



MATRIZ
AGROSUPER

ANÁLISIS RAZONADO

2T2025

AGROSUPER[®]

AQUACHILE



Presentación de Resultados 2T 2025
12 de agosto del 2025, 11:00 AM
[Link de Inscripción para videoconferencia](#)

Al cierre del primer semestre de 2025, los **ingresos por venta** de la compañía alcanzaron los **USD 2.294 millones** y la **utilidad fue de USD 261 millones** con *fair value*, superando los **USD 94 millones** de utilidad logrados en el primer semestre de 2024.

Los mejores resultados se explican principalmente por un **buen desempeño operacional y mayores precios internacionales**, tanto en el **Segmento Carnes** como el **Segmento Acuícola**, logrando un margen EBITDA consolidado de los últimos 12 meses de 18,6%.

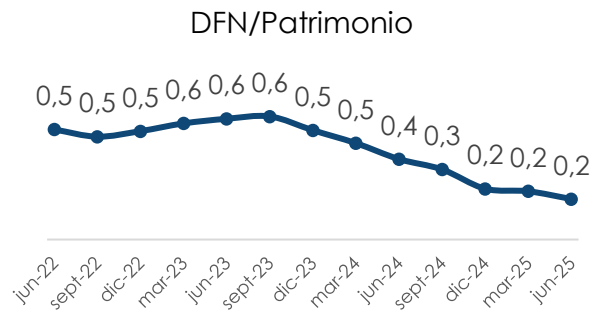
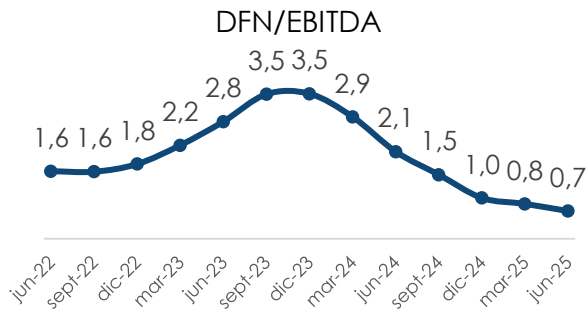
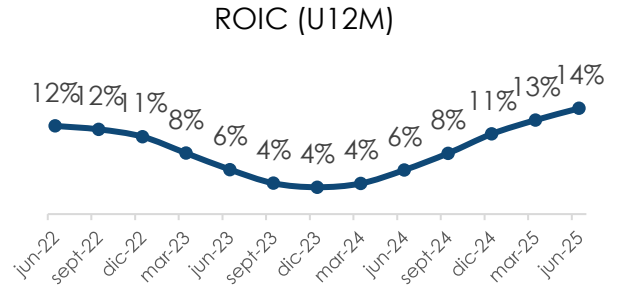
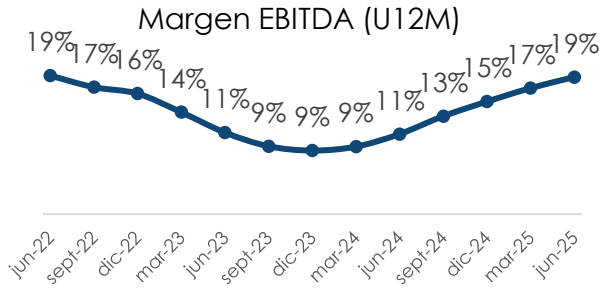
Los resultados permitieron incrementar el plan de inversiones, seguir mejorando la situación financiera, disminuyendo la deuda bruta y mejorando la relación deuda financiera neta sobre EBITDA, llegando a 0,66 veces.

