



MATRIZ
AGROSUPER

ANÁLISIS RAZONADO

3T2024

AGROSUPER®

AQUACHILE



Los **ingresos por venta** de la compañía alcanzaron los **USD 3.130 millones** durante el periodo enero - septiembre de 2024 y **utilidades por USD 197 millones** con fair value, superando ampliamente la utilidad del mismo período en 2023.

Lo anterior se explica principalmente por la **recuperación de los márgenes del Segmento Carnes** tras el término del brote de influenza aviar en el país y la baja en los costos de las materias primas. En tanto, dentro del Segmento Acuícola, se evidencia un **aumento en la oferta de salmón atlántico** en el hemisferio norte, lo que llevó a una reducción de los márgenes, mientras que, en el sentido opuesto, **el salmón del pacífico ha mostrados un alza en sus márgenes** debido a la paulatina diversificación de mercados.

Los resultados acumulados a septiembre de 2024 permitieron que la **deuda financiera neta disminuyera un 32%** con respecto al cierre de 2023, llegando actualmente a USD 848 millones, con una relación deuda financiera neta sobre EBITDA de 1,5 veces.

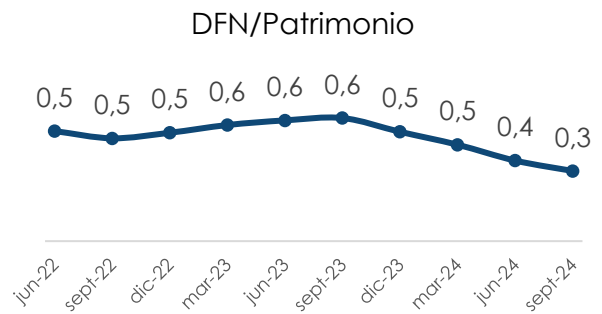
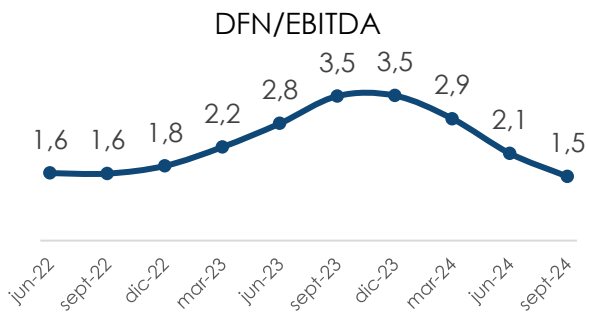
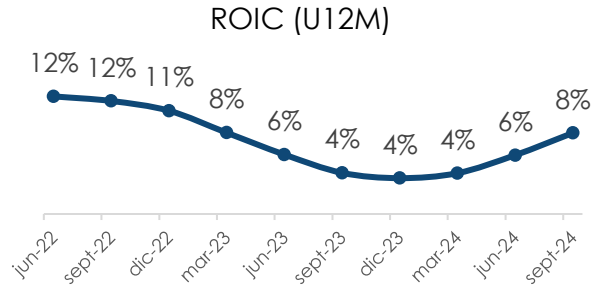
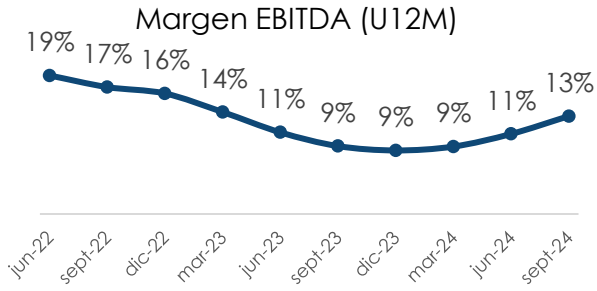
1. RESUMEN DEL PERIODO AL CIERRE DEL 3T24

