



MATRIZ
AGROSUPER

ANÁLISIS RAZONADO

3T2023

AGROSUPER

AQUACHILE



1. RESUMEN RESULTADOS ACUMULADOS

Ingresos por Ventas¹

Los ingresos por venta consolidados alcanzaron los USD 3.135 millones durante el periodo de enero a septiembre de 2023, lo que significó una disminución de 0,5% con respecto al mismo período del año anterior.

A nivel de segmentos, Carnes obtuvo ingresos por USD 1.939 millones, disminuyendo un 3,2% con respecto al mismo periodo de 2022, debido a una caída en volumen de venta y menores precios promedio. Por su parte, Acuícola obtuvo ingresos por USD 1.145 millones, creciendo un 3,6% con respecto al mismo periodo de 2022, debido a un mayor volumen de venta, pero contrastado por menores precios promedios.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Costos de venta y gastos de administración y ventas

En términos acumulados, al cierre de septiembre, los costos de venta fueron USD 2.556 millones, un 13,4% superior respecto del mismo periodo de 2022 debido a:

- i) Un mayor volumen de venta en el Segmento Acuícola;
- ii) Un mayor gasto en materias primas del Segmento Carnes y un mayor volumen de venta en el negocio Cerdos;
- iii) Un mayor gasto en insumos industriales en ambos segmentos y;
- iv) Mayores gastos incurridos en la mitigación de los eventos de influenza aviar del Segmento Carnes por USD 16,9 millones y en acciones de mitigación y control por el cuadro sanitario de virus ISA en el Segmento Acuícola por USD 9,8 millones.

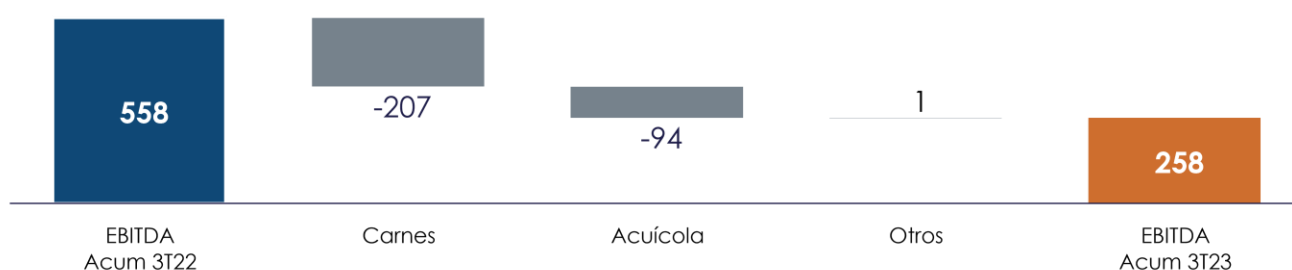
A nivel acumulado, el gasto de administración y ventas fue de USD 454 millones, un 1,0% inferior a la cifra del mismo periodo de 2022, debido a un menor gasto de distribución en el Segmento Carnes.

¹ Otros: considera variación neta de precio y volumen para segmento Otros que incluye principalmente la distribución de hortalizas (Frutos del Maipo)

EBITDA

El EBITDA consolidado sin *fair value* acumulado al cierre de septiembre de 2023 totalizó USD 258 millones, siendo un 53,8% inferior al cierre del tercer trimestre de 2022.

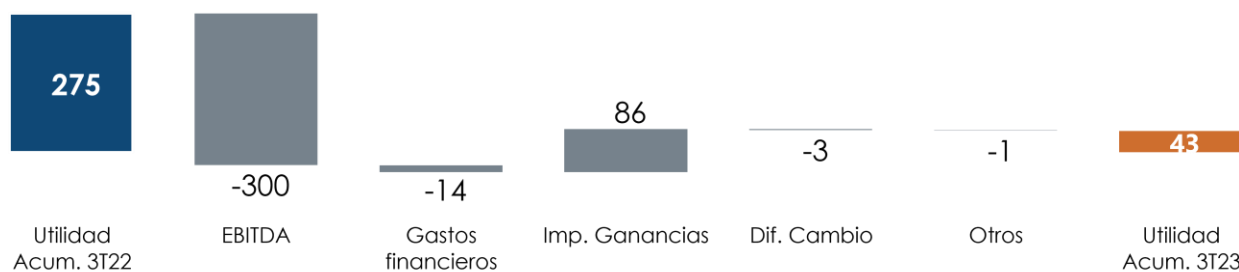
A nivel de segmentos, Carnes obtuvo un EBITDA acumulado sin *fair value* de USD 94 millones, lo que equivale a una disminución de 68,9% versus el mismo periodo de 2022, como consecuencia de los efectos de la influenza aviar y de un mayor costo de ventas derivado del alza en el precio de los granos. Por su parte, Acuícola obtuvo un EBITDA acumulado sin *fair value* de USD 162 millones, lo que equivale a una disminución de 36,7% versus el mismo periodo de 2022, debido a una caída en los precios promedios, pero contrastado en parte por un mayor volumen de venta. A su vez, ambos segmentos se vieron beneficiados por un menor gasto de administración y ventas debido al menor costo de fletes..