1. RESUMEN DEL PERIODO AL CIERRE DEL 1S25

- Los **ingresos por venta consolidados** alcanzaron los **USD 2.294 millones** durante el periodo de enero a junio de 2025, lo que significó un aumento de **7,1%** respecto el primer semestre del año 2024:
 - **Segmento Carnes** obtuvo ingresos por **USD 1.344 millones**, aumentando un 8,9% respecto al mismo periodo del año 2024.
 - **Segmento Acuícola** obtuvo ingresos por **USD 938 millones**, aumentando un 6,4% respecto al mismo periodo del año 2024.
- Los **costos de venta consolidados** fueron **USD 1.632 millones**, un **1,2%** inferior respecto al mismo periodo del año 2024.
- A nivel acumulado, el **gasto de administración y ventas** fue de **USD 296 millones**, un **0,2%** superior a la cifra del primer semestre 2024.
- El **EBITDA consolidado sin fair value** acumulado durante el periodo de enero a junio de 2025 totalizó **USD 449 millones**, siendo un **61,5% superior** al EBITDA del mismo periodo del año 2024. Lo anterior, debido al mejor resultado en ambos segmentos.
 - **Segmento Carnes** alcanzó un **EBITDA sin fair value** de **USD 269 millones**, lo que equivale a un aumento de 61,6% comparado con el primer semestre de 2024.
 - **Segmento Acuícola** alcanzó un **EBITDA sin fair value** de **USD 180 millones**, lo que equivale a un aumento de 61,9% respecto al primer semestre de 2024.
- La **utilidad neta consolidada sin fair value** del período enero a junio de 2025 fue de **USD 247 millones**, cifra superior en USD 133 millones respecto de lo alcanzado en el periodo enero a junio de 2024. Al considerar el efecto *fair value*, el resultado neto muestra una utilidad de **USD 261 millones**, cifra que representa un aumento de USD 167 millones respecto al periodo enero a junio de 2024.

- Al cierre de junio de 2025 la **deuda financiera neta** fue de **USD 546 millones**, disminuyendo un **15%** con respecto al cierre de diciembre 2024, siendo un **42% menor** respecto al cierre de junio de 2024.
- Con respecto a la **transformación de la crianza de pavos a pollos**, es importante destacar que el proceso de reconversión de sectores sigue avanzando. **Sopraval** mantendrá su presencia en el mercado nacional con sus productos principales.

Otros indicadores¹



¹ **Margen EBITDA** últimos 12 meses. **ROIC**: Retorno sobre capital invertido: Resultado operacional *sin fair value* últimos 12 meses * (1 – Tasa de impuesto corporativa) / (Patrimonio *sin fair value* + Deuda Financiera – Excedente de caja) promedio cuentas de balance últimos 4 trimestres. **DFN**: Deuda financiera neta. Excedente de caja: saldo caja balance-3%* suma de ingresos últimos 4 trimestres.

2. CONTEXTO DE MERCADO

Segmento Carnes

A nivel global, el mercado del pollo mantiene condiciones estructurales favorables con un crecimiento del consumo que supera el promedio histórico. Sin embargo, durante el segundo trimestre de 2025 se registraron ajustes relevantes en las exportaciones, principalmente debido a brotes de gripe aviar en Brasil, el principal exportador mundial. Esta situación derivó en una disminución aproximada del 27% en los volúmenes exportados por ese país, reforzando la presión alcista sobre los precios a nivel global.

La producción mundial de cerdo se mantuvo estable, con leves aumentos en algunas regiones. Brasil continúa fortaleciendo su posición como exportador, diversificando destinos pese a la baja en envíos a China. Se observa crecimiento en mercados como Filipinas, Japón y América Latina. En China, la producción sigue por encima de 2024, aunque con una leve tendencia a la baja, los precios subieron estacionalmente al inicio del trimestre, con una corrección hacia fines de mayo y junio. En Europa, los precios han mostrado una tendencia al alza, impulsados por una leve disminución en la producción, atribuida a un mejor control sanitario. En Estados Unidos, las exportaciones se redujeron levemente, afectadas por tensiones comerciales con China, lo que ha generado una reorientación del comercio internacional, beneficiando a países exportadores alternativos.

Segmento Acuícola

Durante el segundo trimestre de 2025, la oferta global de salmón creció respecto al mismo período del año anterior, impulsada principalmente por la industria noruega (+26%) y chilena (+15%).

Al mismo tiempo, el principal mercado para el Salmón Atlántico chileno, Estados Unidos, se vio afectado por la imposición de aranceles, lo que afectó al alza los precios a público y precios de distribución de los importadores, con sus respectivos efectos en el consumo y la demanda. Esto además hizo que los países productores presionen con mayor oferta a otros mercados de Salmón Atlántico, como Brasil, Europa, México y China, lo que ha provocado menores precios y ajustes en los sistemas de distribución e inventarios en el mundo.

Sobre el salmón del Pacífico, los precios de venta durante el segundo trimestre se han mantenido estables en Japón, y en buenos niveles en el resto del mundo, a pesar de los ajustes que están ocurriendo en el salmón atlántico con la imposición de aranceles en Estados Unidos. La diversificación de mercados, formatos, y presentaciones en el Salmón del Pacífico han permitido mantener un buen nivel de consumo y bajos niveles de inventario en los principales mercados.

