







EMPRESAS AGROSUPER®

ANÁLISIS RAZONADO

3T2026

AGROSUPER® AQUACHILE

Presentación de Resultados 3T 2026
12 de noviembre del 2026, 09:00 AM ET
Link de Inscripción para videoconferencia

Al cierre del tercer trimestre de 2026, los **ingresos por ventas** de la compañía alcanzaron los **USD 3.362 millones**. La **utilidad fue de USD 350 millones** (incluyendo *fair value*), versus **USD 400 millones** obtenidos en el mismo periodo de 2025.

Los principales impactos se explican por un **menor resultado operacional** en el **Segmento Carnes,** parcialmente compensado por mayores **precios promedio de venta** en el **Segmento Acuícola.**

A nivel consolidado, el desempeño se reflejó en un **margen EBITDA de 18,0% en los últimos 12 meses** y un **ROIC de 13,3%**.

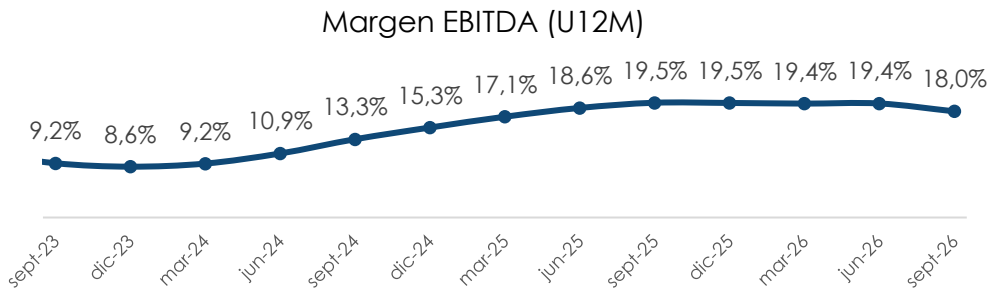
Los resultados permitieron mantener una posición financiera sólida y estable, con una deuda financiera bruta de USD 821 millones y una relación deuda financiera neta sobre EBITDA de 0,63 veces.

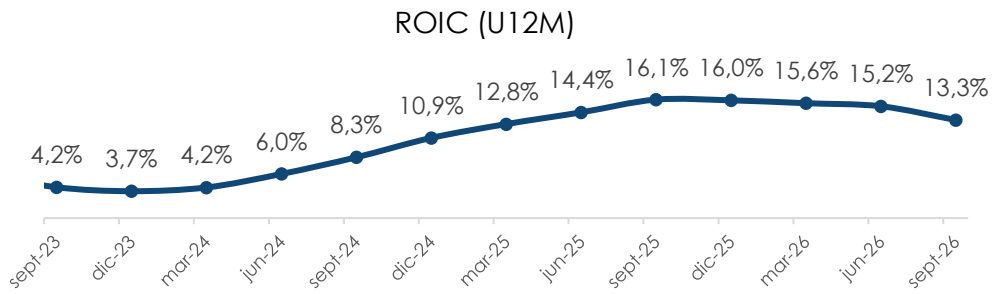
1. RESUMEN DEL PERIODO AL CIERRE DEL TERCER TRIMESTRE 2026

