



**nutrisco.**<sup>®</sup>

# **Memoria Corporativa 2025**

**nutrisco**®

**Impulsamos una  
mejor nutrición para  
que disfrutes tu vida**

# Identificación de la Sociedad

**Razón social**

Nutrisco S.A.

**RUT**

77.643.297-0

**Dirección**

El Golf 150 piso 18,  
Las Condes. Santiago, Chile.

**Atención a clientes:**

+(56 2) 2476 4100

**Correo electrónico:**

contacto@nutrisco.com

**Sitio web corporativo:**

www.nutrisco.com

**Periodo del informe**

Desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2025.

**Contacto para la Memoria Integrada**

Antonia Álamos

Jefa de Proyectos de Sostenibilidad

antonia.alamos@nutrisco.com

# Índice

PÁG. 05

## **Introducción**

CAP. 1 • PÁG. 15

## **Somos Nutrisco**

CAP. 2 • PÁG. 32

## **Gobierno Corporativo**

CAP. 3 • PÁG. 51

## **Unidades de negocio y plataformas comerciales**

CAP. 4 • PÁG. 79

## **Personas**

CAP. 5 • PÁG. 100

## **Sostenibilidad**

CAP. 6 • PÁG. 141

## **Anexos**

CAP. 7 • PÁG. 151

## **Estados Financieros**



# Carta del Presidente del Directorio



Estimados lectores;

Me dirijo a ustedes para presentar la Memoria Integrada 2025 de Nutrisco S.A. y compartir nuestras reflexiones, avances y los importantes desafíos que enfrentamos durante este periodo.

Hoy, la industria alimentaria tiene una responsabilidad ineludible frente a las cifras de morbilidad y malnutrición a nivel global y local. Según datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la última Encuesta Nacional de Salud, en Chile más de un tercio de la población adulta padece obesidad, y la malnutrición por exceso afecta a más de la mitad de los niños y jóvenes en etapa escolar. Esta realidad contrasta con los patrones de consumo emergentes: recientes estudios de mercado muestran que un 70% de los consumidores prefiere adquirir productos saludables e innovadores. Las personas están cada vez más conscientes de su bienestar, buscando opciones que mejoren su calidad de vida y prioricen su salud.

Sin embargo, existe una brecha profunda que como industria debemos resolver. De acuerdo con análisis recientes sobre consumo de alimentos, el 73% de los hogares chilenos señala que el alto precio es el principal obstáculo para acceder a alimentos y bebidas envasadas saludables. En este contexto, la innovación es transformadora, siendo la principal herramienta para promover diferenciaciones comerciales y democratizar el consumo. Ante la demanda por alimentos saludables a precios justos, nuestro compromiso es aplicar la investigación, el desarrollo tecnológico y la eficiencia para generar productos que permitan que todos tengan la opción de alimentarse bien.

En Nutrisco hemos asumido este desafío como el motor de nuestra labor, lo que se materializó este año en la definición de nuestro nuevo propósito corporativo: "Impulsamos una mejor nutrición para que disfrutes tu vida". Queremos ser un aporte real a la salud de las

**«Ante la demanda por alimentos saludables a precios justos, nuestro compromiso es aplicar la investigación, el desarrollo tecnológico y la eficiencia para generar productos que permitan que todos tengan la opción de alimentarse bien.»».**

personas, entregando alimentos que combinen alto valor nutritivo, calidad e innovación accesible.

Durante 2025, hemos dado pasos significativos en nuestro compromiso con el consumidor y el entorno.

**«Proyectando Nutrisco hacia el futuro, nuestro desafío primordial es velar por la consolidación operacional y la captura de valor de las inversiones que ya hemos desplegado. Con un enfoque firme en optimizar nuestra eficiencia, profundizar la relación con los clientes y fortalecer nuestras plataformas, retomaremos el crecimiento rentable que respalda nuestra estrategia de largo plazo».**

En nuestra unidad Seafood, anunciamos la modernización de la planta de Coquimbo con una inversión de US\$5 millones, retomando el procesamiento de pescado congelado para consumo humano. Además, nuestra filial Orizon Smart Nutrition marcó un hito al convertirse en la primera empresa pesquera chilena en integrarse a la Organización Mundial de Omega-3 (GOED). Acercamos también los beneficios nutricionales de la proteína marina con la campaña "Te falta jurel", y vimos con gran orgullo cómo la marca San José debutó en el Estudio de Marcas Ciudadanas de Cadem, situándose en el puesto número 8 dentro de las marcas de consumo masivo.

Nuestras otras unidades también cosecharon reconocimientos. Flip, en el área de Snacks, fue premiado como el "Mejor Snack" de Latinoamérica en los V-Label Awards LATAM. En Agrifood, nuestra unidad de Frutas y Vegetales logró la recertificación BRC con la calificación máxima "AA", avalando nuestros estrictos estándares de inocuidad. Todo esto estuvo respaldado por un sólido compromiso social y ambiental que llevó a Nutrisco a integrar el Top 10 del Índice de Impacto Social Empresarial (IISE) 2025 y a forjar una alianza estratégica con Food for Future para valorizar los residuos orgánicos mediante economía circular.

El ejercicio 2025 nos presentó un escenario financiero exigente. A nivel de ingresos operacionales consolidados logramos un crecimiento del 18%, alcanzando US\$ 471,5 millones. Este salto fue impulsado por el

éxito de nuestra línea de congelados de jurel, cuyo volumen vendido aumentó en un 151%, y por la expansión internacional de nuestra fruta convencional y orgánica hacia nuevos mercados.