3. RESUMEN RESULTADOS TRIMESTRALES

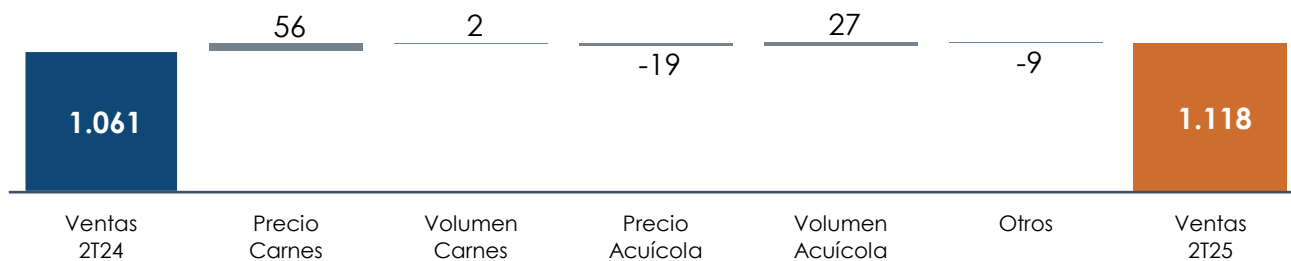
Ingresos por Ventas²

Los ingresos por ventas durante el segundo trimestre de 2025 fueron de USD 1.118 millones, disminuyendo un 5% con respecto al primer trimestre de 2025. Este resultado se explica principalmente por menores volúmenes en ambos segmentos, compensado parcialmente por mayores precios promedio de venta en el Segmento Carnes.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

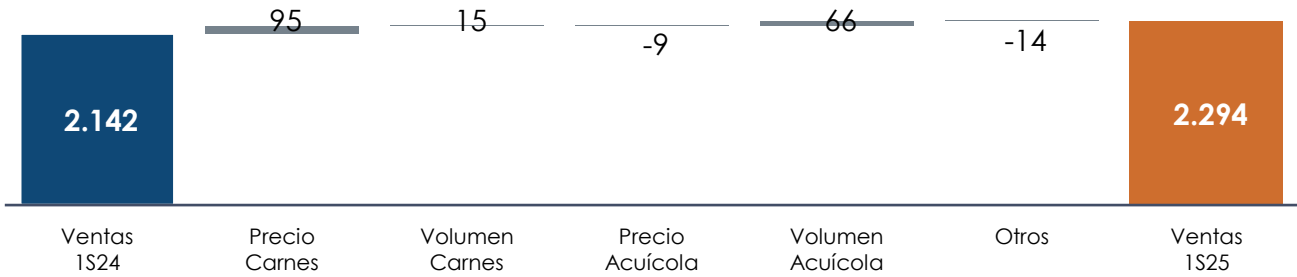
Respecto a la variación interanual, los ingresos por venta en el segundo trimestre de 2025 fueron un 5% mayor a lo alcanzado durante el mismo periodo de 2024, explicado principalmente por mayores precios promedio de venta en el Segmento Carnes y aumento en volúmenes de venta en el Segmento Acuicola, compensado parcialmente por menores precios promedio de venta en el Segmento Acuicola.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

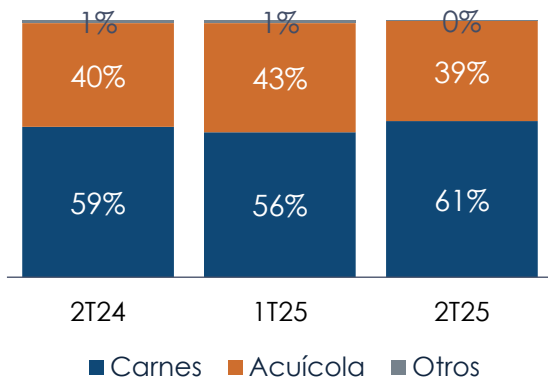
A nivel acumulado, los ingresos en el primer semestre de 2025 fueron USD 2.294 millones, un 7,1% mayor a lo alcanzado en 2024, explicado principalmente por un mayor precio promedio de venta en el Segmento Carnes y aumento en volúmenes de venta en ambos segmentos.