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Utilidad neta²

El resultado neto consolidado sin *fair value* acumulado a septiembre 2023 fue de USD 43 millones, una disminución de USD 232 millones con respecto al 2022. Dicha variación se explica por un menor EBITDA de USD 300 millones (-USD 207 millones Segmento Carnes y -USD 94 millones en el Segmento Acuícola) junto a un mayor gasto financiero de USD 14 millones, debido a un aumento de la deuda financiera neta y de la tasa promedio de interés, compensado por un menor impuesto a las ganancias de USD 86 millones.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

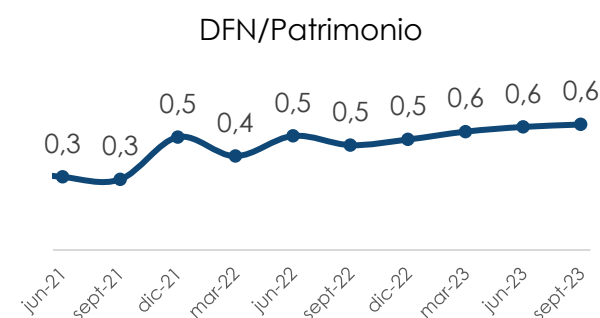
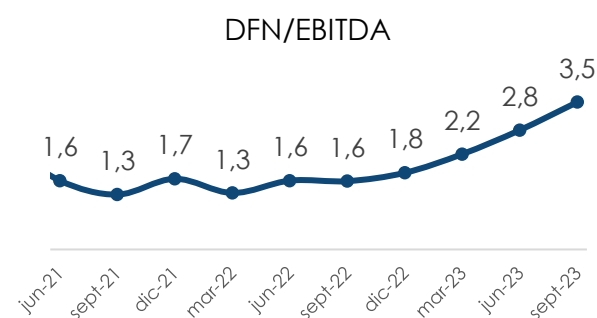
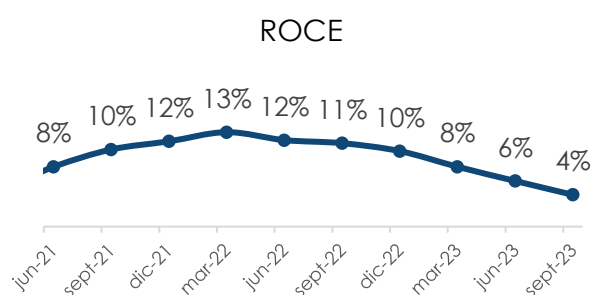
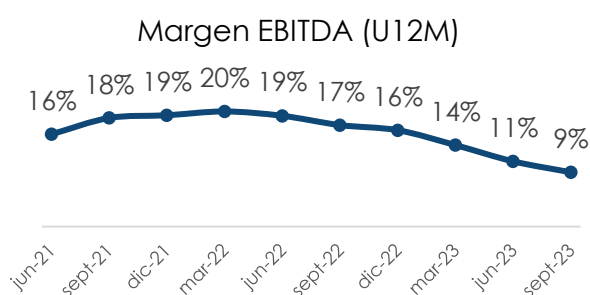
² Otros considera: Otras ganancias (pérdidas), participación en ganancia (pérdida) de asociadas utilizando el método de la participación y depreciación y amortización operacional

Al considerar el efecto fair value, el resultado neto muestra una pérdida de USD 77,6 millones, lo que representa una caída de USD 261 millones respecto del mismo período de 2022.

Deuda financiera neta

Al cierre de septiembre de 2023 la deuda financiera neta fue de USD 1.330 millones, cifra equivalente a un aumento de 8,6% con respecto al cierre de diciembre 2022, y a un alza de 0,4% versus el 2T23.

Otros indicadores



Nota: **Margen EBITDA** últimos 12 meses. **ROCE**: Retorno sobre capital empleado: Resultado operacional sin fair value últimos 12 meses * (1 – Tasa de impuesto) / (Activos fijos + Cuentas por Cobrar + Activos Intangibles + Plusvalía + Existencias – Cuentas por Pagar) último trimestre. **DFN**: Deuda financiera neta

2. CONTEXTO DE MERCADO

Segmento Carnes

En línea con lo observado durante la primera mitad del 2023, la industria cárnica mundial continúa enfrentando márgenes por debajo lo esperado, a pesar de la tendencia a la baja de las materias primas. Lo anterior se explica por una demanda global debilitada y, en el caso de Agrosuper, por la restricción de acceso a algunos mercados producto del brote de influenza aviar observado durante el primer semestre de este año.

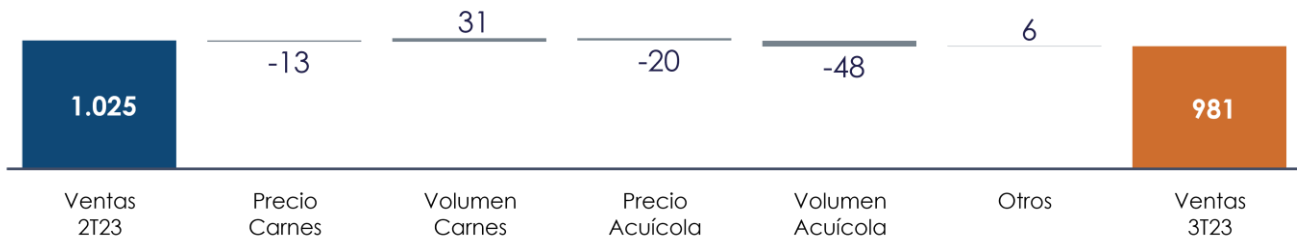
Segmento Acuícola

Durante el tercer trimestre de 2023, el mercado global del salmón estuvo marcado por un aumento en la oferta con respecto al segundo trimestre del mismo año, impulsado por una mayor producción proveniente de Noruega y Chile, aunque sin mayor variación respecto del volumen observado durante el tercer trimestre de 2022. Dado lo anterior, los precios del filete fresco en Estados Unidos y del pescado entero en Brasil presentaron una baja, especialmente a partir de la tercera semana de agosto.