Sin embargo, nuestros costos de venta crecieron un 38%, lo que provocó una drástica contracción de nuestro margen bruto. A estas presiones internas se sumó un mercado internacional adverso para nuestros productos, evidenciando una caída del 47% en el precio del aceite de pescado y una baja del 13% en el de la harina de pescado, afectando directamente nuestros retornos. Debido a estos factores, concluimos el ejercicio con un EBITDA de US\$6,8 millones.

Proyectando Nutrisco hacia el futuro, nuestro desafío primordial es velar por la consolidación operacional y la captura de valor de las inversiones que ya hemos desplegado. Con un enfoque firme en optimizar nuestra eficiencia, profundizar la relación con los clientes y fortalecer nuestras plataformas, retomaremos el crecimiento rentable que respalda nuestra estrategia de largo plazo.

Quisiera, al finalizar, realizar un especial agradecimiento a los equipos de Nutrisco, a los tripulantes, pescadores, agricultores y distribuidores que dedican su día a día a llevar a la mesa lo mejor de nuestra tierra y mar. Su capacidad de adaptación y resiliencia ha sido el pilar fundamental de nuestra operación. Agradezco también a la administración por su incansable

esfuerzo en ejecutar nuestro propósito, y a ustedes, nuestros accionistas, por su permanente confianza.

Seguiremos impulsando una mejor nutrición para disfrutar la vida, cimentando el camino para convertirnos en un referente sostenible, innovador y responsable dentro de la industria alimentaria global.

Atentamente,

**Jorge Andueza Fouque**  
Presidente Directorio Nutrisco S.A.

# Carta del Gerente General

Estimados lectores;

El 2025 fue un año decisivo para nuestra organización, marcado por la consolidación de las transformaciones iniciadas en 2024. Durante este periodo nos enfocamos en asentar un nuevo modelo operativo basado en unidades de negocio especializadas —Seafood, Agrifood y Snack—, buscando cimentar una cultura corporativa común que trascienda las particularidades de cada territorio y operación.

Durante este período logramos ingresos operacionales por US \$471,5 millones, lo que representa un crecimiento de 18% respecto del año anterior. Este resultado refleja el dinamismo comercial de nuestras distintas unidades de negocio y la expansión hacia nuevos mercados.

Sin embargo, este crecimiento se dio en un contexto de mayores costos y de condiciones de mercado desafiantes, lo que impactó nuestros márgenes. Los

costos de venta aumentaron un 38%, presionados tanto por factores internos como por variables externas, lo que se tradujo en una contracción del margen bruto y en un EBITDA de US \$6,8 millones, inferior al del período anterior.

Este escenario nos permitió identificar con mayor claridad las brechas entre crecimiento comercial y capacidad operacional, reforzando la necesidad de avanzar en eficiencia, estandarización y fortalecimiento de procesos.

En la unidad de Seafood, gestionamos un contexto particularmente desafiante, influido por factores exógenos como la baja en el precio del aceite y harina de pescado, y el desplazamiento del jurel hacia zonas más al norte, lo que impactó los costos y tiempos de operación. A ello se sumó la transición productiva del proyecto Ártico 2, orientado al paso desde conservas

a congelados, cuya implementación requirió mayores ajustes operativos que los inicialmente previstos.

No obstante, mantuvimos una visión de largo plazo y avanzamos en decisiones estructurales relevantes. Durante el primer semestre incorporamos el “PAM Centinela I”, una embarcación de última tecnología que mejora la eficiencia y seguridad de nuestras faenas, y anunciamos la modernización de la planta de Coquimbo, con una inversión cercana a los US\$5 millones. Asimismo, Orizon Smart Nutrition dio un paso significativo en su proyección internacional al integrarse a la Organización Mundial de Omega-3 (GOED), y comenzamos a desarrollar la centolla como un producto estratégico de mayor valor agregado. Todo esto en un contexto donde seguimos atentos a la discusión legislativa en torno a la Ley de Pesca, confiando en que se consolide un marco regulatorio que permita el desarrollo sostenible de la actividad.

**«Durante 2025, construimos participativamente, junto a más de 300 colaboradores, nuestro nuevo propósito corporativo: “Impulsamos una mejor nutrición para que disfrutes tu vida”, una declaración que integra tanto la nutrición y disfrute, y que orienta nuestras decisiones estratégicas y de negocio».**

La unidad de Agrifood, por su parte, experimentó un crecimiento acelerado que tensionó nuestras capacidades operativas, pero que al mismo tiempo marcó un cambio de escala en el negocio. Durante el año concretamos la adquisición del 100% de la propiedad de Valle Frío y expandimos nuestras fronteras comerciales de manera inédita. Cerramos acuerdos para ingresar a Costco en Estados Unidos, llevamos nuestros smoothies a Asia a través de 7-Eleven Japón y ampliamos nuestra presencia en Europa, que hoy representa cerca del 6% de las ventas de esta línea. En el mercado local, la marca LiveMore fortaleció su posicionamiento a través de su ingreso a los puntos de venta de Copec. Estos hitos confirman el potencial de la unidad de Agrifood como un eje relevante de diversificación y crecimiento futuro.

En el segmento de Snacks, Flip consolidó su posicionamiento en el mercado. El año estuvo marcado por

su reconocimiento internacional como “Mejor Snack” de Latinoamérica en los V-Label Awards, reflejo de un trabajo consistente en innovación y desarrollo de productos.