² Otros: considera variación neta de precio y volumen para Segmento Otros que incluye principalmente a distribución de hortalizas (Frutos del Maipo)



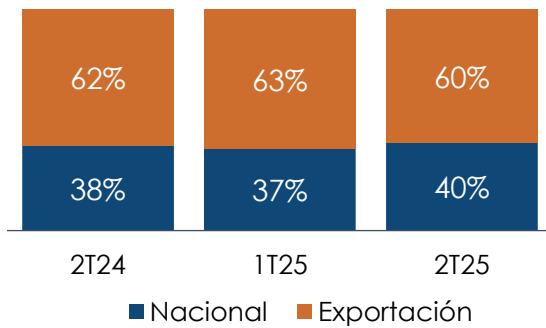
Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Ingresos por segmento



La distribución de los ingresos entre segmentos durante el segundo trimestre de 2025 cambia con respecto al periodo anterior, aumentando los ingresos provenientes del Segmento Carnes a un 61% del total, y disminuyendo los del Segmento Acuicola a un 39%.

Ingresos por destino



Durante el segundo trimestre de 2025 los ingresos provenientes de las exportaciones disminuyeron su participación a un 60% del total, 3 puntos porcentuales menos respecto al 1T25. Esta baja se explica por una mayor disponibilidad de productos de pollo en el mercado nacional, consecuencia del cierre de las importaciones desde Brasil debido a la gripe aviar.

Costos de venta

Los costos de venta consolidados durante el segundo trimestre de 2025 alcanzaron los USD 780 millones, una disminución de USD 71 millones versus el primer trimestre de 2025 (-8%), explicado principalmente por una disminución en los costos de materias primas y producción, compensado parcialmente por mayores volúmenes de venta en el Segmento Acuícola. El margen de costo sobre ventas se redujo de un 72,3% en el primer trimestre de 2025 a un 69,8% en el segundo trimestre de 2025.

En términos acumulados, durante el primer semestre de 2025 los costos de venta registraron una caída de 1,2% respecto al primer semestre de 2024, explicado principalmente por la disminución de los costos de materias primas y producción en el Segmento Carnes y menores volúmenes de venta en el Segmento Acuícola, parcialmente compensado por un alza de los costos productivos en el Segmento Acuícola y de volumen en el Segmento Carnes.

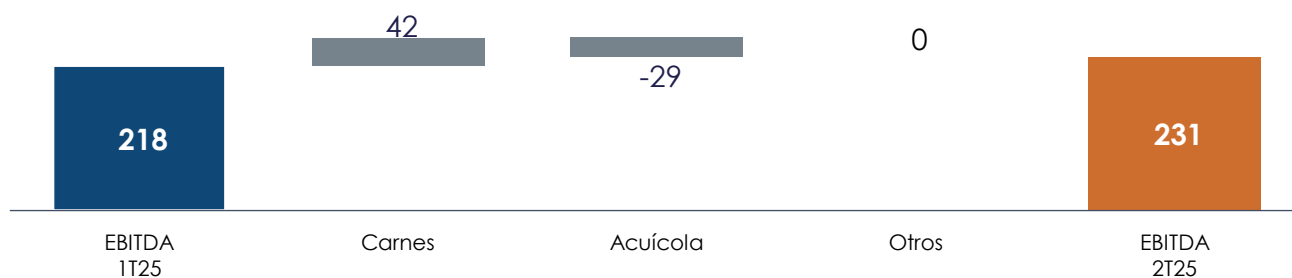
Gastos de administración y venta

Los gastos de administración y venta durante el segundo trimestre de 2025 fueron USD 147 millones, un 0,6% inferior al primer trimestre de 2025. En términos relativos, pasaron de representar un 12,6% de las ventas a un 13,2%.

A nivel acumulado, el gasto del primer semestre de 2025 estuvo en línea con el del mismo período del 2024 (0,2% superior).

