



MATRIZ  
AGROSUPER

ANÁLISIS RAZONADO

4T2024

**AGROSUPER**<sup>®</sup>

AQUACHILE



Presentación de Resultados 4T 2024  
4 de Febrero del 2025, 11:00 AM  
[Link de Inscripción para videoconferencia](#)

Al cierre del año 2024, los **ingresos por venta** de la compañía alcanzaron los **USD 4.276 millones** y **utilidades por USD 332 millones** (con *fair value*), superando los **USD 48 millones** de utilidad logrados en 2023.

Los mejores resultados en el **Segmento Carnes** se explican por el dinamismo de los mercados, la adecuada implementación de la estrategia y **la baja en los costos de las materias primas**. En tanto, en el **Segmento Acuícola**, el mejor resultado del año se explica por un buen rendimiento productivo, globalización del mercado del salmón del pacífico y un **mayor precio promedio**.

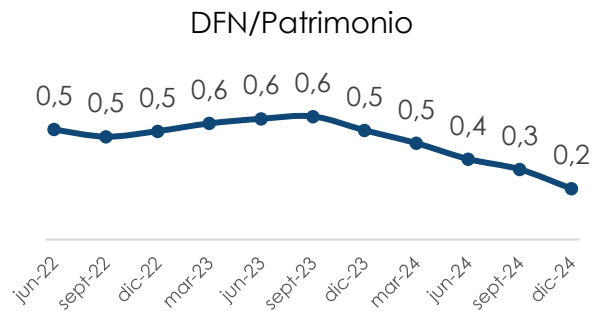
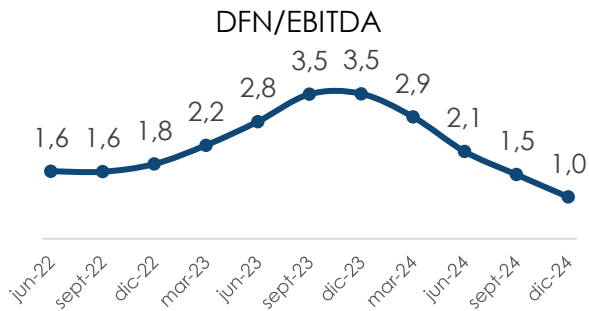
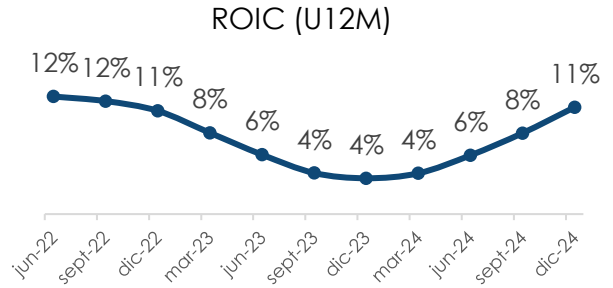
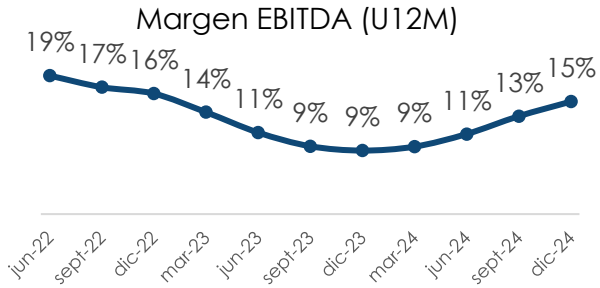
Los resultados acumulados a diciembre de 2024 permitieron que la **deuda financiera neta disminuyera en USD 607 millones** con respecto al cierre de 2023, llegando actualmente a USD 639 millones, con una relación deuda financiera neta sobre EBITDA de 0,98 veces.