Estos avances operativos se vieron acompañados por una redefinición profunda de quiénes somos como compañía. Durante 2025, construimos participativamente, junto a más de 300 colaboradores, nuestro nuevo propósito corporativo: “Impulsamos una mejor nutrición para que disfrutes tu vida”, una declaración que integra tanto la nutrición y disfrute, y que orienta nuestras decisiones estratégicas y de negocio.

La sostenibilidad y la innovación continuaron siendo pilares transversales. En 2025 firmamos un acuerdo con Copec Flux para el desarrollo de una planta solar en Romeral y creamos una alianza con Food for Future para la valorización de residuos orgánicos

mediante economía circular. Estos esfuerzos fueron reconocidos con el ingreso de Nutrisco al Top 10 del Índice de Impacto Social Empresarial (IISE) 2025, reforzando nuestra convicción de que el crecimiento debe ir de la mano con una gestión ambiental y socialmente responsable.

Mirando hacia adelante, los años 2026 y 2027 estarán enfocados en consolidar lo invertido, avanzando de manera decidida hacia una mayor captura de valor y rentabilidad. Contamos con las capacidades industriales y un área comercial unificada que nos permitirán fortalecer la eficiencia operativa, profundizar la relación con nuestros clientes y proyectar un crecimiento sostenible.

Quiero agradecer profundamente a cada uno de nuestros equipos. Su capacidad de adaptación, su cercanía con los clientes y su empuje para sacar adelante nuevos productos y capacidades en un año exigente han sido la clave de nuestra resiliencia.

Seguimos avanzando con el objetivo de entregar una alimentación de alto valor, innovadora y responsable al mundo.

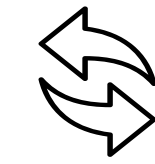
Les mando un cordial saludo.

Atentamente,

**Rigoberto Rojo Rojas.**

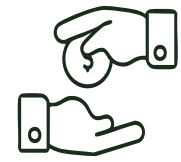
Gerente General Nutrisco S.A.

# Nutrisco en una mirada



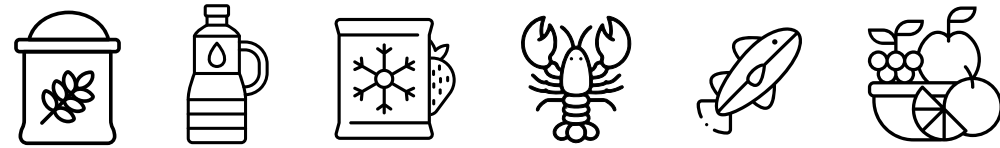
**67,8%**

**TASA DE VALORIZACIÓN**  
en residuos operacionales  
no peligrosos



**US\$ 471,5**

MILLONES DE VENTAS  
CONSOLIDADAS



**US\$ 32,0 millones**

DE INVERSIÓN CONSOLIDADA



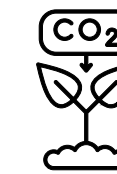
DOTACIÓN  
TOTAL 2025

**2.688**



**21,5%**

AUMENTO DOTACIÓN TOTAL  
2025 RESPECTO AL 2024



**28.416 ton**

COMPENSACIÓN DE CO<sub>2</sub>E



**US \$139.238**

INVERSIÓN EN  
BONOS DE CARBONO



**+18%**

CRECIMIENTO  
EN VENTAS

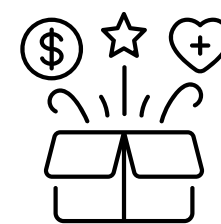
**91,9%**

VENTAS DE PRODUCTOS  
CATEGORIZADOS COMO SOSTENIBLES\*



**US\$ 6,8**

MILLONES DE EBITDA

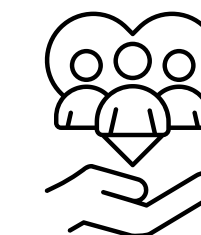


**37.143**

BENEFICIARIOS COMUNITARIOS

**US \$ 227.834**

INVERSIÓN SOCIAL



\* Alcance definido: Productos producidos por Nutrisco, comercializados por Nutrisco Chile.



# Hitos 2025

El 2025 fue un año de consolidación y de avances relevantes en el desarrollo de Nutrisco. Avanzamos en la implementación de nuestro modelo de negocio como compañía de consumo masivo, fortaleciendo nuestras capacidades operacionales y reafirmando nuestro compromiso con una mejor nutrición.



## 1 NUEVO PROPÓSITO Y ESTRATEGIA

Este año, tras un profundo trabajo colaborativo, logramos un hito fundamental: lanzamos nuestro marco estratégico corporativo, nuestro propósito y nuestra propuesta de valor. Este cambio definió una nueva hoja de ruta, con un propósito claro: "Impulsamos una mejor nutrición para que disfrutes tu vida".

## 2 INVERSIONES PARA EL CRECIMIENTO

Realizamos inversiones claves enfocadas en el crecimiento, el valor agregado y en entregar mejores soluciones a nuestros clientes:

- **Consolidación en Agrifood:** Concretamos la adquisición del 35% restante de **Valle Frío**, completando el 100% de la propiedad.