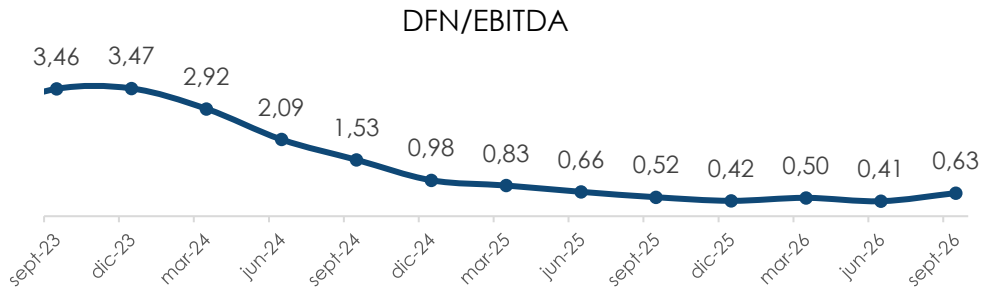
- Los **ingresos por venta consolidados** alcanzaron los **USD 3.362 millones** durante el periodo de enero a septiembre de 2026, lo que representa una **disminución de 3,3%** respecto a los **USD 3.477 millones** registrados al cierre del tercer trimestre de 2025:
    - **Segmento Carnes** obtuvo ingresos por **USD 1.988 millones**, disminuyendo un 4,1% respecto al mismo periodo de 2025.
    - **Segmento Acuícola** obtuvo ingresos por **USD 1.370 millones**, lo que representa una disminución del 1,9% respecto al mismo periodo de 2025.
- Los **costos de venta consolidados** fueron **de USD 2.380 millones, un 2,9% inferior** respecto al mismo periodo de 2025.
- A nivel acumulado, el **gasto de administración y ventas** fue de **USD 499 millones**, un **10,8%** superior a la cifra del mismo periodo de 2025.
- El **EBITDA consolidado** sin *fair value* acumulado durante el periodo de enero a septiembre de 2026 totalizó **USD 612 millones**, siendo un **12,4% inferior** al EBITDA del mismo periodo del año 2025.
    - **Segmento Carnes** alcanzó un **EBITDA** sin *fair value* de **USD 336 millones**, lo que equivale a una disminución del 24% respecto al mismo periodo de 2025.
    - **Segmento Acuícola** alcanzó un **EBITDA** sin *fair value* de **USD 276 millones**, lo que equivale a un aumento del 8% respecto al mismo periodo de 2025.
- La **utilidad neta consolidada** sin *fair value* del período enero a septiembre de 2026 fue de **USD 328 millones**, cifra inferior en USD 61 millones respecto de la alcanzada en el mismo período de 2025.

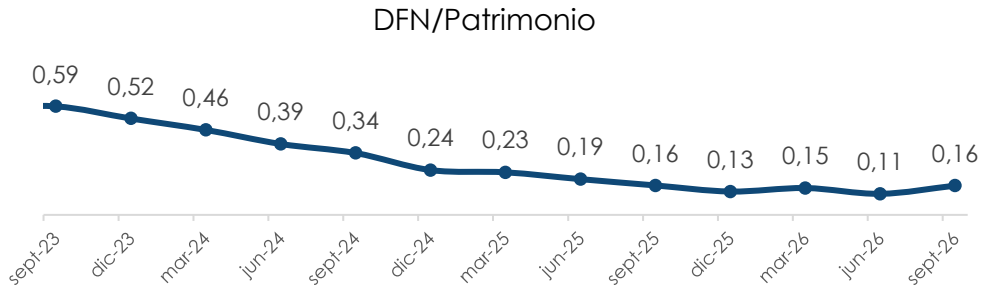
- Al cierre de septiembre de 2026, la **deuda financiera neta** fue de **USD 514 millones,** aumentando un **36%** con respecto al cierre de diciembre 2025, y un **10% mayor** respecto al cierre de septiembre de 2025.

Otros indicadores[1]









[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

Durante el **tercer trimestre de 2026**, el volumen del **mercado interno de carne de pollo disminuyó 3,2%** respecto al trimestre anterior, producto de menores ventas de otros productores y una caída de las importaciones, asociado principalmente a la normalización de las exportaciones tras las restricciones derivadas de la influenza aviar.

En el ámbito internacional, el **mercado de carne de pollo mantuvo precios débiles**, influido por una demanda moderada y mayor oferta en todos los mercados relevantes.

Por su parte, el **mercado porcino nacional creció 1,5%** respecto al trimestre anterior, favorecido por un aumento de las importaciones principalmente.

A nivel global, el **mercado porcino continuó desarrollándose en un contexto de oferta elevada, principalmente en China y en la Unión Europea**.