## 1. RESUMEN DEL PERIODO AL CIERRE DEL 4T24

- Los **ingresos por venta consolidados** alcanzaron los **USD 4.276 millones** durante el periodo de enero a diciembre de 2024, lo que significó un aumento de **3,0%** con respecto al año anterior:
  - **Segmento Carnes** obtuvo ingresos por **USD 2.563 millones**, disminuyendo un 0,5% con respecto al 2023.
  - **Segmento Acuícola** obtuvo ingresos por **USD 1.664 millones**, aumentando un 10,3% con respecto al 2023.
- Los **costos de venta consolidados** fueron USD 3.208 millones, un 4,9% inferior respecto del 2023 debido a:
  - Menores costos de materias primas y producción en el **Segmento Carnes**.
  - Compensación parcial por los mayores costos en el Segmento Acuícola, y mayor volumen de venta en ambos segmentos.
- A nivel acumulado, el **gasto de administración y ventas** fue de USD 581 millones, un 2,9% inferior a la cifra del 2023, debido a un menor gasto de distribución en el **Segmento Carnes**.
- El **EBITDA consolidado sin fair value** acumulado al cierre del 4T24 totalizó **USD 654 millones**, siendo un **82,2% superior** al EBITDA del 2023. Lo anterior, debido al mejor resultado en ambos segmentos. En particular en el Segmento Carnes, como consecuencia de menores costos de materias primas y producción.
  - **Segmento Carnes** alcanzó un **EBITDA sin fair value** de **USD 431 millones**, lo que equivale a un aumento de 158% comparado con 2023.
  - **Segmento Acuícola** alcanzó un **EBITDA sin fair value** de **USD 221 millones**, lo que equivale a un aumento de 17% respecto al año 2023.

- La **utilidad neta consolidada** sin *fair value* del período fue de **USD 295 millones**, cifra superior en USD 222 millones respecto de lo alcanzado al cierre de diciembre de 2023. Dicha diferencia se debe principalmente al **mejor desempeño de ambos segmentos, explicado anteriormente**. Al considerar el efecto *fair value*, el resultado neto muestra una utilidad de USD 332 millones, cifra que representa un aumento de USD 284 millones respecto del cierre acumulado a diciembre 2023.
- Al cierre de diciembre de 2024 la **deuda financiera neta** fue de **USD 639 millones**, disminuyendo un **49%** con respecto al cierre de diciembre 2023 y un **25% menor** respecto al cierre del tercer trimestre de 2024.
- Con respecto a la **transformación productiva en el negocio del pavo** mencionado el trimestre anterior, a principios del mes de octubre comenzó este proceso con la **transformación del primer plantel de pavo a pollo en la comuna de Casablanca** para continuar con los siguientes sectores productivos. Nuestra marca **Sopraval** seguirá con la misma presencia en el mercado nacional en sus principales productos y, paulatinamente, la materia prima será adquirida de distintos proveedores, cumpliendo con los más altos estándares de calidad.

Otros indicadores<sup>1</sup>



<sup>1</sup> **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

## 1. CONTEXTO DE MERCADO

### Segmento Carnes

Durante el último trimestre de 2024, el pollo se consolida como la proteína con mayor crecimiento, proyectándose un aumento del 1,8% en su producción mundial para 2025. En Estados Unidos, este incremento estará enfocado en satisfacer la demanda interna, mientras que Brasil sigue fortaleciendo sus exportaciones, con un enfoque en los mercados asiáticos.

En cerdo persiste una demanda débil guiada principalmente por China. Durante el último trimestre, China recuperó los niveles productivos del año anterior, lo que ha intensificado la presión a la baja en los precios. En Europa, también se observan los efectos de una mayor producción, reflejándose en una tendencia a la baja en los precios locales del cerdo vivo. En Chile, el mercado interno de cerdo mostró un crecimiento del 6% en 2024, con un aumento del 21% en la presencia de productos importados, que ha apoyado el incremento en el consumo.

### Segmento Acuícola

Durante el cuarto trimestre de 2024, la oferta global de salmón creció respecto al mismo período del año anterior, empujado principalmente por la industria Noruega. Chile, al contrario, tuvo una leve contracción en la oferta de cosecha.