- **Modernización en Coquimbo:** Anunciamos un plan de modernización de la planta en Coquimbo para nuestra unidad de negocio **Seafood**, con una inversión de **US\$ 5 millones** destinada a retomar el procesamiento de pescado congelado para consumo humano.
- **Fortalecimiento de la flota:** Incorporamos el nuevo barco **PAM Centinela I**. Destaca por su capacidad de bodegaje de 2.130 toneladas de jurel, mejores condiciones de habitabilidad y seguridad para nuestra tripulación, mayor eficiencia energética y menores emisiones.



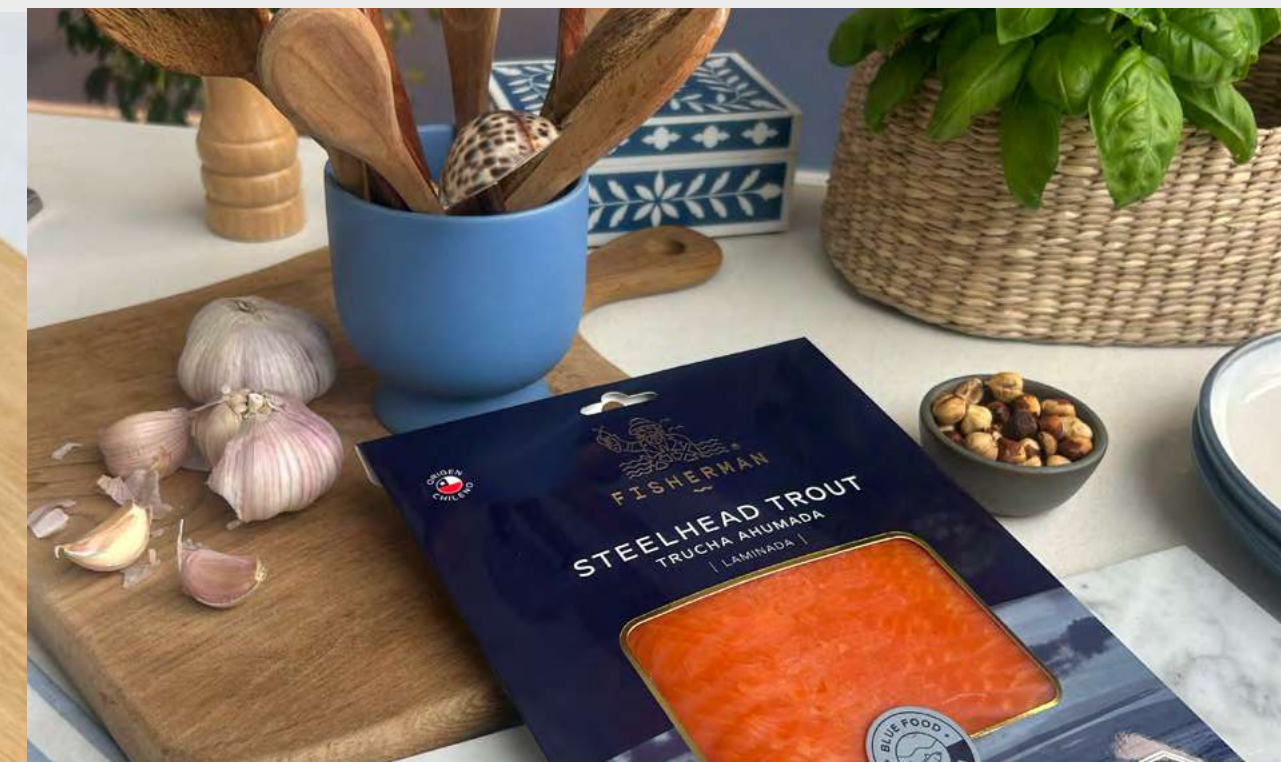
### 3 PRESENCIA GLOBAL Y LIDERAZGO

Fortalecimos nuestro posicionamiento global y la cercanía con nuestros clientes a través del liderazgo en mercados clave:

- **Crecimiento en ventas:** Durante el 2025 registramos un crecimiento consolidado en ventas del 18% respecto de 2024, destacando un aumento del 161% en las ventas de congelados de Jurel de **Seafood** y un 56% en las ventas fruta orgánica de **Agrifood**.
- **Crecimiento en exportaciones:** Durante 2025, Valle Frío alcanzó el primer lugar en exportación de fruta congelada a EE.UU. (25.776 toneladas) y el segundo a nivel mundial (32.008 toneladas), llevando alimentos de excelencia desde el campo nacional directamente a las mesas de familias en cuatro continentes.

- **Nuevos mercados:** Abrimos fronteras en destinos estratégicos como **Vietnam, Corea, India, Australia, Sudáfrica, Bolivia, Tanzania, Namibia, Haití**, entre otros.
- **Liderazgo sectorial:** Continuamos fortaleciendo nuestra participación y posición como actor clave en la industria global de jurel, y también como el principal exportador chileno de fruta congelada a Estados Unidos.

- **Agenda internacional:** Participamos activamente en 22 ferias tales como Expo West, Seafood Expo North America, Seafood Expo Global Barcelona, Conxemar, PLMA, World Seafood Shanghai y China Fisheries & Seafood Expo, entre otras. Además, fuimos la primera empresa chilena en exponer en eventos organizados por la Organización Mundial para los Omega-3 EPA y DHA (GOED, por sus siglas en inglés).
- **Espacio Food & Service:** Tuvimos una destacada presencia en la principal feria alimentaria de Chile con un *stand* propio, donde además realizamos el seminario **“Alimentando el futuro: innovación y nutrición”**, reforzando nuestro liderazgo en alimentación saludable y accesible.