- Los **ingresos por venta consolidados** alcanzaron los **USD 3.130 millones** durante el periodo de enero a septiembre de 2024, lo que significó una caída de **0,2%** con respecto al mismo período de año anterior.
 - **Segmento Carnes** obtuvo ingresos por **USD 1.863 millones**, disminuyendo un 3,9% con respecto al mismo periodo de 2023.
 - **Segmento Acuícola** obtuvo ingresos por **USD 1.227 millones**, aumentando un 7,2% con respecto al mismo periodo de 2023.
- En términos acumulados, al cierre de septiembre, los **costos de venta consolidados** fueron USD 2.370 millones, un 7,3% inferior respecto del mismo periodo de 2023 debido a:
 - Menores costos de materias primas y producción en el **Segmento Carnes**, en los negocios de pollos y cerdos.
 - Menor volumen de venta en el **Segmento Carnes**, particularmente en los negocios de cerdo y pavos.
 - Menor volumen de venta en el **Segmento Acuícola**
- A nivel acumulado, el **gasto de administración y ventas** fue de USD 435 millones, un 4,2% inferior a la cifra del mismo periodo de 2023, debido a un menor gasto de distribución en el **Segmento Carnes**
- El **EBITDA consolidado sin fair value** acumulado al cierre del 3T24 totalizó **USD 451 millones**, siendo un **74,9% superior** al EBITDA del mismo período de 2023. Esto, debido principalmente, al mejor resultado en el Segmento Carnes, como consecuencia de menores costos de materias primas y mayores ingresos por ventas, dado un mercado de exportaciones de

pollo normalizado (excepto China) versus el año 2023 que estuvo impactado por el brote de influenza aviar.

- **Segmento Carnes** obtuvo un **EBITDA** sin *fair value* de **USD 290 millones**, lo que equivale a un aumento de 209% versus el mismo periodo de 2023
- **Segmento Acuícola** alcanzó un **EBITDA** sin *fair value* de **USD 159 millones**, lo que equivale a una disminución de 1,6% respecto al mismo periodo de 2023
- La **utilidad neta consolidada** sin *fair value* del período fue de **USD 197 millones**, cifra superior en USD 152 millones respecto de lo alcanzado al cierre de septiembre de 2023. Dicha diferencia se debe principalmente a un **mejor desempeño en el Segmento Carnes por USD 146 millones**. Al considerar el efecto *fair value*, el resultado neto muestra una utilidad de USD 198 millones, cifra que representa un aumento de USD 275 millones respecto del cierre acumulado a septiembre 2024.
- Al cierre de septiembre de 2024 la **deuda financiera neta** fue de **USD 848 millones**, disminuyendo un **32%** con respecto al cierre de diciembre 2023 y un **9,9% menor** respecto al cierre del segundo trimestre de 2024, explicado principalmente por la mejora en el resultado consolidado
- Durante el 3T24 se tomó la decisión de ejecutar una **transformación productiva en el negocio del pavo**, que tiene como objetivo adaptar las operaciones de pavo para la crianza de pollo. Este proceso responde a distintos factores que han impactado al negocio, principalmente, la disminución del consumo mundial de pavo -por cambios en los hábitos de los consumidores- y los brotes de influenza aviar a principios de 2023, los que llevaron al cierre de importantes mercados de exportación como China y Europa. Este plan consiste en **una migración gradual de la producción que se irá ejecutando en la medida que se vayan obteniendo los permisos sectoriales y que no contempla el cierre de instalaciones sino la reconversión de estas mismas. Al mismo tiempo, considera la capacitación de los colaboradores para nuevas funciones, proceso que ya se encuentra en curso.**

Otros indicadores



Nota: **Margen EBITDA** últimos 12 meses. **ROIC**: Retorno sobre capital invertido: Resultado operacional sin fair value últimos 12 meses * (1 – Tasa de impuesto) / (Patrimonio + Deuda Financiera – Efectivo y equivalentes al efectivo) último trimestre. **DFN**: Deuda financiera neta

2. CONTEXTO DE MERCADO

Segmento Carnes

Durante el tercer trimestre de 2024, el mercado de carnes ha continuado experimentando una creciente demanda en pollo, aumentando, por consiguiente, su precio; una baja en el consumo de pavo; y una demanda estable en cerdo.

Un hecho relevante que ha impactado positivamente los resultados de este segmento es la baja en el costo de las materias primas con respecto al año anterior, permitiéndonos ir retomando nuestros márgenes históricos.

Segmento Acuícola

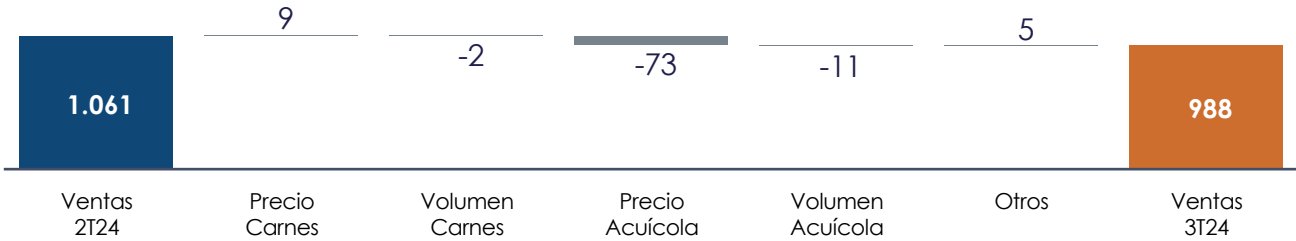
Durante el tercer trimestre de 2024, la oferta global de salmón creció respecto al mismo período del año anterior, principalmente empujado por mayores cosechas en Noruega. Chile, por el contrario, tuvo una contracción en la oferta, disminuyendo 2,8% con respecto de los 12 meses anteriores.