Respecto a los precios del filete fresco de salmón en Estados Unidos, se ha observado un buen dinamismo durante los últimos meses del año, en línea con la menor oferta disponible desde Chile. Complementariamente, el mercado de Brasil (el segundo mayor mercado para la sociedad) continúa mostrando una demanda robusta.

Sobre el salmón del pacífico, la demanda por esta especie en todos los mercados ha mostrado estabilidad, con una mayor recuperación en el mercado de Japón.

## RESUMEN RESULTADOS TRIMESTRALES

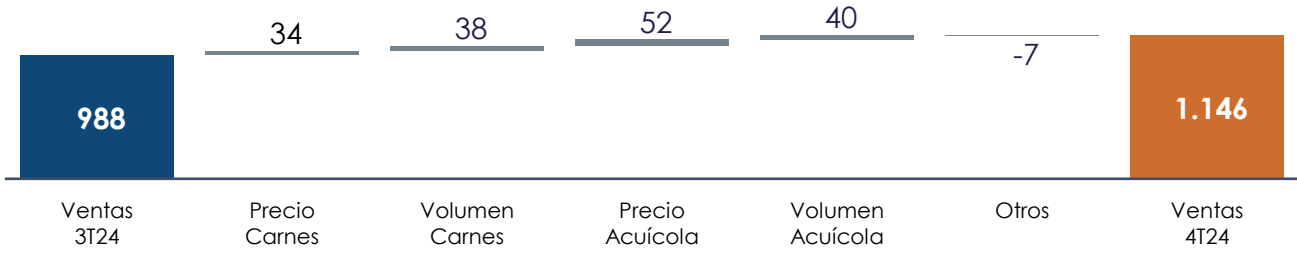
### Ingresos por Ventas<sup>2</sup>

Los ingresos por ventas durante el cuarto trimestre de 2024 fueron de USD 1.146 millones, aumentando un 16% con respecto a 3T24. Este resultado se explica principalmente por mayores precios promedio y volúmenes de venta en ambos segmentos.

---

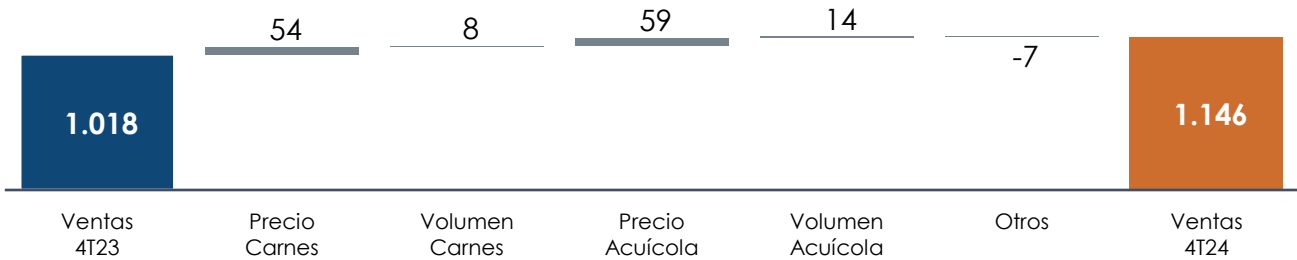
<sup>2</sup> Otros: considera variación neta de precio y volumen para Segmento Otros que incluye principalmente a distribución de hortalizas (Frutos del Maipo)

## Agrosuper S.A y subsidiarias



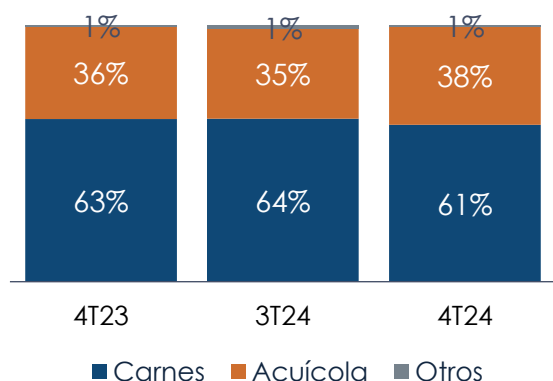
Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

A su vez, los ingresos por venta en el 4T24 fueron un 12,6% mayor a lo alcanzado durante el mismo periodo de 2023, explicado principalmente por mayores precios promedio y volúmenes de venta en ambos segmentos.