## 4 CRECIMIENTO EN CANALES Y NUEVOS PRODUCTOS

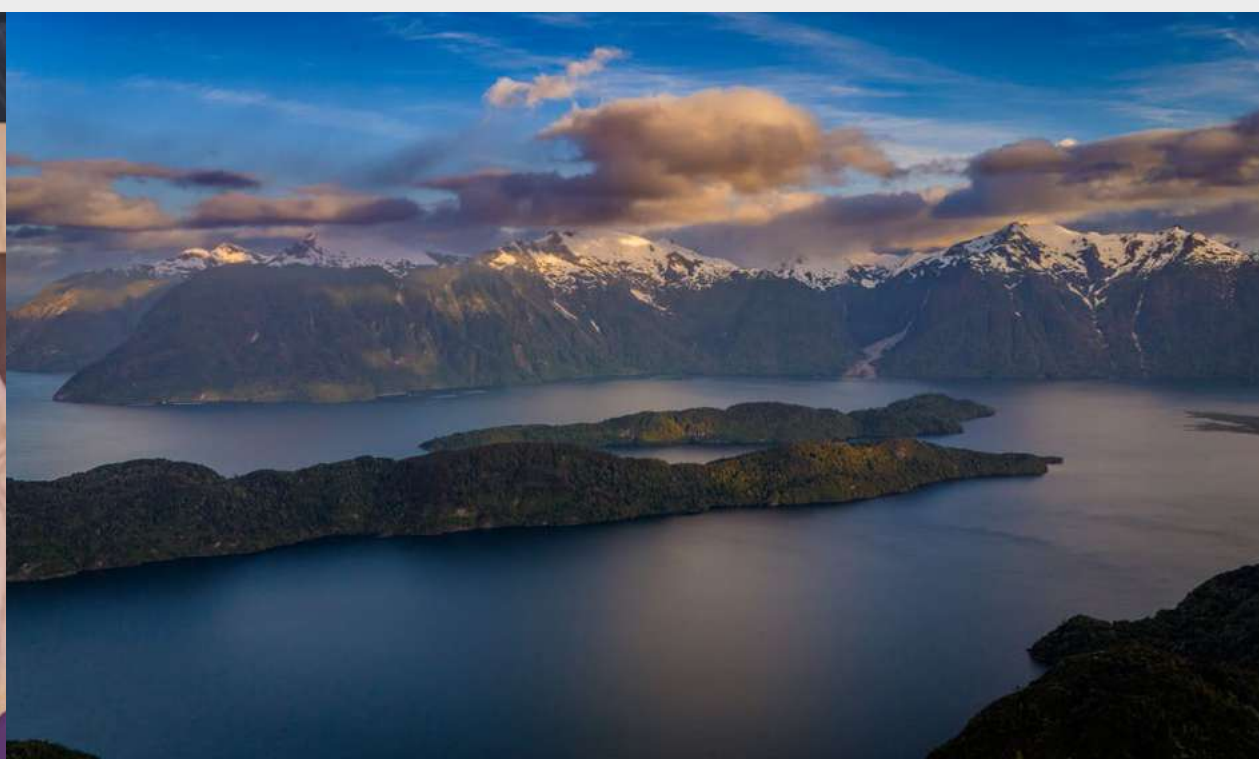
El lanzamiento de nuevas marcas y productos nos acerca a nuestros consumidores, haciendo realidad nuestro propósito:

- **Portafolio fortalecido:** Concretamos el lanzamiento de **58 nuevos SKU**, fortaleciendo y diversificando nuestra oferta en distintas categorías. En este contexto, avanzamos en la consolidación de **Fisherman** dentro del canal de tiendas especializadas en Chile. **LiveMore** lanzó en las tiendas de conveniencia de Copac Chile sus nuevos smoothies to-go y en formato vaso. Asimismo, **San José** incorporó al mercado nuevas hamburguesas de jurel, mientras que **Flip** amplió su portafolio con nuevos sabores.

- **Innovación en formatos:** Avanzamos en el desarrollo de nuevos formatos para responder a distintos momentos de consumo y facilitar nuestra presencia en canales relevantes. En **San José**, actualizamos sus conservas mediante tarros litografiados que permiten una mejor visibilización de los atributos del producto, además desarrollamos filetes de jurel sin piel ni espinas para reducir barreras de consumo. Asimismo, incorporamos el formato Centolla Fancy IVP de 250 gramos, orientado a fortalecer nuestra presencia en los canales retail, horeca y food service, contribuyendo a la diversificación y premiumización del portafolio de **Fiordosur**.

- **Relanzamiento de Fisherman:** Durante 2025 llevamos adelante el relanzamiento de Fisherman, nuestra marca premium de productos del mar, con el objetivo de fortalecer su posicionamiento en los segmentos de mayor valor agregado. Este proceso consideró una actualización integral de la propuesta de marca, con foco en el origen, la trazabilidad, la calidad del producto y estándares de sostenibilidad, permitiéndonos impulsar su presencia en tiendas especializadas y en el canal food service.

- **Campaña "Te Falta Jurel":** Acompañamos la expansión del portafolio San José y la introducción de nuevos formatos mediante una campaña orientada a educar sobre la versatilidad y beneficios nutricionales del jurel. Esta iniciativa permitió reforzar el conocimiento del producto y facilitar su incorporación en distintos momentos de consumo, apoyando su desempeño en canales clave y en segmentos como personas mayores, familias, deportistas y estudiantes.