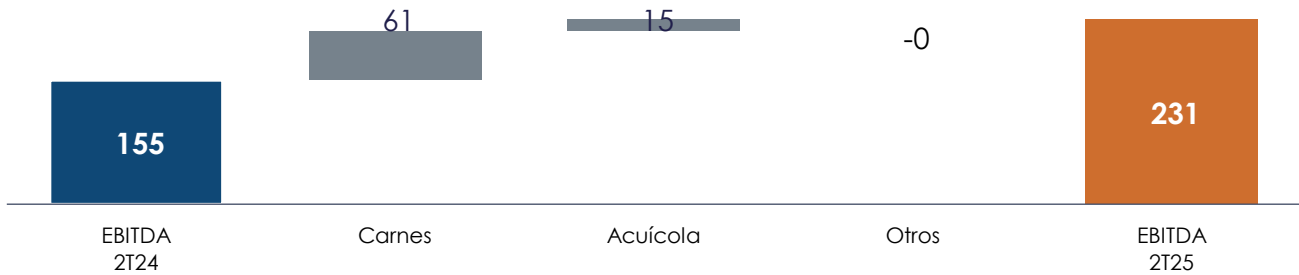
EBITDA

El EBITDA consolidado sin *fair value* alcanzó los USD 231 millones en el segundo trimestre de 2025, un aumento de 6,0% con respecto a los USD 218 millones alcanzados el primer trimestre de 2025. Lo anterior, debido a la mejora en el resultado del Segmento Carnes como consecuencia de un aumento en los precios de venta y menores costos de materia prima y producción. En tanto, el Segmento Acuícola tuvo una disminución en su resultado por menores volúmenes y precios promedio de venta.



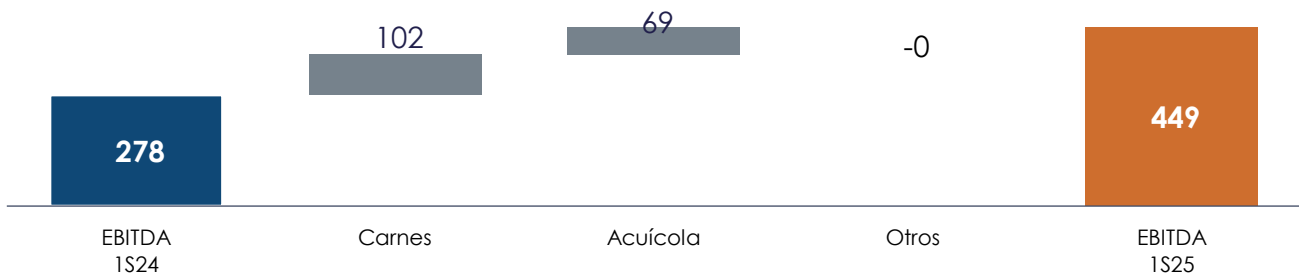
Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

El EBITDA consolidado sin *fair value* del segundo trimestre de 2025 tuvo un aumento de USD 76 millones versus el del segundo trimestre de 2024, equivalente a un 49%. Lo anterior, explicado por un mejor resultado en ambos segmentos.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

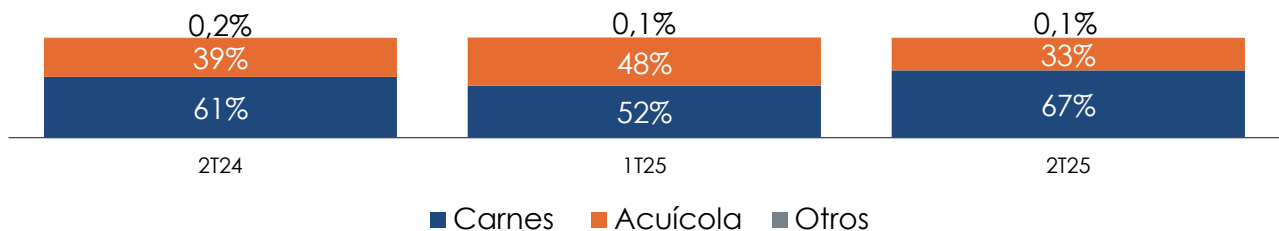
En términos acumulados, el EBITDA consolidado sin *fair value* del primer semestre de 2025 fue un 61,5% superior a los USD 278 millones del primer semestre del 2024. Lo anterior debido a un mejor desempeño en ambos segmentos.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

EBITDA por segmento

Durante el segundo trimestre de 2025, un 67% del EBITDA consolidado fue generado por el Segmento Carnes y un 33% por el Segmento Acuícola.