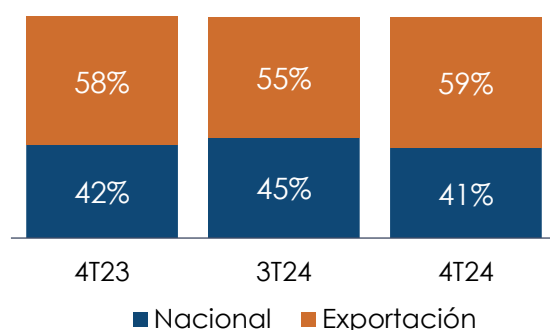
Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Ingresos por segmento



La distribución de los ingresos entre segmentos durante el 4T24 cambia levemente con respecto al periodo anterior, aumentando los ingresos provenientes del Segmento Acuicola a un 38% del total, y disminuyendo los del Segmento Carnes a un 61%.

Ingresos por destino



Durante el 4T24 los ingresos provenientes de las exportaciones aumentaron su participación a un 59% del total, aumentando con respecto al 3T24 debido a la apertura del mercado en China para productos de pollo provenientes de Chile.

**Costos de venta**

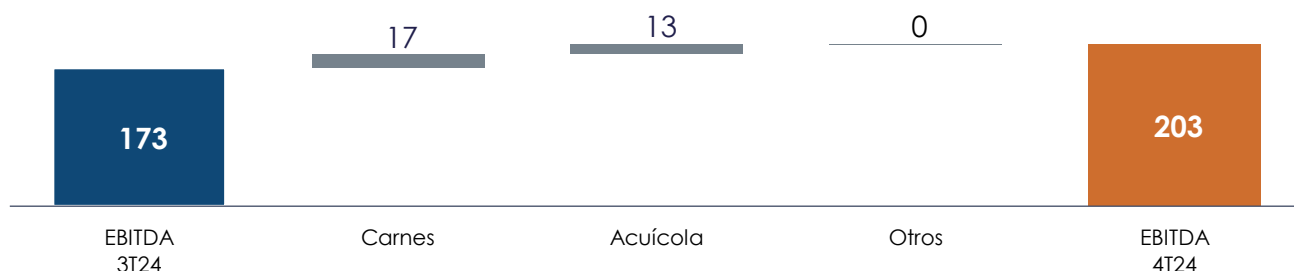
Los costos de venta consolidados durante el 4T24 fueron de USD 838 millones, un aumento de USD 121 millones versus el 3T24 (equivalente a un 16,0%), explicado principalmente por un incremento en los volúmenes y costos en ambos segmentos, pasando de un 72,6% de las ventas a un 73,1%.

**Gastos de administración y venta**

Los gastos de administración y venta durante el 4T24 fueron USD 145 millones, un 3,9% superiores al 3T24 debido principalmente a un mayor volumen de venta en ambos segmentos y parcialmente compensado por un menor gasto unitario en el Segmento Acuicola, pasando de un 14,2% de las ventas a un 12,7%.