## 5 ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y LIDERAZGO EN INNOVACIÓN

Promovimos alianzas estratégicas que fortalecieron nuestro liderazgo en innovación:

- **Membresía GOED:** Orizon Smart Nutrition hizo historia al ser la primera pesquera chilena en ser aceptada en la Organización Mundial para los Omega-3 EPA y DHA (GOED, por sus siglas en inglés).
- **Premio de Innovación Alimentaria:** Formalizamos un convenio de colaboración con **Corfo y Transforma Alimentos**, orientado a la articulación público-privada con el fin de generar conocimiento e impulsar la innovación en toda la cadena alimentaria en Chile. En este contexto, también participamos del Premio de Innovación Alimentaria, instancia en la que entregamos el **Premio Nutrisco – Innovación con Sello de Escalabilidad**, orientado a reconocer iniciativas con alto potencial de desarrollo y escalamiento empresarial. El ganador del premio fue Rolazo.

- **Plataforma 100+Labs:** Nos integramos a la sexta edición de 100+Labs Chile, plataforma global de innovación abierta, convirtiéndonos en la primera empresa del sector alimentario en sumarse. A través de esta iniciativa, trabajamos con startups para abordar desafíos estratégicos del negocio, seleccionando a Midda para desarrollar un piloto orientado a optimizar la eficiencia energética y procesos industriales en nuestra planta de Romeral mediante el uso de inteligencia de datos.

### Sostenibilidad y Upcycling

- **Gestión de residuos:** Establecimos una alianza con Food for Future (F4F) para valorizar más del 70% de los residuos orgánicos de berries en Romeral y transformar 500 toneladas anuales en proteínas y bioestimulantes.

- **Investigación:** Firmamos un acuerdo de colaboración con la Universidad del Desarrollo para el proyecto “Upcycling para un futuro sostenible”, una iniciativa orientada a reducir el desperdicio alimentario y promover la economía circular en la industria.
- **Biodiversidad:** Iniciamos un camino alineado a los principios del Taskforce on Nature-related Financial Disclosures (TNFD) a través de dos hitos clave. Primero, participamos en un caso de estudio de pesquerías a nivel global, diseñado para testear las métricas de la guía sectorial de TNFD en alineación con la certificación MSC. En paralelo, comenzamos el análisis interno implementando la metodología LEAP, herramienta fundamental para identificar y gestionar nuestras dependencias, impactos, riesgos y oportunidades en relación con la naturaleza.

- **Colaboración estratégica por el capital natural:** Dimos un paso decisivo al integrarnos al Comité Ejecutivo del Plan de Acción Empresarial en Biodiversidad. Esta mesa de trabajo público-privada —liderada por el Ministerio del Medio Ambiente y Acción Empresas— tiene la misión de articular al sector productivo chileno para cumplir con las metas del Marco Global de Biodiversidad de Kunming-Montreal. Como miembros de este comité, colaboramos directamente en la definición de una hoja de ruta nacional que permita integrar el valor del capital natural en la toma de decisiones de negocio, impulsando así la transición de Chile hacia una economía “Nature Positive”.

## 6 IMPACTO REGIONAL

- **Foro IMPULSA 2025:** Participamos de este foro empresarial organizado por la CPC Biobío bajo el lema "Chile desde el Biobío", que reunió a autoridades, líderes empresariales y académicos para reflexionar sobre los desafíos y oportunidades del desarrollo regional. Esta instancia nos permitió reforzar nuestro compromiso con el crecimiento sostenible del sur de Chile, visibilizar nuestro rol activo en los territorios donde operamos y aportar a la conversación público-privada sobre innovación, colaboración y generación de valor desde las regiones.
- **Nutrisco Berry Day:** Realizamos el Nutrisco Berry Day en Romeral, instancia que convocó a más de 300 productores de fruta desde la Región Metropolitana hasta Los Lagos. El encuentro permitió fortalecer capacidades productivas locales a través de charlas técnicas sobre tendencias en la industria de berries, innovación en sistemas de cultivo, uso de inteligencia artificial en agricultura y modernización de procesos productivos, contribuyendo a la competitividad y sostenibilidad del sector agrícola regional.



- **Recicla en tu escuela:** Dimos continuidad al programa "Recicla en tu Escuela", iniciado en 2022 en la comuna de Coronel, alcanzando en 2025 a 25 establecimientos educacionales certificados por el Sistema Nacional de Certificación Ambiental de Establecimientos Educacionales (SNCAE). Con esta iniciativa, enfocada en impulsar la educación ambiental en estudiantes y comunidades escolares, logramos gestionar más de 10 toneladas de residuos, fortaleciendo una cultura de sostenibilidad a nivel local.



- **Fondo concursable:** Lanzamos el primer Fondo Concursable SeaFood dirigido a las comunidades de **Coronel y Coquimbo**, con un monto total de USD 42.105. En esta convocatoria postularon 35 proyectos, adjudicándose el 62% de las iniciativas presentadas, orientadas a actividades de deporte, educación y salud. El fondo permitió apoyar proyectos comunitarios con impacto directo en la calidad de vida local y fortalecer el vínculo de Nutrisco con los territorios donde opera.



- **Seminario "Biobío: innovación, nutrición y alimentación para un futuro sostenible":** Junto a INACAP, realizamos este encuentro que reunió a expertos y actores del sector para abordar tendencias de consumo, sostenibilidad y desafíos nutricionales desde una perspectiva territorial. En este contexto, también se desarrolló la final del Desafío Gusto Innova Biobío, que convocó a estudiantes y emprendedores con proyectos de innovación aplicada en alimentación, reforzando nuestro compromiso con el desarrollo de talento local y la articulación del ecosistema regional.