A pesar de la mayor oferta de cosecha, los precios del filete fresco de salmón en Estados Unidos se mantuvieron estables debido a los menores calibres cosechados y del menor porcentaje disponible de premium en Noruega. En cuanto al mercado de Brasil, los precios se mantuvieron estables con una demanda que continúa creciendo.

3. RESUMEN RESULTADOS TRIMESTRALES

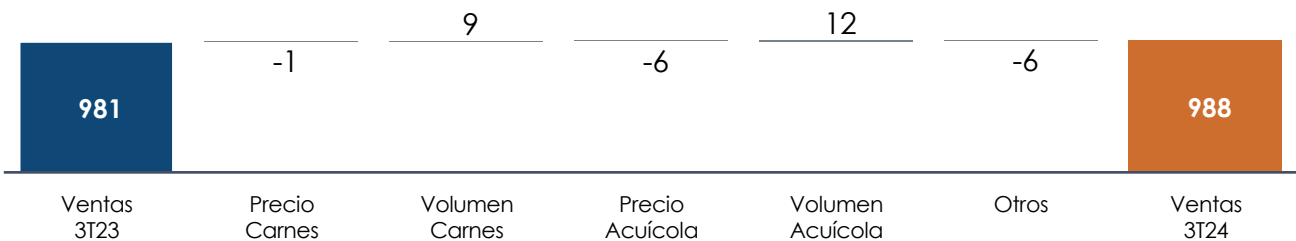
Ingresos por Ventas²

Los ingresos del 3T24 fueron USD 988 millones, una disminución de 6,9% respecto del trimestre anterior. Este resultado se explica principalmente por un menor precio y volumen de venta en el Segmento Acuícola.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

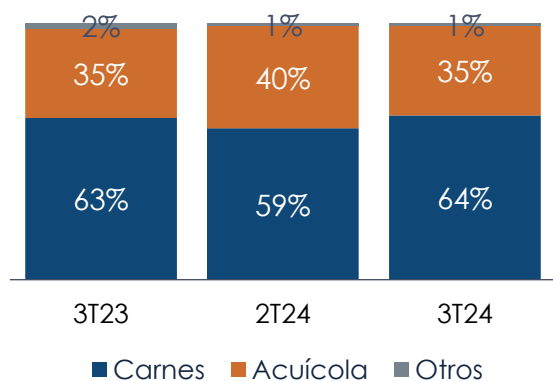
A su vez los ingresos fueron 0,7% mayor a lo alcanzado durante el mismo período de 2023, explicado principalmente por mayores volúmenes de venta en ambos segmentos, parcialmente compensado por menores precios promedio principalmente en el Segmento Acuícola.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

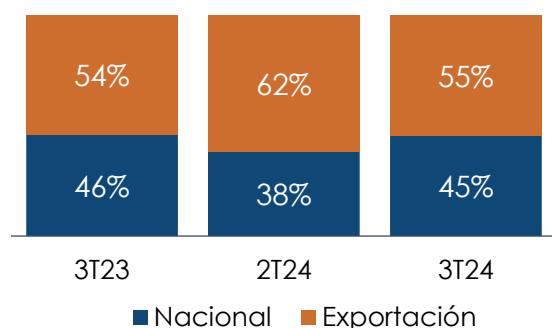
² Otros: considera variación neta de precio y volumen para segmento Otros que incluye principalmente la distribución de hortalizas (Frutos del Maipo)

Ingresos por segmento



La distribución de los ingresos entre segmentos durante el 3T24 cambia con respecto del periodo anterior, aumentando los ingresos provenientes del Segmento Carnes hasta un 64% del total y disminuyendo los del Segmento Acuicola en un 35%.