Margen EBITDA

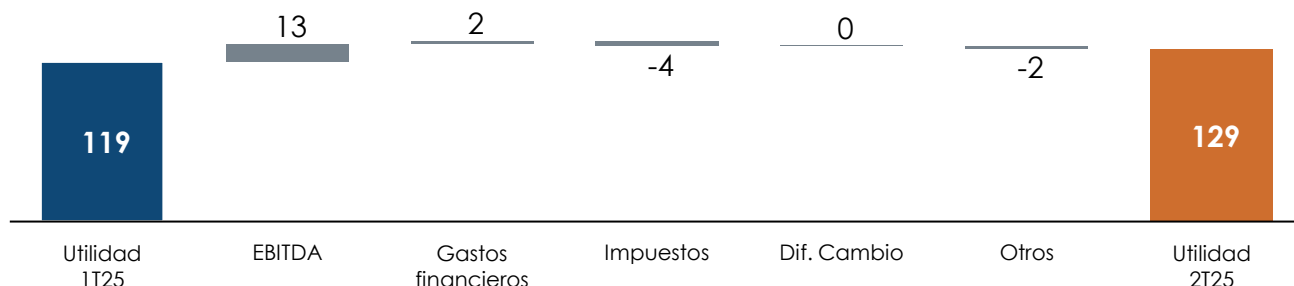
Acumulado últimos 12 meses	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
Consolidado ³	11,1%	9,2%	8,6%	9,2%	10,9%	13,3%	15,3%	17,1%	18,6%
Segmento Carnes	7,5%	5,7%	6,5%	7,5%	10,7%	14,5%	16,8%	18,1%	20,0%
Segmento Acuícola ³	17,8%	15,5%	12,5%	12,6%	11,4%	11,7%	13,3%	16,0%	16,8%

Trimestral	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
Consolidado ³	7,9%	7,3%	9,9%	11,4%	14,6%	17,5%	17,7%	18,5%	20,7%
Segmento Carnes	2,1%	4,5%	11,5%	11,7%	15,2%	19,7%	20,1%	17,0%	22,9%
Segmento Acuícola ³	16,4%	12,7%	7,4%	11,2%	14,1%	14,1%	14,0%	20,8%	17,2%

³ Excluye resultado fair value.

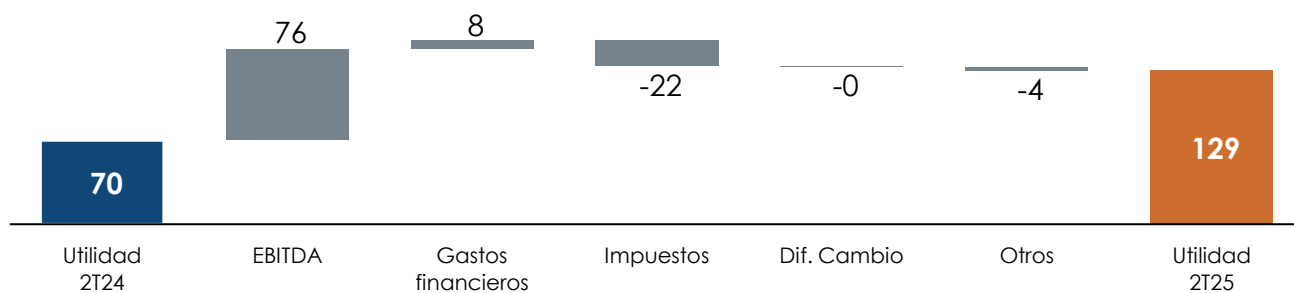
Utilidad neta⁴

La utilidad neta sin *fair value* al cierre del segundo trimestre de 2025 alcanzó los USD 129 millones, USD 10 millones más respecto a lo alcanzado el primer trimestre de 2025, aumento que se explica principalmente por un mayor EBITDA en el Segmento Carnes.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

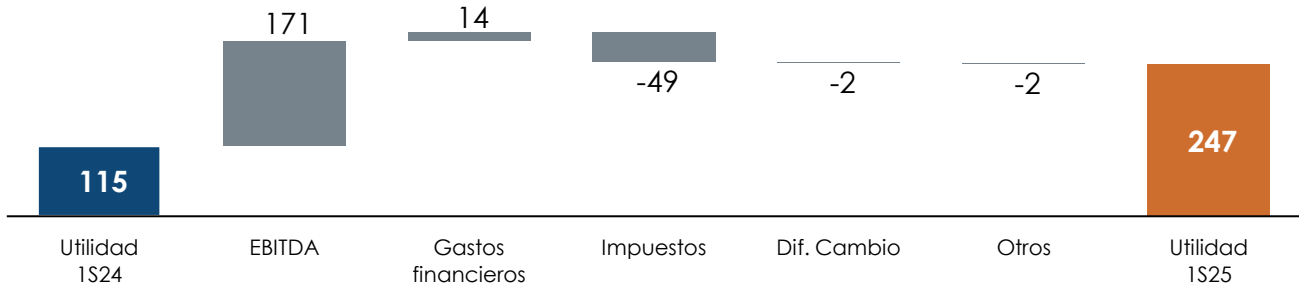
Respecto de la variación interanual, la utilidad neta sin *fair value* al cierre del segundo trimestre de 2025 alcanzó los USD 129 millones, USD 59 millones más respecto a lo alcanzado el segundo trimestre de 2024, explicado por un mejor desempeño en ambos segmentos.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