# 01. Somos Nutrisco



# Acerca de Nutrisco

(NCG 2.1)

## Nutrisco: 80 años desde el mar a la cordillera

**Nuestra historia en la industria alimentaria de Chile no es un relato fortuito, sino la crónica de ocho décadas de convergencia de diversas experiencias empresariales en la producción de alimentos.** El mar fue la cuna de nuestra actividad pesquera, con una operación dedicada a las conservas que se remonta a los años 40, y con plantas productivas que, desde principios de los 50, se han dedicado a la elaboración de harina y aceite de pescado.

Paralelamente, desde la década de los 70 la agricultura emergió como un nuevo pilar para nosotros, con la producción de frutas congeladas en la zona central de Chile y otras inversiones en variadas actividades agroindustriales.

Sobre una base sólida, construida a partir de la elaboración industrial de materias primas que enorgullecen a nuestro país y que gozan de claras ventajas comparativas, debido a las características propias de nuestro territorio nacional, hemos potenciado el valor agregado de nuestros productos respondiendo tanto a las demandas del mercado local, como proyectándonos con ambición hacia mercados internacionales.

De esta forma, en Nutrisco hemos participado activamente en la producción de alimentos que nutren a millones de personas. Hoy, esta rica y vasta trayectoria se condensa en un relato que nos llena de orgullo: el de una empresa que ofrece a Chile y al mundo productos nacidos de nuestra tierra y de nuestro mar, presentes en millones de hogares y portadores de un profundo sentido de identidad. Formamos parte de la vida cotidiana de personas alrededor del mundo con productos del mar en formatos de conserva o conge-

lados, frutas congeladas hasta snacks de alto valor agregado, elaborados a partir de frutas y vegetales. A ello sumamos productos marinos industriales, como la harina y el aceite de pescado, insumos esenciales para otras industrias alimentarias que han sido cruciales en el desarrollo económico y social de Chile y el mundo.

Como división de alimentos de Empresas Copec, fuimos establecidos en 2022 para honrar nuestro legado en la industria y proyectarlo con fuerza hacia el futuro. Bajo el nuevo propósito **“Impulsamos una mejor nutrición para que disfrutes tu vida”**, nuestro compromiso con la excelencia es inquebrantable, mientras operamos con los más altos estándares de calidad y servicio para entregar lo mejor de nuestro origen a través de nuestras tres unidades productivas: *Seafood, Agrifood y Snack*.

PROPUESTA DE VALOR

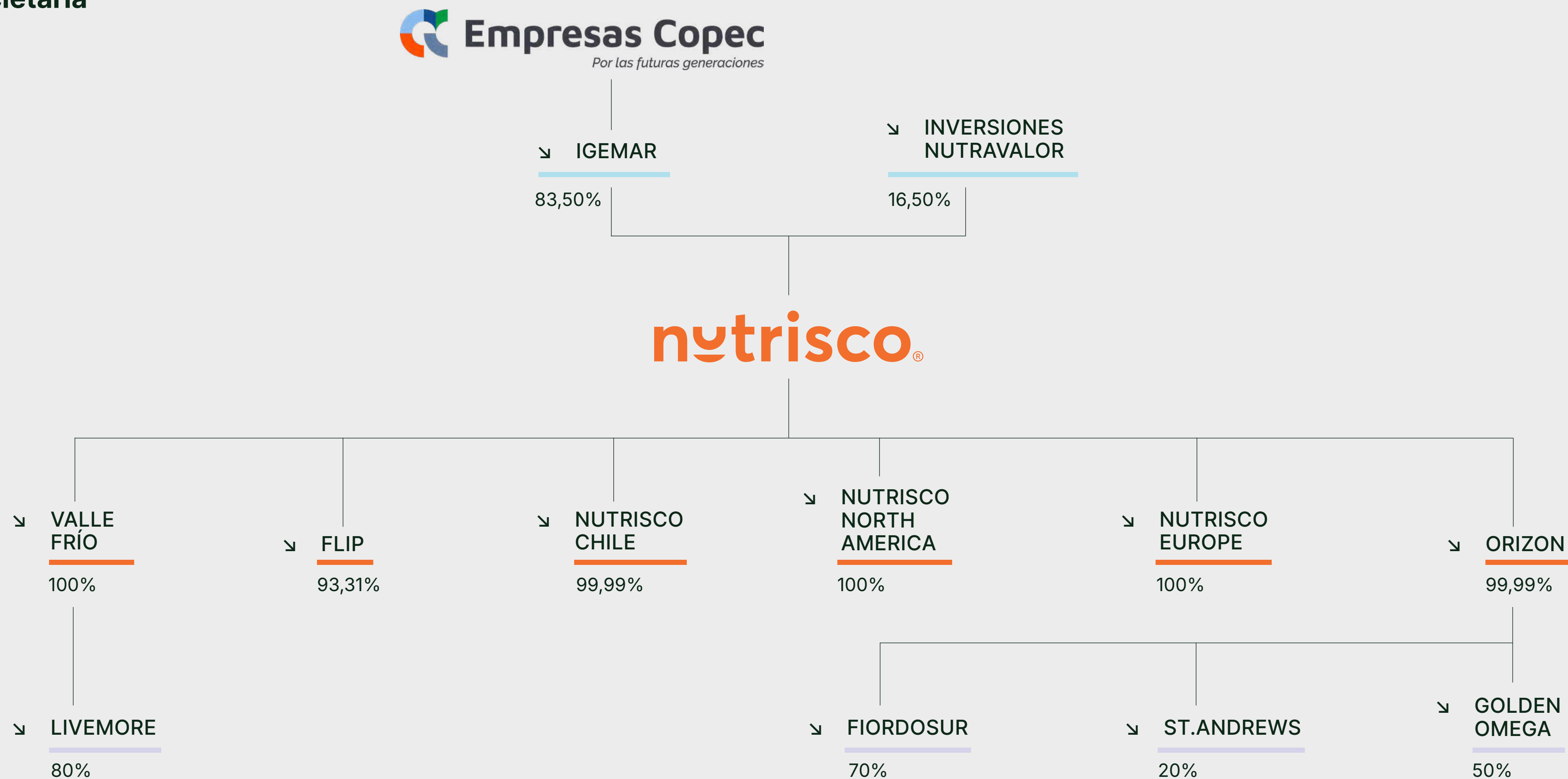
**Creamos mejores  
soluciones para tu  
nutrición**