Segmento Acuícola

Durante el **tercer trimestre de 2026**, la **demanda mundial y los precios del salmón cultivado se mantuvieron estables respecto al trimestre anterior** en los principales mercados, absorbiendo un **aumento de oferta de un 4%** respecto al mismo periodo del año anterior.

En Estados Unidos, el filete fresco de salmón Atlántico de origen chileno **mantuvo precios similares a los del trimestre anterior**, acompañados por un consumo estable y menores envíos desde Noruega. Chile, a su vez, registró cosechas menores que en el trimestre anterior.

En el mercado de Brasil, el precio del salmón del Atlántico entero fresco ha mostrado una **tendencia al alza**, acompañado de buenos pesos de cosecha en Chile, y de un consumo estable.

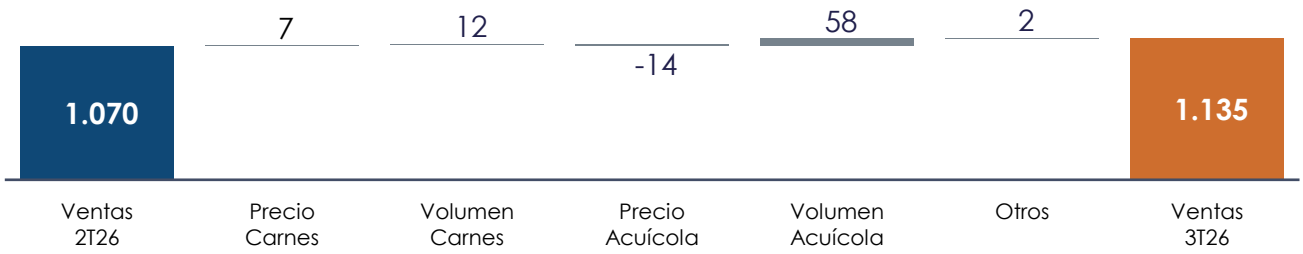
Respecto al Salmón del Pacífico, destaca en el **tercer trimestre de 2026 el aumento de envíos de filetes congelados desde Chile a Japón**, y el dinamismo de nuevos mercados que poco a poco comienzan a consumir esta especie en distintos formatos. Los inventarios de productos congelados en Asia de Salmón del Pacífico son bajos, lo que favorece una estabilidad de precios en mercados distintos a Japón.

Respecto de las capturas del salmón salvaje, hasta el cierre del **tercer trimestre** éstas han **disminuido fuertemente en Rusia y en Alaska**, lo que se **asocia al efecto climático de "El Niño"**. Este fenómeno explica en parte el mayor interés por el Salmón del Pacífico de Chile, y la estabilidad de precios en los mercados de Salmón Atlántico.

3. RESUMEN RESULTADOS TRIMESTRALES

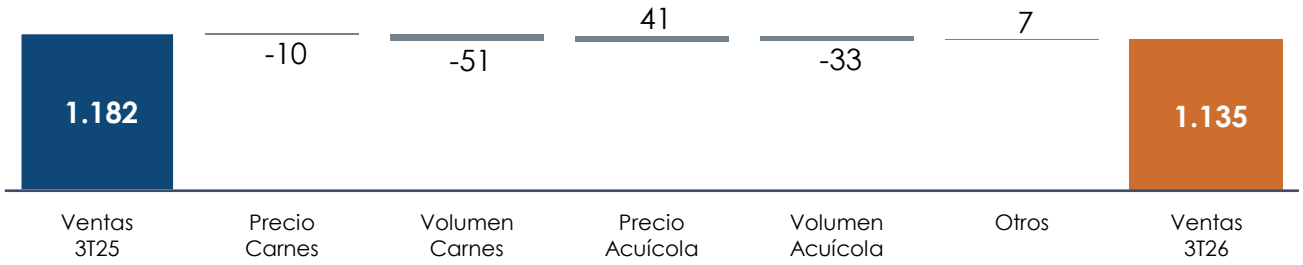
Ingresos por Ventas[2]