3. RESUMEN RESULTADOS TRIMESTRALES

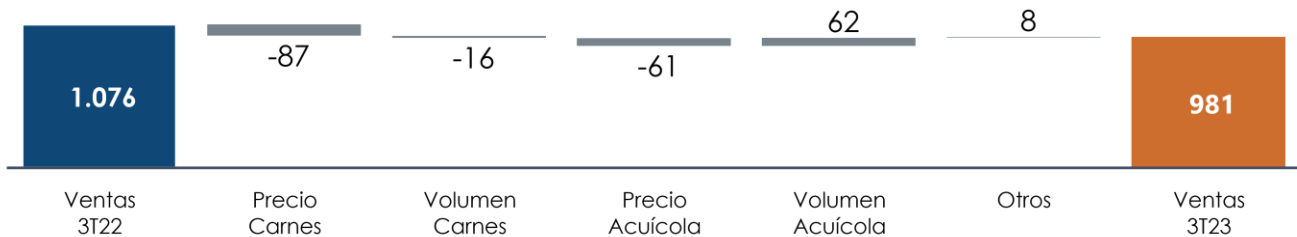
Ingresos por Ventas⁴

Los ingresos por ventas durante el tercer trimestre de 2023 fueron USD 981 millones, disminuyendo un 4,3% con respecto a 2T23. Este resultado se explica principalmente por una caída en los precios promedio de ambos segmentos y por un menor volumen de venta en el Segmento Acuícola.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

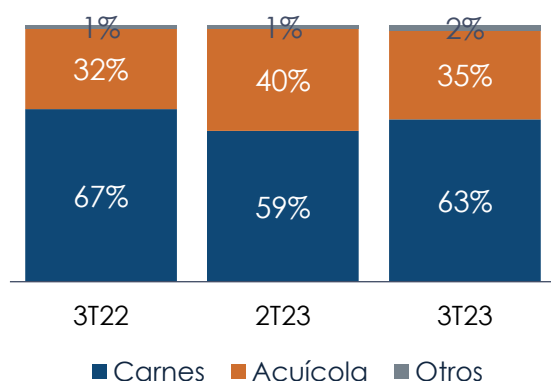
A su vez, los ingresos por venta en el 3T23 fueron un 8,8% menor a lo alcanzado durante el mismo período de 2022, explicado principalmente por menores precios promedio en ambos segmentos y un menor volumen en el Segmento Carnes. Sin embargo, este efecto se ve contrarrestado, en parte, por un mayor volumen de venta en el Segmento Acuícola.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

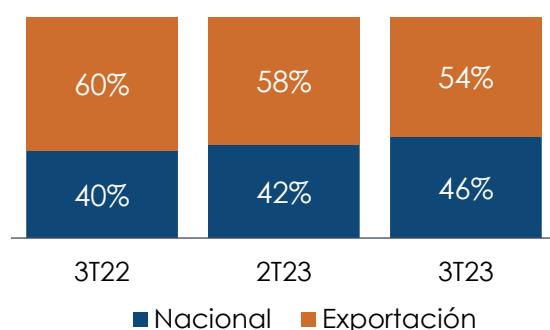
⁴ Otros: considera variación neta de precio y volumen para segmento Otros que incluye principalmente la distribución de hortalizas (Frutos del Maipo)

Ingresos por segmento



La distribución de los ingresos entre segmentos durante el 3T23 cambia levemente con respecto al periodo anterior, aumentando los ingresos provenientes del Segmento Carnes hasta un 63% del total y disminuyendo los del Segmento Acuicola un 35%.

Ingresos por destino



Durante el 3T23 los ingresos provenientes de las exportaciones disminuyeron levemente hasta un 54% del total. Respecto del mismo periodo del año anterior, éstas caen un 6% debido a la limitación de los envíos internacionales de pollo y pavo producto de los brotes de influenza aviar en Chile, ya informados en los periodos anteriores.

Costos de venta y gastos de administración y ventas

Los costos de venta consolidados durante el 3T23 fueron USD 812 millones, una disminución de USD 36 millones versus el 2T23 (equivalente a un 4,3%), explicado principalmente por la disminución del volumen vendido en el Segmento Acuicola.

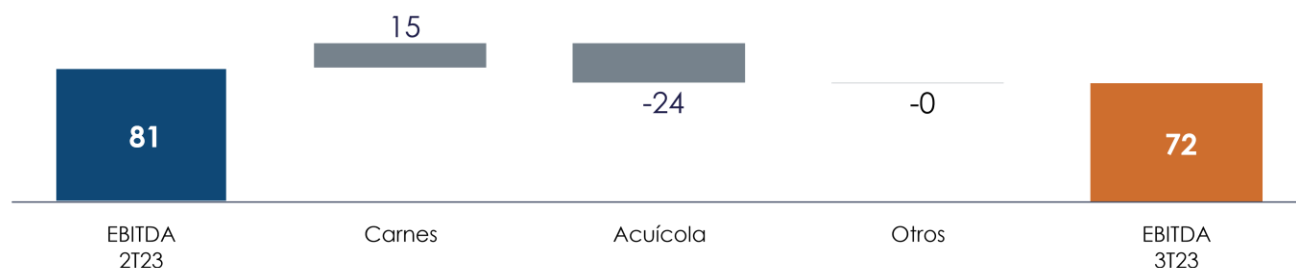
Gastos de administración y venta

Los gastos de administración y venta durante el 3T23 fueron USD 141 millones, un 1,9% inferior al 2T23 y un 14,4% inferior al 3T22, explicado este último por una reducción en tarifas de fletes navieros y aéreos, y por el menor peso de las exportaciones en las ventas totales⁵.

⁵ La venta de exportación conlleva un mayor gasto de venta.