⁴ Otros considera: Otras ganancias (pérdidas), participación en ganancia (pérdida) de asociadas utilizando el método de la participación.

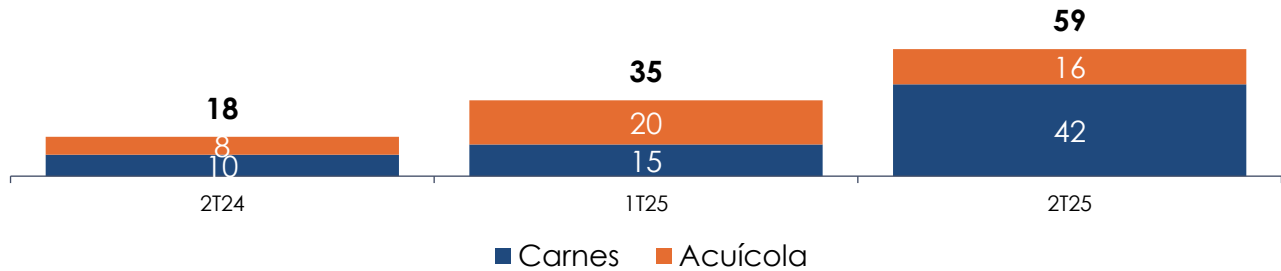
La utilidad neta acumulada sin *fair value* de enero a junio 2025 alcanzó los USD 247 millones, un aumento de USD 133 millones con respecto al mismo periodo de 2024, asociado al mejor resultado de ambos segmentos ya descrito.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Inversiones en activo fijo

En el segundo trimestre de 2025, las inversiones realizadas alcanzaron los USD 59 millones, un aumento de USD 24 millones respecto del primer trimestre de 2025 y un aumento de USD 41 millones comparado con el mismo trimestre del año 2024.



4. BALANCE Y RATIOS FINANCIEROS

Balance

USD M	30-06-2025	31-12-2024
Total activos corrientes	2.432.249	2.346.273
Total activos no corrientes	2.352.233	2.327.706
Total activos	4.784.482	4.673.979
Total pasivos corrientes	718.463	746.479
Total pasivos no corrientes	1.252.294	1.301.380
Participaciones no controladoras	1.566	2.699
Total patrimonio ⁵	2.813.725	2.626.120
Total pasivos y patrimonio	4.784.482	4.673.979

Los activos totales a junio de 2025 aumentaron en USD 110,5 millones, respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Aumento de activos biológicos corrientes en USD 105,3 millones.
2. Aumento de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes en USD 54,3 millones.
3. Aumento de efectivo y equivalentes al efectivo en USD 50,3 millones.
4. Aumento de propiedad, planta y equipo en USD 24,5 millones.
5. Disminución de inventarios corrientes en USD 119,8 millones.

Los pasivos totales a junio de 2025 disminuyeron en USD 77,1 millones, respecto del saldo a diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Disminución de otros pasivos financieros no corrientes por USD 77,3 millones.
2. Disminución de cuentas comerciales y otras por pagar de USD 38,1 millones.
3. Disminución de cuentas por pagar a entidades relacionadas por USD 14,1 millones.
4. Aumento de pasivos por impuestos diferidos por USD 29,3 millones.
5. Aumento de otros pasivos financieros corrientes por USD 14,0 millones.
6. Aumento de pasivos por impuestos corrientes por USD 12,3 millones.

⁵ Total patrimonio ya incluye monto de participaciones no controladoras.