Los ingresos por ventas durante el tercer trimestre de 2026 fueron de USD 1.135 millones, lo que representa un aumento del 6,1% respecto al segundo trimestre de 2026. Este resultado se explica principalmente por mayores volúmenes de venta en ambos segmentos, parcialmente compensados por un menor precio promedio en el Segmento Acuícola.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

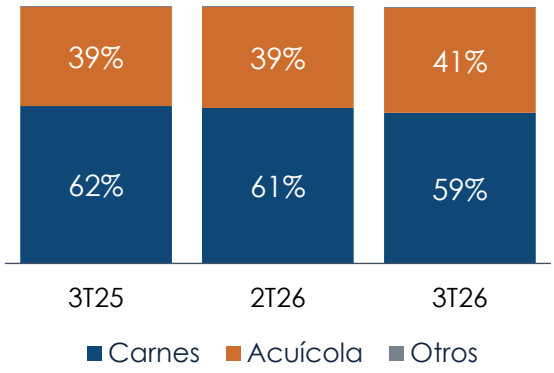
Respecto a la variación interanual, los ingresos por venta en el tercer trimestre de 2026 fueron un 4% menor a lo alcanzado durante el mismo periodo de 2025, explicado principalmente por menores volúmenes de venta en ambos segmentos y un menor precio promedio en el Segmento Carnes, parcialmente compensados por un mayor precio promedio en el Segmento Acuícola.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

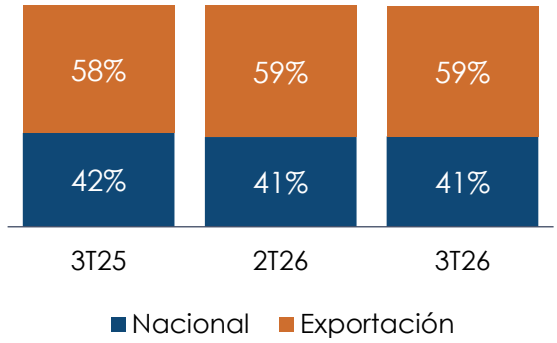
[2] Otros: considera variación neta de precio y volumen para Segmento Otros que incluye principalmente a la distribución de hortalizas (Frutos del Maipo)

Ingresos por segmento



La distribución de los ingresos entre segmentos durante el tercer trimestre de 2026 cambia levemente respecto al periodo anterior, aumentando en aprox. 2pp los ingresos provenientes del Segmento Acuícola hasta un 41% del total, y disminuyendo los del Segmento Carnes a 59%.

Ingresos por destino



Durante el tercer trimestre de 2026, los ingresos provenientes de las exportaciones representaron el 59% de los ingresos totales, proporción que se mantuvo estable en comparación con el trimestre anterior y 1pp superior al 3T25.

Costos de venta

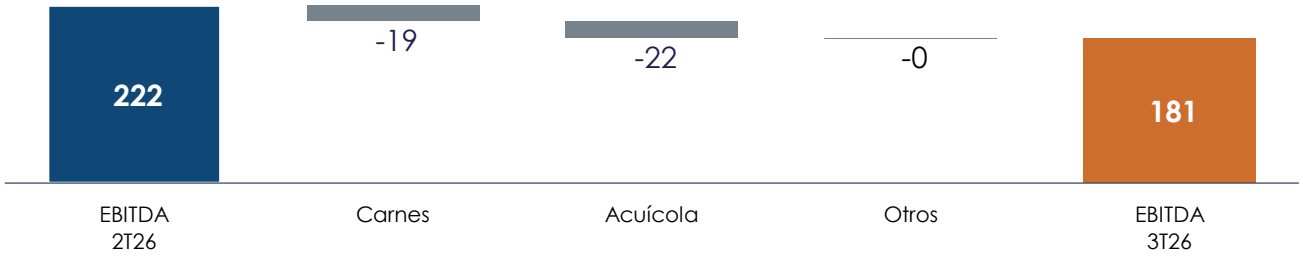
Los costos de venta consolidados durante el tercer trimestre de 2026 fueron de USD 833 millones, un aumento de USD 102 millones respecto al segundo trimestre de 2026 (equivalente a un +13,9%), explicado principalmente por un aumento en los volúmenes de venta de ambos segmentos y por una base de comparación que incluyó la devolución de aranceles (USD 46 millones) reconocida en el segundo trimestre de 2026 como un menor costo de venta. El margen de costo sobre ventas pasó del 68,4% en el segundo trimestre de 2026 al 73,4% en el tercer trimestre de 2026.