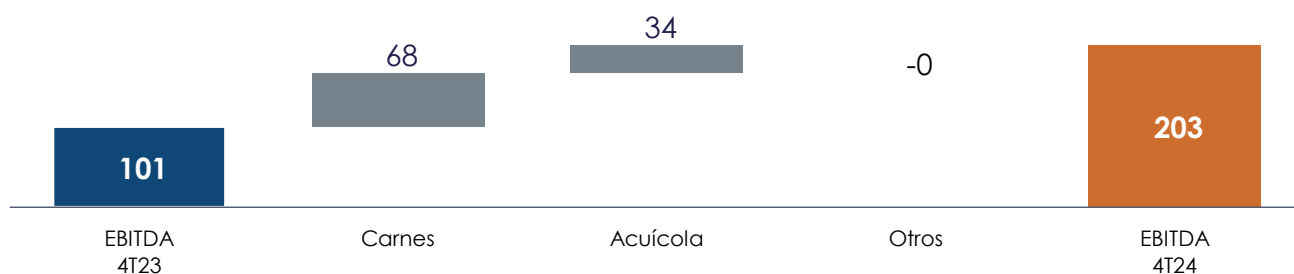
### EBITDA

El EBITDA consolidado sin *fair value* alcanzó los USD 203 millones en el 4T24, un aumento de 17,4% con respecto a los USD 173 millones alcanzados el 3T24. Lo anterior, debido principalmente mayores ventas, (precio y volumen) en ambos segmentos.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

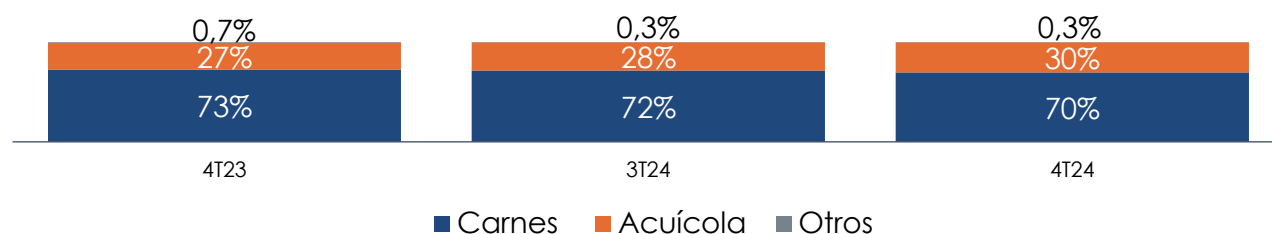
El EBITDA consolidado del 4T24 tuvo un aumento de USD 102 millones versus el de 4T23, equivalente a un 101%. Lo anterior, explicado por de un mejor resultado en ambos segmentos debido a mejores precios promedio y mayores volúmenes, parcialmente compensado por mayores costos de venta y GAV en el segmento acuícola.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

EBITDA por segmento

Durante el 4T24, un 70% del EBITDA consolidado fue generado por el Segmento Carnes y un 30% por el Segmento Acuícola.



Margen EBITDA

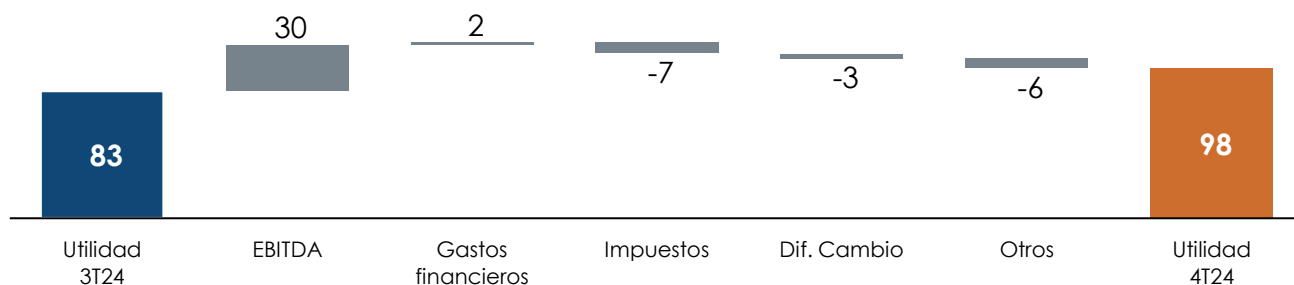
Acumulado últimos 12 meses	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
Consolidado <sup>35</sup>	16,4%	13,9%	11,1%	9,2%	8,6%	9,2%	10,9%	13,3%	15,3%
Segmento Carnes	13,3%	10,9%	7,5%	5,7%	6,5%	7,5%	10,7%	14,5%	16,8%
Segmento Acuícola <sup>5</sup>	22,4%	19,9%	17,8%	15,5%	12,5%	12,6%	11,4%	11,7%	13,3%

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

<sup>3</sup> Excluye resultado fair value.