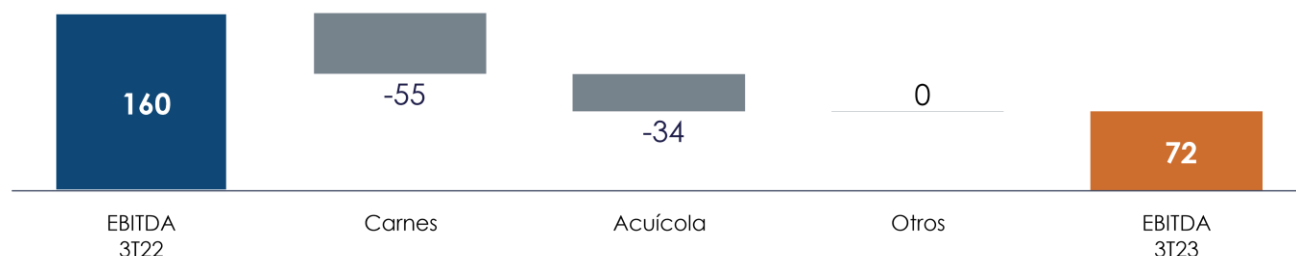
EBITDA

El EBITDA consolidado sin fair value alcanzó los USD 72 millones en el 3T23, disminuyendo un 11,4% con respecto a los USD 81 millones alcanzados el trimestre anterior, debido al menor resultado del Segmento Acuícola como consecuencia de un menor volumen de venta y menores precios promedios.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

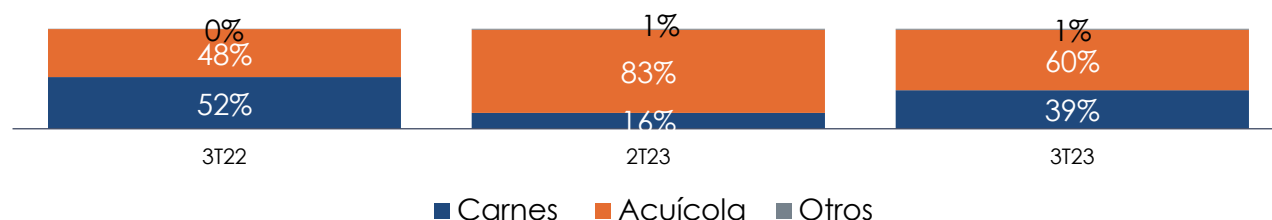
El EBITDA consolidado del 3T23 tuvo una disminución de USD 88 millones versus el de 3T22, equivalente a un 55,2%, como consecuencia de un menor resultado en tanto en el Segmento Carnes debido a los eventos de influenza, pero mitigado por menores costos productivos y de administración y ventas, como en el Segmento Acuícola debido la caída de los precios promedios, pero compensado con: i) menores costos productivos y de administración y ventas y: ii) un mayor volumen vendido.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

EBITDA por segmento

Durante el 3T23, un 60% del EBITDA consolidado fue generado por el Segmento Acuícola y un 39% por el Segmento Carnes.



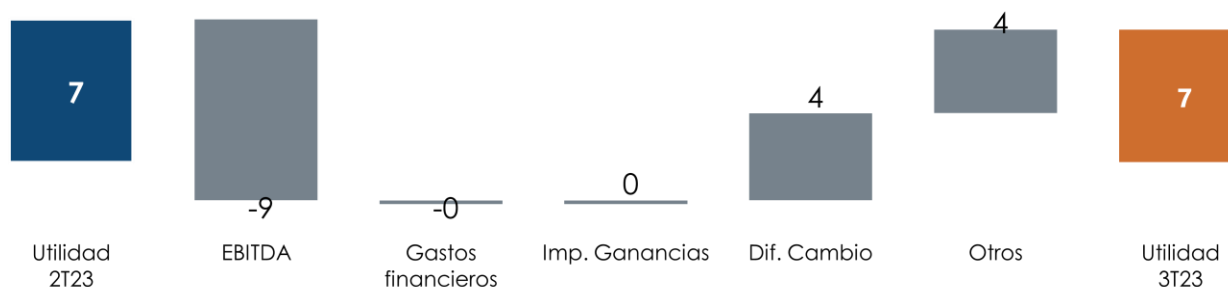
Margen EBITDA

Acumulado últimos 12 meses	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23
Consolidado ⁶	18,5%	18,9%	19,6%	18,8%	17,2%	16,4%	13,9%	11,1%	9,2%
Segmento Carnes	25,6%	22,6%	20,6%	18,1%	15,1%	13,3%	10,9%	7,5%	5,7%
Segmento Acuícola ³	2,9%	11,1%	17,8%	20,8%	21,8%	22,4%	19,9%	17,8%	15,5%

Trimestral	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23
Consolidado ⁷	21,1%	15,8%	19,0%	19,4%	14,9%	12,3%	9,3%	7,9%	7,3%
Segmento Carnes	22,8%	15,1%	17,3%	16,9%	11,4%	8,2%	7,4%	2,1%	4,5%
Segmento Acuícola ⁴	17,7%	17,3%	22,3%	24,6%	22,7%	20,0%	13,0%	16,4%	12,7%

Utilidad neta⁸

La utilidad neta (sin fair value) al cierre del 3T23 alcanzó los USD 7 millones, no presentando variaciones respecto a lo alcanzado el 2T23. La caída en EBITDA de USD 9 millones (+USD 15 millones en el Segmento Carnes y -USD 24 millones en el Segmento Acuícola) fue compensada con una diferencia de cambio positiva y un menor gasto en Otros.