Gastos de administración y venta

Los gastos de administración y venta durante el tercer trimestre de 2026 fueron de USD 165 millones, un 3,9% superiores a los del segundo trimestre de 2026, debido principalmente a mayores costos de distribución en ambos segmentos. Estos gastos representaron un 14,6% de las ventas, en línea con el trimestre anterior.

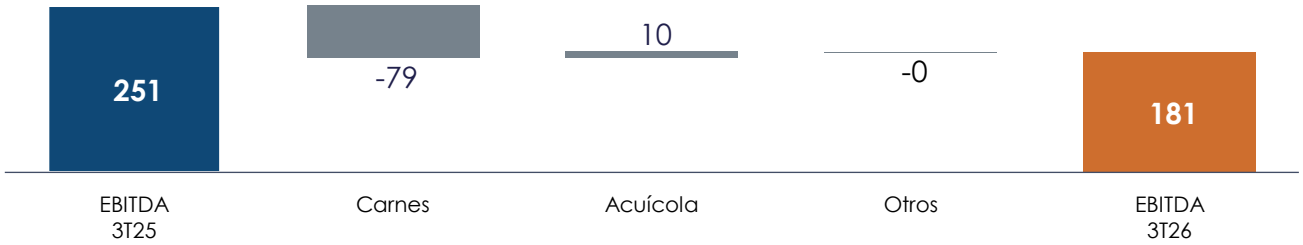
EBITDA

El EBITDA consolidado sin *fair value* alcanzó los USD 181 millones en el tercer trimestre de 2026, una disminución de 18,6% respecto a los USD 222 millones del segundo trimestre de 2026. Lo anterior, debido principalmente a la devolución de aranceles (USD 46 millones) durante el periodo anterior en ambos segmentos. Excluyendo este efecto, el EBITDA del trimestre fue similar al del trimestre anterior.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

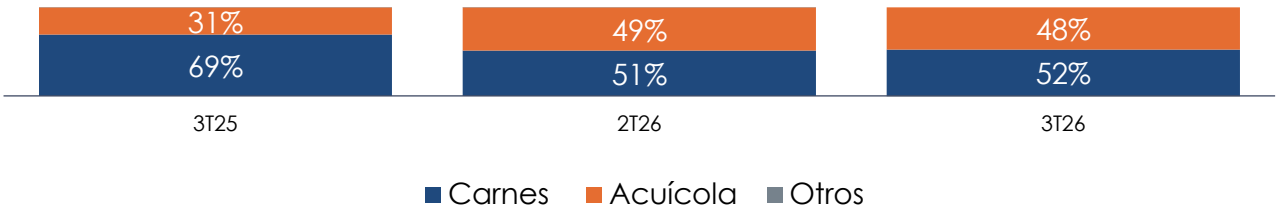
El EBITDA consolidado del tercer trimestre de 2026 disminuyó en USD 70 millones respecto al del tercer trimestre de 2025, equivalente a un descenso del 27,8%. Lo anterior, explicado por un menor resultado en el Segmento Carnes debido a mayores costos de venta, parcialmente compensado por un mejor resultado en el Segmento Acuícola debido a un mejor precio promedio de venta.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

EBITDA por segmento

Durante el tercer trimestre de 2026, el 52% del EBITDA consolidado se generó en el Segmento Carnes y el 48% en el Segmento Acuícola.