Ingresos por destino



Durante el 3T24 los ingresos provenientes de las exportaciones disminuyeron en 7 puntos porcentuales con respecto al trimestre anterior. Respecto del mismo periodo del año anterior, aumenta 1 punto porcentual debido a la reapertura de mercados luego de la limitación de los envíos internacionales de pollo y pavo producto de los brotes de influenza aviar en Chile el 2023.

Costos de venta

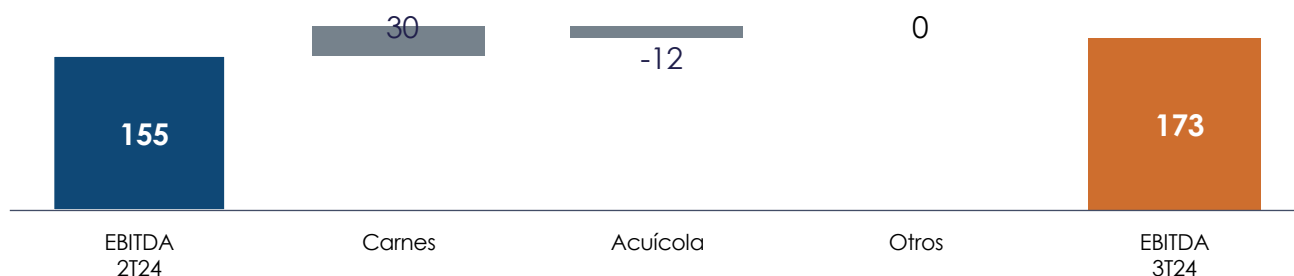
Los costos de venta consolidados durante el 3T24 fueron USD 717 millones, una disminución de 6,9% versus el 2T24, explicado principalmente por menores volúmenes de venta y costos de materias primas en ambos segmentos, así como de menores costos de venta en el negocio de cerdos.

Gastos de administración y venta

Los gastos de administración y venta durante el 3T24 fueron USD 140 millones, un 5,9% inferior al 2T24 y un 0,4% inferior con respecto al 3T23, debido principalmente a un menor costo de distribución internacional.

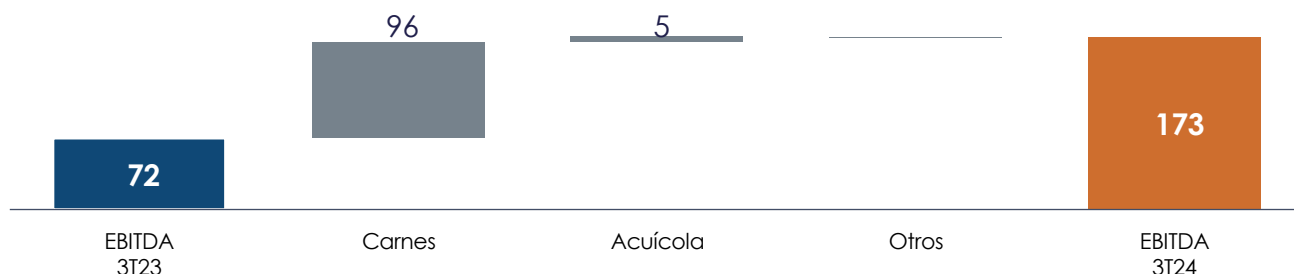
EBITDA

El EBITDA consolidado sin fair value alcanzó los USD 173 millones en el 3T24, aumentando un 15% con respecto a los USD 155 millones alcanzados el trimestre anterior, debido principalmente a un mejor resultado en el Segmento Carnes como consecuencia de un mayor precio promedio, compensado por un menor resultado en el Segmento Acuícola debido a un menor volumen y menores precios promedio.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

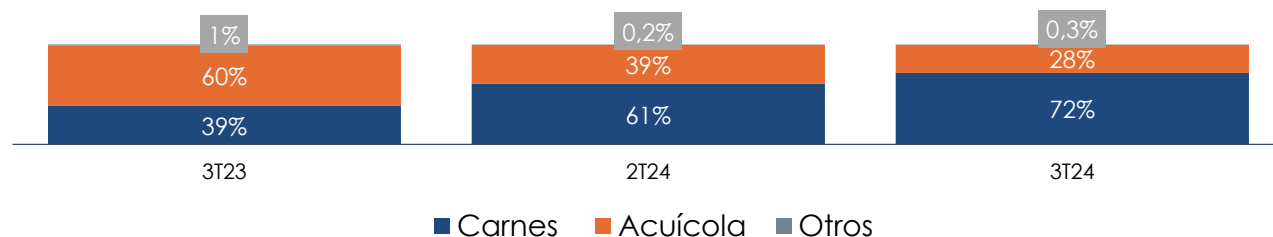
El EBITDA consolidado del 3T24 tuvo un aumento de USD 101 millones versus el del 3T23, equivalente a un 142%, principalmente debido a un mayor resultado en el Segmento Carnes debido principalmente a lo explicado anteriormente, en relación al impacto de la influenza aviar en 2023.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

EBITDA por segmento

Durante el 3T24, un 72% del EBITDA consolidado fue generado por el Segmento Carnes y un 28% por el Segmento Acuícola.