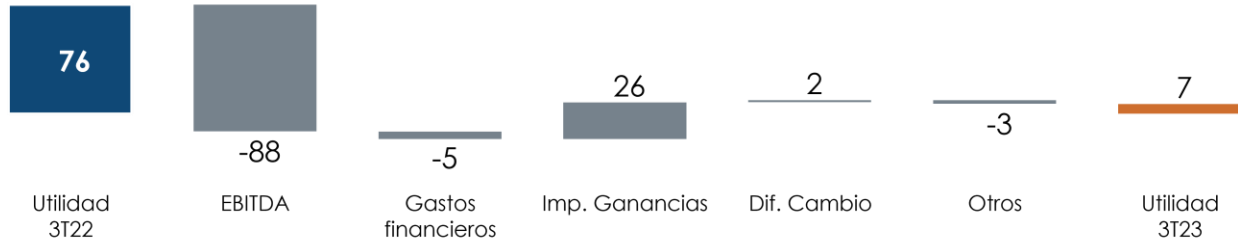
Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Respecto de la variación interanual, la utilidad neta (sin fair value) al cierre del 3T23 fue USD 69 millones inferior al monto alcanzado al 3T22. Lo anterior, se explica principalmente por un menor EBITDA de USD 88 millones (-USD 55 millones en el Segmento Carnes y -USD 34 millones en el Segmento Acuícola) y por mayores gastos financieros, correspondiente a USD 5 millones, compensado por un menor impuesto a las ganancias de USD 26 millones.

⁶ Excluye resultado fair value

⁷ Excluye resultado fair value

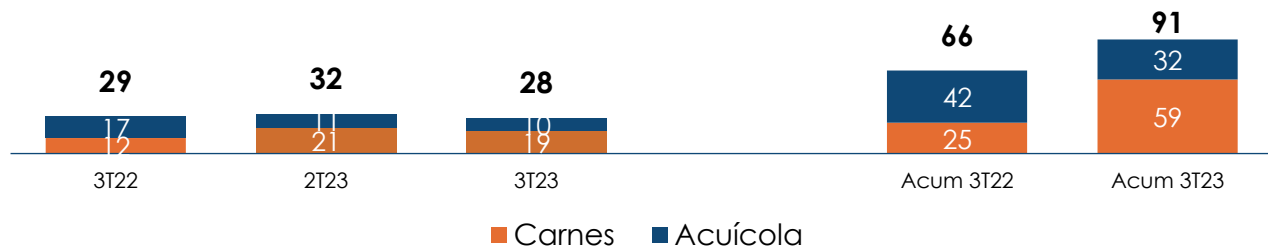
⁸ Otros considera: Otras ganancias (pérdidas), participación en ganancia (pérdida) de asociadas utilizando el método de la participación y depreciación y amortización operacional



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Inversiones en activo fijo

En el 3T23, las inversiones realizadas alcanzaron los USD 28 millones, una disminución trimestral e interanual de USD 3 millones y USD 1 millón, respectivamente. A nivel acumulado, las inversiones realizadas alcanzaron USD 91 millones, cifra superior (en USD 25 millones) a la del 2022, la que se explica por los desembolsos asociados a la construcción de la nueva Planta de Alimento La Estrella, destinada a fabricar alimento para el Segmento Carnes, por un monto de USD 33,5 millones.



4. BALANCE Y RATIOS FINANCIEROS

Balance

USD M	30-09-2023	31-12-2022
Total activos corrientes	2.098.036	2.244.965
Total activos no corrientes	2.421.727	2.416.709
Total activos	4.589.164	4.661.674
Total pasivos corrientes	810.104	697.953
Total pasivos no corrientes	1.453.762	1.606.347
Participaciones no controladoras	2.313	2.034
Total patrimonio	2.255.897	2.357.374
Total pasivos y patrimonio	4.519.763	4.661.674

Los activos totales a septiembre de 2023 disminuyeron en USD 141,9 millones respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Disminución de inventarios corrientes en USD 132,6 millones debido a un menor stock de producto terminado en ambos segmentos.
2. Mayor nivel de caja de USD 19,6 millones.
3. Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar en USD 74,7 millones.
4. Aumento de otros activos no financieros corrientes en USD 22,3 millones por renovación de pólizas de seguro de los activos fijos para el periodo 2023-24.
5. Disminución de activos biológicos corrientes en USD 13,4 millones por menor valorización de la biomasa en el Segmento Acuícola.
6. Aumento de activos biológicos no corrientes en USD 14,3 millones por compra y reposición de reproductores en el Segmento Acuícola.

Los pasivos totales a septiembre de 2023 disminuyeron en USD 40,4 millones respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Aumento de otros pasivos financieros corrientes por USD 238,0 millones por contratación de préstamos bancarios de corto plazo y reclasificación de préstamo bancario de largo plazo a corto plazo por USD 106,3 millones.
2. Disminución de cuentas por pagar a entidades relacionadas en USD 79,0 millones por pago de dividendos a sociedades controladoras.
3. Disminución de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar en USD 50,2 millones.