Margen EBITDA

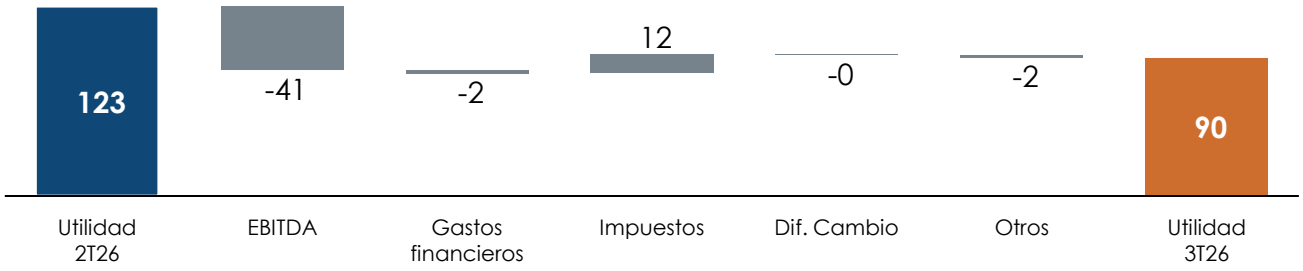
Acumulado últimos 12 meses	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Consolidado[3]	13,3%	15,3%	17,1%	18,6%	19,5%	19,5%	19,4%	19,4%	18,0%
Segmento Carnes	14,5%	16,8%	18,1%	20,0%	21,0%	20,8%	21,3%	20,0%	17,5%
Segmento Acuícola[3]	11,7%	13,3%	16,0%	16,8%	17,3%	17,5%	16,4%	18,4%	18,8%

Trimestral	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Consolidado[3]	17,5%	17,7%	18,5%	20,7%	21,2%	17,5%	18,1%	20,8%	15,9%
Segmento Carnes	19,7%	20,1%	17,0%	22,9%	23,8%	19,4%	18,9%	17,6%	14,2%
Segmento Acuícola[3]	14,1%	14,0%	20,8%	17,2%	16,8%	14,9%	16,9%	25,6%	18,5%

[3] Excluye resultado fair value.

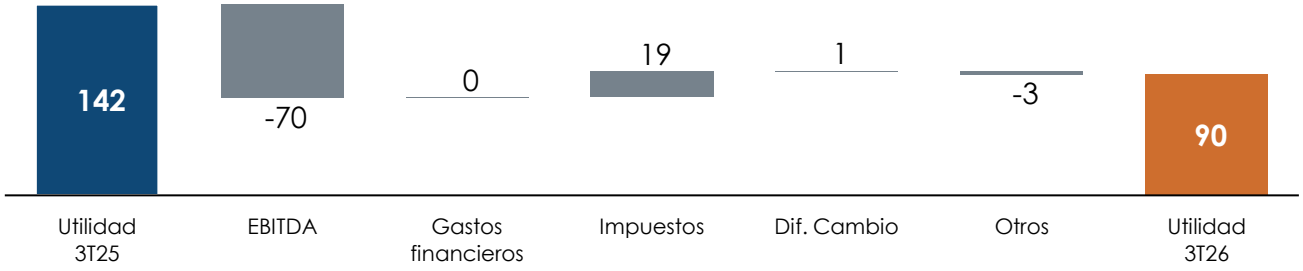
Utilidad neta[4]

La utilidad neta (sin *fair value*) al cierre del tercer trimestre alcanzó los USD 90 millones, USD 33 millones menos que en el segundo trimestre de 2026.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Respecto de la variación interanual, la utilidad neta (sin *fair value*) al cierre del tercer trimestre de 2026 alcanzó los USD 90 millones, USD 52 millones menos que en el tercer trimestre de 2025, lo cual se explica principalmente por un menor desempeño operacional en el Segmento Carnes.