Deuda financiera neta

USD MM	2T25	1T25	2T24	Vs1T25	Vs2T24
Préstamos bancarios Corrientes	86	84	21	2,2%	304,3%
Préstamos bancarios No Corrientes	0	0	377	-	-100,0%
Obligaciones con Público Corrientes	33	24	32	38,4%	3,2%
Obligaciones con Público No Corrientes	846	835	843	1,3%	0,3%
Instrumentos derivados Corrientes	11	7	4	46,6%	144,0%
Instrumentos derivados No Corrientes	-13	-2	13	648,9%	-194,9%
Deuda bruta	963	948	1.291	1,5%	-25,5%
Efectivo y equivalente al efectivo	399	297	316	34,5%	26,4%
Contratos de derivados y Depósitos por llamado a Margen	17	27	36	-36,2%	-52,5%
Deuda financiera neta	546	625	940	-12,5%	-41,8%

Principales indicadores financieros y operacionales

Índices de Liquidez (veces)	30-06-2025	31-12-2024
Liquidez corriente (a)	3,4	3,1
Razón ácida (b)	1,3	1,1

Índices de Endeudamiento (veces)	31-06-2025	31-12-2024
Razón de Endeudamiento (c)	0,7	0,8
Razón de Endeudamiento Neto (d)	0,2	0,2
Endeudamiento neto / EBITDA (e)	0,7	1,0
Deuda corto plazo sobre deuda total (f)	0,1	0,1
Deuda largo plazo sobre deuda total (g)	0,6	0,6
Cobertura de gastos financieros (h)	14,6	9,0

Índices de Actividad (veces)	30-06-2025	31-12-2024
Rotación de inventarios (i)	2,1	2,1
Rotación de inventarios (ex-Act. Biol.) (j)	6,6	5,3

(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 = (Otros pasivos financieros corrientes) / (Otros pasivos financieros corrientes + Otros pasivos financieros no corrientes)

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

(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 y 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. Se negoció una línea de crédito bancaria comprometida por USD 100.000.000, con vigencia a partir de abril de 2024, para salvaguardar la posición de caja.

Al 30 de junio de 2025, la razón de liquidez corriente es de 3,4 veces, mientras que la relación deuda neta a patrimonio alcanza 0,2 veces. En tanto, la relación deuda de corto plazo respecto de la deuda total es de 0,1 veces. Por su parte, la cobertura de gastos financieros asciende a 14,6 veces, generando suficiente holgura para el pago de los intereses de las obligaciones financieras.

Política 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 podrían 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, persiguiendo 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 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 USDA⁶ 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 segundo 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 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 a Agrosuper, 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,

⁶ 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, como la *Listeria Monocytogenes*, *Salmonella*, *Escherichia Coli*, entre otras.

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 cual 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 un diálogo permanente para conocer sus inquietudes, generar lazos de confianza y contribuir al 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 impactar su producción y 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, y 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, cumpliendo 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 junio de 2025, la compañía cuenta con 19.316 colaboradores. Una paralización de actividades por parte de grupos de trabajadores podría afectar su producción y, por consiguiente, sus resultados.

La compañía cuenta con un importante número de colaboradores con gran experiencia y trayectoria. El conocimiento y *expertise* acumulado de estas personas no es fácil de conseguir en el mercado. Para mitigar los riesgos de paro y salida de cargos críticos, se tienen implementadas las mejores prácticas de gestión de personas, donde se puede destacar: una marcada cultura de cómo hacer las cosas, planes de sucesión para cargos críticos y ejecutivos, 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 producción 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 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.

A través de un desarrollo sustentable, hemos logrado reducir consistentemente año a año nuestra huella de carbono y el consumo de agua, así como también, aumentar el uso de energías limpias en nuestras operaciones e impulsar la economía circular.

En el **Segmento Carnes**, implementamos diversas iniciativas que nos han permitido avanzar hacia el cumplimiento de este objetivo. Ejemplo de ello, es que mayoritariamente utilizamos energía eléctrica proveniente de fuentes renovables, tanto a través de contratos con terceros, como también, con proyectos de autogeneración. Respecto a los proyectos, la Compañía está desarrollando proyectos fotovoltaicos en diversos sectores productivos, con capacidad de autogeneración y de inyectar energía a otras instalaciones.

En el **Segmento Acuícola**, la Compañía ha invertido en el mejoramiento de procesos productivos en línea con la sustentabilidad del negocio minimizando los impactos propios de la industria y mejorando las condiciones medioambientales.