Deuda financiera neta

USD MM	4T22	2T23	3T23	TvsT	vs dic-22
Préstamos bancarios Corrientes	72	418	337		
Préstamos bancarios No Corrientes	334	249	238		
Obligaciones con Público Corrientes	14	15	5		
Obligaciones con Público No Corrientes	899	929	875		
Instrumentos derivados Corrientes	21	6	3		
Instrumentos derivados No Corrientes	-3	-57	24		
Deuda bruta	1.337	1.561	1.482	-5,0%	10,9%
Efectivo y equivalente al efectivo	89	218	108	-50,4%	21,8%
Contratos de derivados y Depósitos por llamado a Margen	23	17	43	158,3%	88,7%
Deuda financiera neta	1.225	1.326	1.330	0,4%	8,6%

Principales indicadores financieros y operacionales

Índices de Liquidez (veces)	30-09-2023	31-12-2022
Liquidez corriente (a)	2,6	3,2
Razón ácida (b)	0,8	0,9

Índices de Endeudamiento (veces)	30-09-2023	31-12-2022
Razón de Endeudamiento (c)	1,0	1,0
Razón de Endeudamiento Neto (d)	0,6	0,5
Endeudamiento neto / EBITDA (e)	3,5	1,8
Deuda corto plazo sobre deuda total (f)	0,4	0,3
Deuda largo plazo sobre deuda total (g)	0,6	0,7
Cobertura de gastos financieros (h)	5,2	11,8

Índices de Actividad (veces)	30-09-2023	31-12-2022
Rotación de inventarios (i)	2,3	1,9
Rotación de inventarios (ex-Act. Biol.) (j)	5,5	4,1

(a) Liquidez corriente = (Total activos corrientes) / (Total pasivos corrientes)

(b) Razón ácida = (Total activos corrientes - Inventarios - Activos biológicos corrientes) / (Total pasivos corriente)

(c) Razón de endeudamiento = (Total pasivos) / (Total patrimonio)

(d) Razón de endeudamiento neto = (Otros pasivos corrientes y no corrientes - Efectivo y equivalentes - Parte activa de instrumentos derivados de cobertura corriente y no corriente- llamado a margen) / Patrimonio

(e) Endeudamiento neto = (Otros pasivos corrientes y no-corrientes - Efectivo y equivalentes - Parte activa de instrumentos derivados de cobertura corriente y no corriente) / EBITDA últimos doce meses

(f) Deuda corto plazo sobre deuda total = (Total pasivos corrientes / Total pasivos)

(g) Deuda largo plazo sobre deuda total = (Total pasivos no corrientes / Total pasivos)

Agrosuper S.A y subsidiarias

- (h) Cobertura de gastos financieros = EBITDA (últimos doce meses) / Costos financieros (últimos doce meses)
- (i) Rotación de inventarios = Costo de venta (últimos doce meses) / (Inventarios + Activos biológicos corrientes)
- (j) Rotación de inventarios (excluye activos biológicos) = Costo de venta (últimos doce meses) / (Inventarios)

5. ANÁLISIS DE RIESGOS

Dentro de los efectos adversos que podrían impactar los resultados de Agrosuper S.A. se incluyen los siguientes:

Riesgo de crédito y liquidez

El riesgo de crédito a clientes es minimizado mediante la contratación de seguros de crédito, cartas de crédito confirmadas con bancos chilenos y la venta en modalidad contra entrega, así como también, cuando el cliente paga el total de la compra por anticipado.

Con respecto a la liquidez, la compañía mantiene una política adecuada en la contratación de facilidades crediticias a largo plazo e inversiones financieras temporales. Al 30 de septiembre de 2023, la razón de liquidez corriente es de 2,6 veces, mientras que la relación deuda neta a patrimonio alcanza 0,6 veces. En tanto, la relación deuda de corto plazo respecto de la deuda total es de 0,4 veces. Por su parte, la cobertura de gastos financieros asciende a 5,2 veces, generando suficiente holgura para el pago de los intereses de las obligaciones financieras.

Pago de dividendos

El nivel de utilidades de Agrosuper S.A. así como su capacidad para cumplir sus obligaciones y, potencialmente, pagar dividendos dependen principalmente de la recepción de dividendos y distribuciones por parte de sus filiales, sus inversiones patrimoniales y de las empresas relacionadas. El Directorio de la sociedad acordó provisionar trimestralmente un dividendo equivalente al 30% de la utilidad líquida distribuible del ejercicio del año, el cual podría estar sujeto a restricciones y contingencias.

Condiciones económicas globales o locales

La compañía se encuentra expuesta a las condiciones económicas locales y globales que pudiesen generar una disminución en el poder adquisitivo de las personas, impactando la demanda de algunos productos que produce y/o comercializa, y afectando, además, los hábitos de alimentación de los consumidores, quienes podrían preferir otros alimentos y/o sustituir parcialmente el consumo de proteínas.

Para mitigar lo anterior, la compañía cuenta con una significativa inversión en creación de marcas fuertes y una alta calidad de sus productos, permitiendo generar lealtad en sus clientes y minimizar posibles variaciones de demanda. Adicionalmente, posee un amplio portafolio (destacando productos como el pollo -en sus diversas presentaciones y cortes- que son “contra cíclicos”), permitiendo compensaciones entre éstos frente a cambios en ingresos y hábitos de consumo. Además, sus productos están habilitados -o en proceso de habilitación- para ingresar a los principales mercados del mundo, lo que representa la posibilidad de llegar

a más de 4.200 millones de personas, las que representan más del 85% del PGB global. Con esto, la compañía tiene una alta flexibilidad para alternar mercados frente a alteraciones significativas en alguno de ellos.

Tendencia cíclica de la industria de proteínas

La industria de las proteínas y los resultados de la compañía pueden presentar una tendencia cíclica, determinada mayoritariamente por los precios internacionales de los *commodities*.

Dado lo anterior, los resultados de la compañía pueden verse afectados por la volatilidad de los valores de éstos, especialmente, por los precios internacionales de los granos (tal como ha ocurrido en los últimos años con el maíz y otras materias primas), los cuales representan un alto porcentaje de sus costos operacionales.

Otros insumos y servicios relevantes, que pueden estar sujetos a importantes fluctuaciones de precio, son la energía, los combustibles y el transporte. El precio de la energía en Chile se ve influenciado tanto por factores climáticos e hidrológicos como por los precios de los combustibles utilizados en la generación eléctrica y la variación del tipo de cambio USD/CLP.