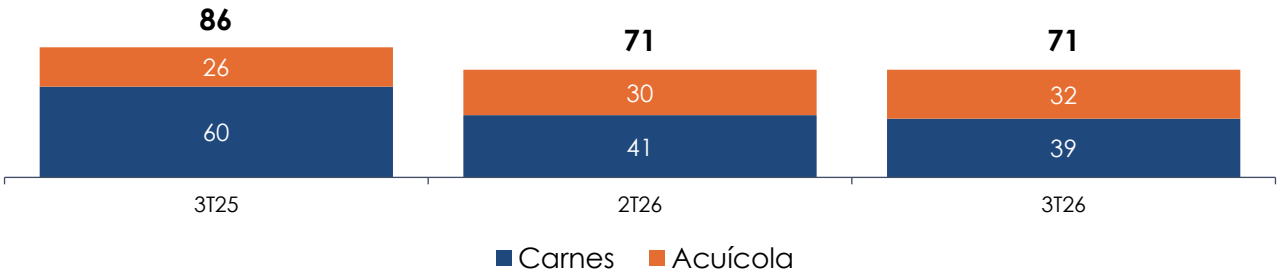


Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

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

Inversiones en activo fijo

En el tercer trimestre de 2026, las inversiones realizadas alcanzaron los USD 71 millones, en línea con lo registrado en el segundo trimestre de 2026 y USD 15 millones inferiores a las del mismo periodo de 2025.



4. BALANCE Y RATIOS FINANCIEROS

Balance

USD M	30-09-2026	31-12-2025
Total activos corrientes	2.645.101	2.543.735
Total activos no corrientes	2.530.803	2.421.832
Total activos	**5.175.904**	**4.965.567**
Total pasivos corrientes	711.216	768.994
Total pasivos no corrientes	1.229.394	1.213.568
Participaciones no controladoras	1.391	1.888
Total patrimonio[5]	3.235.294	2.983.005
Total pasivos y patrimonio	**5.175.904**	**4.965.567**

Los activos totales a septiembre de 2026 aumentaron en USD 210 millones, respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Aumento en activos biológicos corrientes por USD 234 millones.
2. Disminución en efectivo y equivalentes al efectivo por USD 155 millones.
3. Aumento en propiedades, planta y equipo por USD 111 millones.
4. Aumento en inventarios corrientes por USD 32 millones.
5. Disminución en deudores comerciales y otras cuentas por cobrar por USD 23 millones.
6. Aumento en otros activos no financieros corrientes por USD 17 millones.
7. Aumento en activos biológicos no corrientes por USD 16 millones.

Los pasivos totales a septiembre de 2026 disminuyeron en USD 42 millones, respecto del saldo a diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Disminución de cuentas por pagar a entidades relacionadas por USD 53 millones.
2. Aumento de cuentas comerciales y otras por pagar por USD 45 millones.
3. Disminución de pasivos por impuestos corrientes por USD 45 millones.
4. Aumento de pasivo por impuestos diferidos por USD 34 millones.
5. Disminución de otros pasivos financieros no corrientes por USD 19 millones.

[5] Total patrimonio ya incluye monto de participaciones no controladoras.

Deuda financiera neta

USD MM	3T26	2T26	3T25	Vs2T26	Vs3T25
Préstamos bancarios Corrientes	0	0	0	-	-
Préstamos bancarios No Corrientes	0	0	0	-	-
Obligaciones con Público Corrientes	24	34	24	-28,0%	2,1%
Obligaciones con Público No Corrientes	820	846	828	-3,0%	-1,0%
Instrumentos derivados Corrientes	9	7	4	37,8%	163,8%
Instrumentos derivados No Corrientes	-33	-49	-22	-33,3%	50,3%
Deuda bruta	**821**	**837**	**834**	**-1,9%**	**-1,5%**
Efectivo y equivalente al efectivo	295	457	359	-35,5%	-17,7%
Contratos de derivados y Depósitos por llamado a Margen	12	17	9	-30,7%	27,5%
Deuda financiera neta	**514**	**362**	**466**	**41,9%**	**10,4%**

Principales indicadores financieros y operacionales

Índices de Liquidez (veces)	30-09-2026	31-12-2025
Liquidez corriente (a)	3,7	3,3
Razón ácida (b)	1,2	1,3