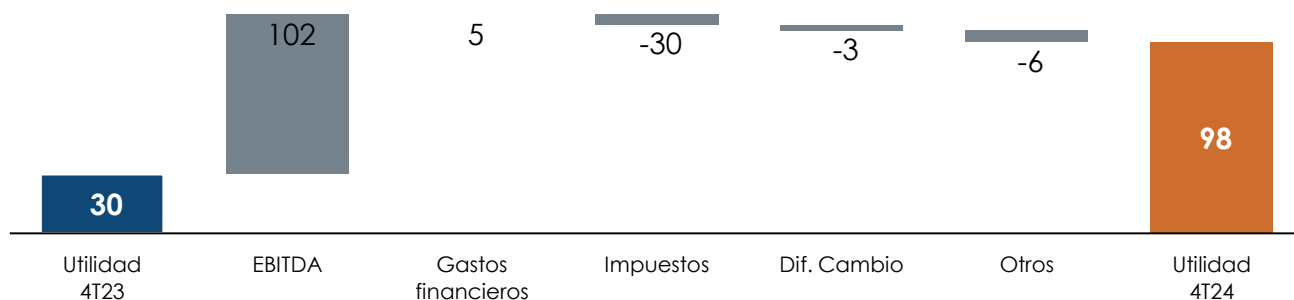
### Utilidad neta<sup>46</sup>

La utilidad neta (sin *fair value*) al cierre del 4T24 alcanzó los USD 98 millones, de USD 15 millones más respecto a lo alcanzado el 3T24, aumento que se explica por un mayor EBITDA en ambos segmentos.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Respecto de la variación interanual, la utilidad neta (sin *fair value*) al cierre del 4T24 alcanzó los USD 98 millones, USD 68 millones más respecto a lo alcanzado el 4T23, aumento que se explica principalmente por un mayor EBITDA en ambos segmentos.

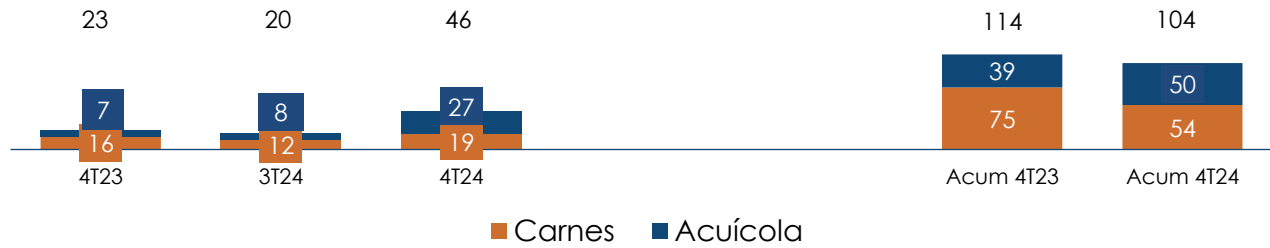


Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

<sup>4</sup> Otros considera: Otras ganancias (pérdidas), participación en ganancia (pérdida) de asociadas utilizando el método de la participación y depreciación y amortización operacional.

### Inversiones en activo fijo

En el 4T24, las inversiones realizadas alcanzaron los USD 46 millones, un aumento de USD 26 millones respecto del 3T24 y de USD 23 millones comparado con el mismo trimestre del año 2023. En tanto, a nivel acumulado, las inversiones realizadas alcanzaron USD 104 millones, cifra inferior, en USD 10 millones a la del 2023, la que se explica por la construcción de la planta de alimentos La Estrella por USD 63 millones (finalizada en 1T24).