Para mitigar esto último, la compañía se encuentra comprometida con la sustentabilidad y la búsqueda constante de nuevas fuentes de energía renovable, buscando siempre la eficiencia en el consumo y la disminución de su huella de carbono, a través del control de sus procesos y equipos, así como también, del uso de combustibles limpios.

Fluctuación del tipo de cambio

Desde enero de 2021, la compañía adoptó el dólar de Estados Unidos de América como moneda funcional y de presentación dado que la mayor parte de sus ingresos y costos se encuentran indexados a dólares americanos. Sus productos están presentes en una gran cantidad de países y la mayor parte de aquellos que se comercializan en Chile se venden a precios internacionales.

El riesgo remanente asociado a la volatilidad del tipo de cambio se administra a través de la suscripción de instrumentos de cobertura que minimizan la exposición a las diferentes monedas de los mercados donde se opera.

Presencia de enfermedades

La compañía no se encuentra exenta al riesgo de contagio de otras enfermedades animales y/o humanas, tales como el virus AH1N1, el virus ISA, Bloom de algas, SRS e IPN, Peste Porcina

Africana y COVID-19 (la FDA y el USDA⁹ han establecido y enfatizado que la información epidemiológica y científica actual indica que no hay transmisión del COVID-19 a través de los alimentos y/o de su material de embalaje), entre otras.

Asimismo, existe un riesgo de que la infección y/o contaminación de otros actores chilenos de la industria tengan efectos negativos sobre la compañía, obligándola al cierre temporal de parte de sus instalaciones productivas (plantas de proceso, centros de distribución, entre otras) y/o de algún mercado de exportación para todos los actores de la industria chilena.

Durante el tercer trimestre, la compañía no ha detectado presencia de nuevos brotes positivos de influenza aviar en sectores productivos de pollos y pavos. Asimismo, en conjunto con el SAG, mantiene activos los controles preventivos en todos sus sectores productivos.

En relación con este mismo punto, el país, a través de sus autoridades, ha alcanzado acuerdos de zonificación con distintos mercados de exportación, como Estados Unidos, Unión Europea y Reino Unido, los que le permitirán, en caso de una nueva contingencia de influenza aviar, mantener sus exportaciones a estos países, excluyendo sólo los productos de la zona afectada.

Es importante mencionar que la compañía se encuentra integrada verticalmente, lo que le permite contar con una trazabilidad de sus productos a lo largo de la cadena y, con ello, implementar los más estrictos controles sanitarios en cada una de las etapas productivas. De esta manera disminuye el impacto de situaciones como las descritas anteriormente, asegurando la inocuidad y calidad de sus productos.

Cambios en el marco regulatorio medioambiental o sanitario

Los cambios regulatorios en materias sanitarias, medioambientales o de concesiones pueden afectar significativamente la operación, desarrollo y resultado de uno o más negocios. Por este motivo, la compañía ha realizado un trabajo constante para contar con las mejores prácticas y tecnologías en todas sus instalaciones, cumpliendo no sólo con la legislación vigente sino también, con los más altos estándares de auto exigencia ambiental.

Riesgo de contaminación, retiro de productos y responsabilidad civil

La compañía se encuentra expuesta a una serie de patógenos presentes en el medio ambiente, los que se pueden controlar, pero no eliminar por completo, pudiendo afectar los productos elaborados. Bajo este escenario, se realizan estrictos controles de calidad internos,

⁹ FDA: Food and Drug Administration es la agencia del gobierno de los Estados Unidos responsable de la regulación de alimentos (tanto para personas como para animales), medicamentos (humanos y veterinarios), cosméticos, aparatos médicos (humanos y animales), productos biológicos y derivados sanguíneos. USDA es el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos responsable de desarrollar y ejecutar políticas de ganadería, agricultura y alimentación, asegurando, entre otros, la seguridad alimentaria.

los que se basan en las mejores prácticas productivas y certificaciones de calidad de organismos internacionales.

Asimismo, la integración vertical-, que comprende el control de los procesos desde la fabricación del alimento para los animales hasta la distribución de los productos, permite reducir la incidencia de enfermedades o patógenos tales como la *Listeria Monocytogenes*, *Salmonella*, *Escherichia Coli*, entre otros.

Frente a productos defectuosos (contaminados, alterados o mal etiquetados), se le puede solicitar a la compañía el retiro de éstos en el mercado. Un retiro generalizado de dichos productos podría ocasionar pérdidas significativas dado los costos asociados, así como también, la destrucción del inventario del producto y pérdidas en las ventas por falta de disponibilidad del producto durante un período determinado.

Estas situaciones descritas, pese a ser mitigadas por estrictos controles de calidad y contratación de pólizas de seguro, pueden ocasionar publicidad adversa, daño a la reputación y pérdida de confianza del consumidor, generando un efecto negativo en los resultados financieros y en el valor de las marcas.

En este sentido, es muy importante conocer la opinión de los consumidores y poder entregarles soluciones en los casos que lo requieran, motivo por el que la compañía cuenta con diferentes canales de comunicación directa a través del área de Servicio al Cliente y Fidelización.

En la misma línea y con el objetivo de mantener la confianza de sus clientes y consumidores, así como de mitigar eventuales daños a la reputación, uno de los grandes focos de la compañía es mantener una estrecha relación con las comunidades vecinas, a través de diálogos permanentes con organizaciones sociales para conocer sus inquietudes, generar confianzas y fomentar el desarrollo local.