Margen EBITDA

Acumulado últimos 12 meses	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24
Consolidado ³	17,2%	16,4%	13,9%	11,1%	9,2%	8,6%	9,2%	10,9%	13,3%
Segmento Carnes	15,1%	13,3%	10,9%	7,5%	5,7%	6,5%	7,5%	10,7%	14,5%
Segmento Acuícola ³	21,8%	22,4%	19,9%	17,8%	15,5%	12,5%	12,6%	11,4%	11,7%

Trimestral	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24
Consolidado ⁴	14,9%	12,3%	9,3%	7,9%	7,3%	9,9%	11,4%	14,6%	17,5%
Segmento Carnes	11,4%	8,2%	7,4%	2,1%	4,5%	11,5%	11,7%	15,2%	19,7%
Segmento Acuícola ⁴	22,7%	20,0%	13,0%	16,4%	12,7%	7,4%	11,2%	14,1%	14,1%

Utilidad neta⁵

La utilidad neta (sin fair value) al cierre del 3T24 alcanzó los USD 83 millones, USD 13 millones más que el trimestre anterior, aumento que se explica por un mayor EBITDA en el segmento carnes.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

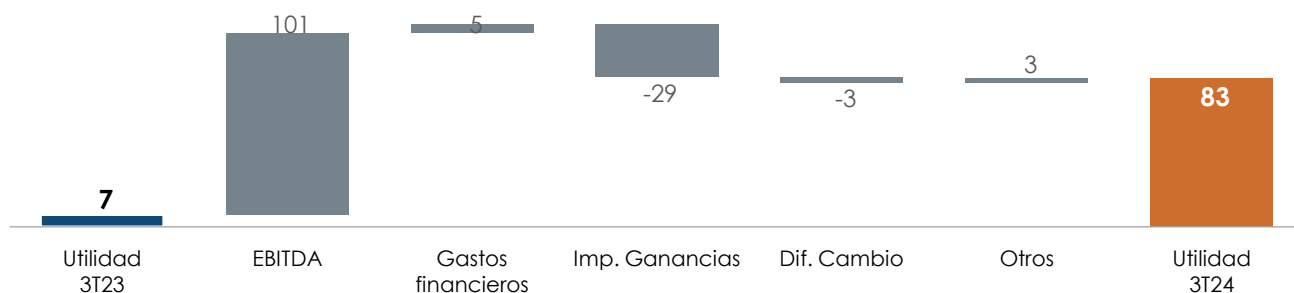
Respecto de la variación interanual, la utilidad neta (sin fair value) al cierre del 3T24 fue USD 83 millones superior al monto alcanzado el 3T23. Lo anterior, se explica principalmente por un mayor EBITDA de USD 101 millones (USD 71 millones en el Segmento Carnes y USD 5 millones en el Segmento Acuícola).

³ Excluye resultado fair value

⁴ Excluye resultado fair value

⁵ Otros considera: Otras ganancias (pérdidas), participación en ganancia (pérdida) de asociadas utilizando el método de la participación y depreciación y amortización operacional

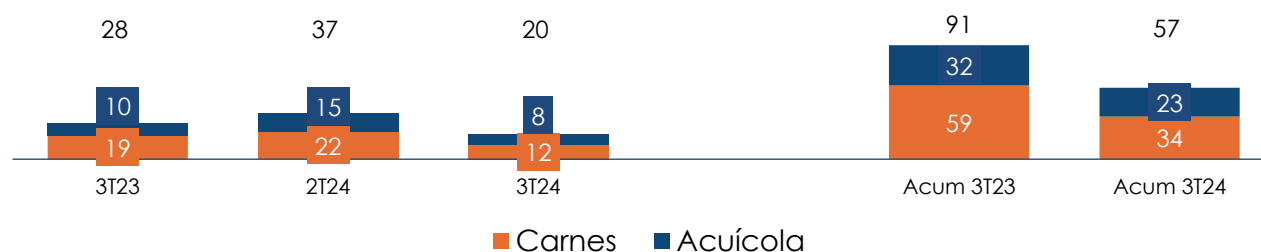
Agrosuper S.A y subsidiarias



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Inversiones en activo fijo

En el 3T24, las inversiones realizadas alcanzaron los USD 20 millones, un aumento trimestral de USD 2 millones y una disminución interanual de USD 8 millones, respectivamente. A nivel acumulado, las inversiones realizadas alcanzaron USD 57 millones, cifra inferior (en USD 34 millones) a la de 2023, la que se explica por la finalización de la construcción de la Planta de Alimento La Estrella el 1T24.