Índices de Endeudamiento (veces)	30-09-2026	31-12-2025
Razón de Endeudamiento (c)	0,6	0,7
Razón de Endeudamiento Neto (d)	0,2	0,1
Endeudamiento neto / EBITDA (e)	0,6	0,4
Deuda corto plazo sobre deuda financiera total (f)	0,0	0,1
Deuda largo plazo sobre deuda total (g)	0,6	0,6
Cobertura de gastos financieros (h)	19,8	20,4

Índices de Actividad (veces)	30-09-2026	31-12-2025
Rotación de inventarios (i)	1,8	2,2
Rotación de inventarios (ex-Act. Biol.) (j)	5,2	5,6

(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 financiera 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 Empresas Agrosuper S.A. se incluyen los siguientes:

Riesgo de contaminación, retiro de productos y responsabilidad civil

Las filiales operativas de la compañía se encuentran expuestas a una serie de patógenos presentes en el medio ambiente, que pueden controlarse, pero no eliminarse por completo y que pueden afectar los productos elaborados. Bajo este escenario, se realizan estrictos controles de calidad internos, basados en las mejores prácticas productivas y en certificaciones de calidad emitidas por 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.

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

Estos casos, si bien son mitigados por controles de calidad y seguros, pueden resultar en publicidad negativa, daño a la reputación, pérdida de confianza del consumidor y cierre de mercados de exportación, afectando negativamente los resultados financieros y el valor de las marcas.

Para mitigar el impacto reputacional, la compañía dispone de políticas y programas de atención a los consumidores para abordar los casos en el área de Servicio al Cliente y Fidelización lo más pronto posible. Además, busca mantener la confianza de clientes y consumidores y mitigar los impactos en su reputación mediante un diálogo constante con las comunidades vecinas, fomentando la confianza y contribuyendo al desarrollo local.

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 tercer trimestre de 2026, las instalaciones productivas de la compañía continuaron operando con normalidad, sin registrar casos positivos de influenza aviar. Asimismo, se mantuvieron los controles preventivos y las medidas de bioseguridad implementadas en coordinación con el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) en todos los sectores productivos.

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

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 estos, 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.

[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

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 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.

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.

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.

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. Desde el año 2024, se ha mantenido una línea de crédito bancaria comprometida por USD 100.000.000, para salvaguardar la posición de caja.

Al 30 de septiembre de 2026, la razón de liquidez corriente es de 3,7 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 0,0 veces. Por su parte, la cobertura de gastos financieros asciende a 19,8 veces, generando suficiente holgura para el pago de los intereses de las obligaciones financieras.

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.

Riesgos laborales

Al 30 de septiembre de 2026, la compañía cuenta con 20.278 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

La Compañía identifica el cambio climático como un factor de riesgo crítico con potencial impacto en la rentabilidad y la continuidad operacional. Los focos de gestión se resumen en:

Riesgos Físicos y de Suministro: Las variaciones en precipitaciones y temperaturas representan una amenaza directa para la producción de granos (materias primas) y el bienestar animal. La escasez hídrica y la vulnerabilidad del suministro energético se identifican como riesgos críticos que pueden elevar los costos operativos y restringir futuras inversiones.

Gestión del Recurso Hídrico: Dado que el agua es fundamental como insumo en toda la cadena de valor y en la etapa industrial, la estrategia se centra en la eficiencia del uso, reduciendo el consumo, reutilización en procesos internos y proyectos con comunidades vecinas.

Matriz Energética: Dentro de los insumos relevantes para la operación, 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

- Segmento Carnes: Mitigación del riesgo de costos mediante contratos de energía renovable y el desarrollo de proyectos fotovoltaicos de autogeneración.
- Segmento Acuícola: Inversiones enfocadas en la sostenibilidad de los procesos y la minimización del impacto ambiental en el ecosistema.

Desempeño: La integración de criterios de desarrollo sustentable ha permitido una reducción consistente en la huella de carbono y el consumo de recursos, fortaleciendo la resiliencia de la cadena de valor frente a la volatilidad climática.

Política de dividendos

El nivel de utilidades de Empresas 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.