Riesgo en el abastecimiento por parte de los proveedores de la compañía

La falla en el abastecimiento de alguno de los proveedores clave para la compañía puede afectar su producción y traer efectos adversos en sus resultados. Un incumplimiento en el abastecimiento de granos, ya sea por falta del proveedor, paro de puertos de entrada u otros factores, puede comprometer la producción. Adicionalmente, la compañía depende de las empresas proveedoras de genética para abastecerse de reproductoras en el caso de aves y cerdos, por lo que un incumplimiento o falta por parte de este proveedor, podría afectar la producción y los resultados.

Para mitigar los riesgos recién mencionados, la compañía cuenta con más de 9.000 proveedores, tanto a nivel nacional como internacional, privilegiando el talento local con el propósito de generar valor compartido.

Para ello, cuenta con distintos mecanismos como el Portal de Proveedores, canal en línea para gestionar la información de contacto, facturas y pagos a sus proveedores. A éste, se suma la Bolsa de Productos, convenio mediante el cual los proveedores pueden acceder a

financiamiento con tasas de interés más bajas que las de mercado. Ambos instrumentos, facilitan el contacto directo con nuestros proveedores actuales e incentivan la incorporación de nuevos proveedores, cumplimiento con la normativa atingente.

Desastres naturales

Los resultados de las operaciones de la compañía se pueden ver afectados por desastres naturales tales como terremotos, tsunamis o incendios, los que, además, pueden generar un potencial daño a sus activos fijos. Todos estos riesgos mayores están cubiertos con pólizas de seguro, las cuales, sólo excluyen los pabellones de engorda de pollos, cerdos y pavos, dada su gran dispersión geográfica.

Posibles fallas en el manejo operacional

Una posible falla operacional que afecte a comunidades donde la compañía cuenta con operaciones o al medioambiente, podría paralizar sus operaciones y afectar sus resultados.

La compañía realiza esfuerzos permanentes por contar con tecnología de punta que le permita estandarizar sus procesos y evitar fallas, capacitando a todos sus empleados para minimizar este riesgo.

Riesgos laborales

Al 30 de septiembre de 2023, la compañía cuenta con 18.836 colaboradores. Una paralización de actividades por parte de grupos de trabajadores podría afectar su producción y, por consiguiente, sus resultados.

Sin embargo, cuenta con un importante número de colaboradores con gran experiencia y trayectoria. El conocimiento y *expertise* acumulado de estas personas no es fácil de reemplazar, por lo que, hasta cierto grado, la compañía depende de sus colaboradores que ocupan cargos clave. Para mitigar los riesgos de paro y salida de éstos, implementa las mejores prácticas de gestión de Personas, donde se puede destacar: la gestión del clima laboral, las negociaciones colectivas, capacitaciones, trabajo con familias de los colaboradores y políticas de compensaciones para estos mismos.

Cambio climático

El cambio climático puede afectar negativamente la cadena de suministro y operaciones de la compañía. Los principales riesgos se relacionan con variaciones en las precipitaciones (sequías, inundaciones y/o tormentas) y aumento en las temperaturas en algunos sectores donde cuenta con instalaciones.

Estos cambios pueden afectar la oferta y demanda de productos agrícolas a nivel mundial, como los granos, así como también, la disponibilidad de materias primas y los recursos naturales. Asimismo, pueden reducir la seguridad y continuidad en el suministro energético, lo que puede afectar los costos operativos y el bienestar de sus animales.

En la misma línea, la escasez de agua y los problemas de acceso a los recursos energéticos claves son un riesgo crítico para el negocio. Dichos problemas pueden reducir la rentabilidad y la eficiencia de la operación de la compañía, restringir proyectos e inversiones y aumentar los costos en caso de problemas de suministro de recursos.

El agua es un recurso fundamental dentro del proceso productivo, principalmente en la etapa de crianza animal e industrial. De esta manera, la falta de este recurso puede afectar directamente al negocio. Por este motivo, la compañía ha implementado iniciativas que apuntan a un uso eficiente del recurso hídrico, incentivando la reducción en su consumo, así como también, su reutilización para procesos internos y proyectos con las comunidades vecinas a sus operaciones.

Por otra parte, las operaciones de la compañía dependen en gran medida de la electricidad y de los gastos relacionados con este insumo, los que se encuentran entre los costos más relevantes. La interrupción o pérdida significativa del suministro de energía en cualquiera de sus instalaciones puede afectar la normal producción y entrega de productos a los clientes. En esa línea, la compañía ha fomentado el uso racional y eficiente de la energía, incorporando fuentes limpias y renovables a su matriz.

Asimismo, ha integrado los posibles efectos del cambio climático en la gestión permanente de sus operaciones y en su cadena de suministro, reconociendo la vulnerabilidad de los recursos naturales y los insumos agrícolas que son esenciales para realizar su actividad, procurando hacer más eficiente el uso diario de estos mismos.

Con el objetivo de contribuir a mitigar los efectos del cambio climático y profundizar su compromiso con el cuidado del medio ambiente, la compañía ha implementado un plan de reducción de emisiones de Gases de Efecto Invernadero, sumado a la medición de su huella de carbono en ambos segmentos desde 2018. Ejemplo de ello, es el reemplazo de calderas a carbón por gas natural en el caso de su Planta de Alimentos de Lo Miranda y próximamente en su Planta procesadora ubicada en la misma localidad; la implementación de calderas de biomasa en sus operaciones, convirtiendo los residuos propios de sus procesos de faena en pellets para el funcionamiento de estas calderas; y la instalación de paneles solares en sucursales de venta, autoabasteciendo de energía limpia a la primera de éstas, ubicada en la comuna de Hijuelas (Valparaíso).

A lo anterior, se suma el aumento en el uso de materiales reciclables, llevando adelante innovadoras iniciativas que hoy permiten que el 91,3% de sus envases y embalajes sean reutilizables, avanzando de esta manera hacia una operación más sustentable.