## 2. BALANCE Y RATIOS FINANCIEROS

### Balance

USD M	31-12-2024	31-12-2023
Total activos corrientes	2.346.273	2.328.861
Total activos no corrientes	2.327.706	2.397.208
<b>Total activos</b>	<b>4.673.979</b>	<b>4.726.069</b>
Total pasivos corrientes	746.479	636.640
Total pasivos no corrientes	1.301.380	1.710.023
Participaciones no controladoras	2.699	2.545
Total patrimonio <sup>5</sup>	2.626.120	2.379.406
<b>Total pasivos y patrimonio</b>	<b>4.673.979</b>	<b>4.726.069</b>

Los activos totales a diciembre de 2024 disminuyeron en USD 52,1 millones, respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Disminución de activos por impuestos corrientes en USD 38,9 millones.
2. Disminución de inventarios corrientes en USD 29,0 millones.
3. Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar en USD 22,2 millones.
4. Disminución de propiedades, plantas y equipos en USD 24,0 millones
5. Disminución de activos por impuestos diferidos en USD 19,8 millones.
6. Mayor nivel de caja por USD 93,3 millones.

Los pasivos totales a diciembre de 2024 disminuyeron en USD 298,8 millones, respecto del saldo a diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Disminución de otros pasivos financieros no corrientes por USD 452 millones debido al pago de deuda financiera durante el año 2024.
2. Aumento de cuentas comerciales y otras por pagar de USD 74,9 millones.
3. Aumento de cuentas por pagar a entidades relacionadas por USD 66,1 millones.
4. Aumento de pasivos por impuestos diferidos por USD 48,9 millones.

<sup>5</sup> Total patrimonio ya incluye monto de participaciones no controladoras.

Deuda financiera neta

USD MM	4T24	3T24	4T23	vs3T24	vs4T23
Préstamos bancarios Corrientes	81	94	113	-13,2%	-28,3%
Préstamos bancarios No Corrientes	63	140	498	-54,8%	-87,3%
Obligaciones con Público Corrientes	31	25	33	27,1%	-6,3%
Obligaciones con Público No Corrientes	824	856	871	-3,7%	-5,4%
Instrumentos derivados Corrientes	3	21	12	-84,7%	-74,5%
Instrumentos derivados No Corrientes	23	-21	-6	-206,7%	-485,9%
<b>Deuda bruta</b>	<b>1.026</b>	<b>1.113</b>	<b>1.522</b>	<b>-7,9%</b>	<b>-32,6%</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	349	252	255	38,5%	36,5%
Contratos de derivados y Depósitos por llamado a Margen	38	15	20	156,1%	87,8%
<b>Deuda financiera neta</b>	<b>639</b>	<b>847</b>	<b>1.246</b>	<b>-24,5%</b>	<b>-48,7%</b>

Principales indicadores financieros y operacionales

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

Índices de Endeudamiento (veces)	31-12-2024	31-12-2023
Razón de Endeudamiento (c)	0,8	1,0
Razón de Endeudamiento Neto (d)	0,2	0,5
Endeudamiento neto / EBITDA (e)	1,0	3,5
Deuda corto plazo sobre deuda total (f)	0,1	0,3
Deuda largo plazo sobre deuda total (g)	0,6	0,7
Cobertura de gastos financieros (h)	9,0	4,5

Índices de Actividad (veces)	31-12-2024	31-12-2023
Rotación de inventarios (i)	2,1	2,2
Rotación de inventarios (ex-Act. Biol.) (j)	5,3	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 = (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)

### **3. 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. Al 31 de diciembre de 2024, la razón de liquidez corriente es de 2,9 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 0,2 veces. Por su parte, la cobertura de gastos financieros asciende a 9,0 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 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 USDA<sup>67</sup> 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 cuarto 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, los que se basan en las mejores prácticas productivas y certificaciones de calidad de organismos internacionales.

---

<sup>67</sup>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

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 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 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 atinente.

## **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 31 de diciembre de 2024, la compañía cuenta con 19.834 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 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.

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.