4. BALANCE Y RATIOS FINANCIEROS

Balance

USD M	30-09-2024	31-12-2023
Total activos corrientes	2.210.181	2.328.861
Total activos no corrientes	2.382.421	2.397.208
Total activos	4.538.602	4.726.069
Total pasivos corrientes	689.346	636.640
Total pasivos no corrientes	1.328.652	1.710.023
Participaciones no controladoras	3.399	2.545
Total patrimonio	2.520.604	2.379.406
Total pasivos y patrimonio	4.538.602	4.726.069

Los activos totales a septiembre de 2024 disminuyeron en USD 187,5 millones respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Disminución de inventarios corrientes en USD 52,1 millones
2. Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar en USD 45,3 millones
3. Disminución en propiedades, plantas y equipos por USD 33 millones
4. Disminución en activos por impuestos corrientes por USD 32,7 millones
5. Disminución en activos por impuestos diferidos por USD 20,5 millones

Asimismo, fueron parcialmente compensados por un aumento en activos biológicos corrientes por USD 24,8 millones.

Los pasivos totales a septiembre de 2024 disminuyeron en USD 328,7 millones respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Disminución en pasivos financieros no corrientes en USD 407,7 millones, debido al pago de deuda financiera durante el año 2024.

Asimismo, fueron parcialmente compensados por el aumento en cuentas por pagar a entidades relacionadas por USD 59,7 millones.

Deuda financiera neta

USD MM	4T23	2T24	3T24	TvsT	vs dic-23
Préstamos bancarios Corrientes	113	21	94	340,2%	-17,4%
Préstamos bancarios No Corrientes	498	377	140	-62,8%	-71,8%
Obligaciones con Público Corrientes	33	32	25	-23,3%	-26,3%
Obligaciones con Público No Corrientes	871	843	856	1,5%	-1,8%
Instrumentos derivados Corrientes	12	4	21	376,6%	66,8%
Instrumentos derivados No Corrientes	-6	13	-21	-259,1%	261,8%
Deuda bruta	1.522	1.291	1.113	-13,8%	-26,8%
Efectivo y equivalente al efectivo	255	316	252	-20,3%	-1,4%
Contratos de derivados y Depósitos por llamado a Margen	20	36	15	-58,7%	-26,7%
Deuda financiera neta	1.246	940	848	-9,9%	-32,1%

Principales indicadores financieros y operacionales

Índices de Liquidez (veces)	30-09-2024	31-12-2023
Liquidez corriente (a)	3,2	3,8
Razón ácida (b)	1,0	1,2

Índices de Endeudamiento (veces)	30-09-2024	31-12-2023
Razón de Endeudamiento (c)	0,8	1,0
Razón de Endeudamiento Neto (d)	0,3	0,5
Endeudamiento neto / EBITDA (e)	1,5	3,5
Deuda corto plazo sobre deuda total (f)	0,1	0,1
Deuda largo plazo sobre deuda total (g)	0,7	0,7
Cobertura de gastos financieros (h)	7,2	4,5

Índices de Actividad (veces)	30-09-2024	31-12-2023
Rotación de inventarios (i)	2,1	2,2
Rotación de inventarios (ex-Act. Biol.) (j)	5,5	5,4

(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)

(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 2024, la razón de liquidez corriente es de 3,2 veces, mientras que la relación deuda neta a patrimonio alcanza 0,3 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 7,2 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 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 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 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,

⁶FDA: 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 estos riesgos, 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, 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.

De esta forma, 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 2024, la compañía cuenta con 19.739 colaboradores. Una paralización de actividades por parte de grupos de trabajadores podría afectar su producción y, por consiguiente, sus resultados.

Asimismo, cuenta con un importante número de colaboradores con gran experiencia y trayectoria, cuyo conocimiento y *expertise* acumulado no es fácil de reemplazar. En esa línea, depende hasta cierto grado 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.