval Agropecuaria	Copeval Agroindustrias	Copeval Capacitación	Copeval Servicios
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	-6.986.622	1.521.257	24.609	-93.336
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	-123.429	-	-	22.147
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	-1.249.396	-496.950	-	-
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	-8.359.447	1.024.307	24.609	-71.189
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	16.345.202	193.265	24.644	255.406
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	7.985.755	1.217.572	49.253	184.217

INGRESOS OPERACIONALES POR SEGMENTOS	31-03-2020	%	31-03-2019	%	Variación % Mar_2020 / Mar_2019
Agroinsumos	52.319.088	99,15%	42.482.141	99,21%	23,16%
Agroindustria	375.308	0,71%	282.365	0,66%	32,92%
Servicios de Capacitación	17.521	0,03%	10.698	0,02%	63,78%
Servicios Logísticos	54.031	0,10%	44.814	0,10%	20,57%
Otros	-	0,00%	-	0,00%	0,00%
Total Ingresos Consolidados	52.765.948	100,00%	42.820.018	100,00%	23,23%

SINOPSIS DEL MERCADO

El primer trimestre de 2020, presentó marcadas situaciones entre las distintas zonas del país. En la zona frutícola se vieron los efectos de la sequía, afectando la producción en especial de especies de cosecha más tardía, esto sumado a elevadas temperaturas durante el último trimestre 2019 y el primer trimestre 2020, llevó en muchos casos a una disminución en los rendimientos.

Las exportaciones de fruta durante el primer trimestre 2020 vs igual período de 2019 presentó una disminución en toneladas, así como en dólares. (este efecto de baja en los retornos de exportaciones (USD) se vio compensado por un tipo de cambio significativamente favorable para el sector). Por otro lado, el verano seco no obligó a aplicaciones de funguicidas, durante estos meses, disminuyendo el uso de fitosanitarios en ese período en la zona frutícola. Una situación similar a la de la fruta fresca, en cuanto a retorno de exportaciones (USD) se pudo observar para fruta deshidratada, jugos, conservas y vinos. Para fruta congelada, carne de ave y cerdos los retornos (USD) registraron aumento en comparación a igual período del 2019.

Está comenzando la cosecha de maíz, donde se ven principalmente efectos de malos rendimientos por efecto sequía en la zona central.

Los cereales como trigo y avena tuvieron en general una buena temporada con precios mayores que el promedio de las temporadas anteriores. Lo que nos hace esperar una interesante intención de siembra de estos cultivos desde la VIII región al sur.

La leche con precios favorables lo que ha estimulado a los productores a renovar praderas estimulando el mercado sureño.

El alto tipo de cambio ayuda al sector agrícola, no solo al sector exportador que logra mayores retornos, sino también a los productos industriales y otros en que Chile es deficitario en producción, sus precios están indexados a precios internacionales y se alinean con el valor de importación de estos.

Factor determinante para la evolución de los próximos meses de este año serán; las precipitaciones en la zona central, la evolución del tipo de cambio, y la duración, así como la profundidad en que se vea afectada la economía nacional y mundial por causa del Covid 19. Esperamos que la actividad de la industria agrícola, proveedora de alimentos, sufra pero en menor medida que otras industrias donde los posibles escenarios se ven más preocupantes

ANALISIS DE RIESGO DE MERCADO

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 Telecheque y Orsan. La proporción de la cartera que se encuentra asegurada corresponde a un 82,3% de los cuales un 91,4% de la cartera asegurada que equivale a M$ 102.908.043 corresponden a seguro nominado, el 6,9% equivale M$ 7.737.365 corresponden a seguro innominado mientras que el 1,8% restante que equivale a un M$ 1.996.289 corresponden a aseguramientos Orsan y Telecheque.

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

Evaluación de riesgo basado en información suficiente y necesaria que permita un conocimiento integral del cliente
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
Respaldo documental de las operaciones debidamente revisados y custodiados.
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. El modelo se sustenta en el estudio de la información histórica de comportamiento de pago de la cartera de Copeval, determinando sobre esa base, la probabilidad de incumplimiento para clientes similares y comparables.

Tanto los estudios de la experiencia histórica de pérdidas de crédito realizados sobre la cartera de Copeval, como el criterio experto, han permitido determinar patrones de pérdida significativamente diferentes en función del tipo de cultivo de los clientes, lo que ha permitido agrupar la cartera en 6 grupos de riesgo, para efectos de la matriz de provisiones, los que se han complementado con los puntajes del score interno desarrollado por la Compañía.

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 qué en el periodo de exposición de una cuenta por cobrar, puede ser improbable un cambio importante en las condiciones económicas y las tasas históricas de pérdida pueden ser una base apropiada para el estimado de las pérdidas futuras. En línea con lo anterior, la Compañía adoptó tasa promedio histórica de pérdida de la cartera que arroja el estudio, medida a dos años.

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

PD es la probabilidad promedio de que el cliente -dada su agrupación- incumpla sus obligaciones en un plazo de dos años, según el estudio realizado.
LGD es la pérdida dado el incumplimiento, y se define como (1 – 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 él % 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 en Normalización o Cobranza judicial, se utiliza la matriz de deteriorados, que considera entre otros, porcentajes de provisión diferenciados según antigüedad de la cobranza y tipo de riesgo, los que son aplicados sobre la exposición neta de garantías, acciones de cobranza y seguros por recuperar.

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 a través de efectos de comercio.

Las líneas de Capital de Trabajo aprobadas por los Bancos tienen duración anual, las cuales se evalúan una vez al año, para dar continuidad a un siguiente período de igual plazo.

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 18 de Otros pasivos financieros y Nota 19 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 cuantas por cobrar y cuentas por pagar en moneda extranjera y se toman derivados que cubren los descalces para fechas determinadas.
Riesgo de Precios: La Compañía 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 Liberty, UNNIO, CHUBB, ORION y Continental.
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. La Empresa 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.