PROPÓSITO

**Impulsamos una mejor  
nutrición para que  
disfrutes tu vida**

### Estructura Societaria

(NCG 2.3.1)



# Historia

(NCG 2.2)



Nuestra trayectoria refleja ocho décadas de evolución e integración entre el mar y la tierra. En 2025 consolidamos un modelo de negocio global, sostenible e innovador orientado a impulsar una mejor nutrición para que disfrutes tu vida.

## 1945

### LOS INICIOS EN EL MAR

Se fundó Pesquera Iquique en Talcahuano, por Corfo, marcando el inicio de nuestra historia vinculada a la producción de conservas.

## 1956

### EL NACIMIENTO DE UN ÍCONO

Pesquera San José inició sus operaciones en Coquimbo con la creación de la emblemática marca San José y su lata de “Jurel tipo Salmón”.

## 1962

### EL INICIO DE COPEC EN LA PESCA

Copec, adquirida por el Grupo Angelini en 1985, constituyó la Sociedad Pesquera Guanaye.

## 1975

### EXPANSIÓN Y DIVERSIFICACIÓN

Se constituyó Valle Frío y, de esta forma, la familia Moreno —encabezada por su fundador Juan Sebastián Moreno Urzúa— se incorporó al negocio de fruta congelada de exportación, iniciando una tradición agroindustrial que generaciones posteriores consolidaron a nivel global.

## 1977

Don Anacleto Angelini adquirió Grace Chile, empresa estadounidense que incluía la planta de arroz Miraflores y una participación del 50% en Soprole, entre otros activos. Posteriormente, se fundó Anagra.

## 1978

### EXPANSIÓN Y DIVERSIFICACIÓN

El Grupo Angelini compró a Corfo la Pesquera Iquique, impulsando un nuevo capítulo en su desarrollo y ampliando su alcance en la industria.

## 1980-1987

### FORTALECIMIENTO Y CRECIMIENTO

El Grupo Angelini incrementó su participación en Pesquera Iquique mediante aumentos de capital entre 1980 y 1986, y vendió a Carter Holt Harvey el 47% de la propiedad en 1987.

## 1992

### FUSIONES ESTRATÉGICAS Y EXPANSIÓN

Pesquera Iquique y Guanaye se fusionan, dando origen a Sociedad Pesquera Iquique-Guanaye (hoy Igemar).

## 1994

### FUSIONES ESTRATÉGICAS Y EXPANSIÓN

Pesquera San José amplió sus operaciones a Talcahuano, estableciendo una planta de congelados para diversificar su producción.

## 2000

### CONSOLIDACIÓN Y LIDERAZGO

Igemar se transforma en una sociedad de inversiones, traspasando sus activos a la recién creada South Pacific Korp (SPK).

## 2001

SPK se fusionó con Pesquera Pacific Protein y Pesquera El Quillay.

## 2007

El Grupo Angelini ingresó al negocio del aceite de oliva, propiedad de la familia Olave, a través de Inversiones Siemel.

## 2010

### FORTALECIMIENTO DEL PORTAFOLIO

SPK y Pesquera San José se fusionaron, dando origen a Orizon.

## 2012

Golden Omega inicia sus operaciones. La empresa produce concentrados de Omega-3 a partir de aceite de pescado.

## 2013

Valle Frío incorporó ejecutivos de vasta trayectoria para hacerse cargo de la gestión de exportaciones hacia el canal retail. Igemar aumentó su participación en Orizon a 66,8% y en Empresa Pesquera Eperva a 13,2%.

## 2014

El Grupo Angelini adquirió el 66,7% de Comercializadora Novaverde (Guallarauco). San José amplió su portafolio con abarrotos, incorporando legumbres y arroz.

## 2017

Se lanzaron productos congelados San José y se consolidó el liderazgo en la pesca de jurel bajo el sistema de licitación de cuotas.

## 2018

Igemar y Eperva adquirieron la totalidad de Orizon. Las marcas de representación de Novaverde, incluyendo General Mills, se incorporaron al negocio de Nutrisco.

## 2019

Se obtuvo la certificación MSC para las tres plantas de jurel. La operación de mejillón chileno se fusionó con St. Andrews, con una participación del 20%.

## 2020

### NACE NUTRISCO

Las plantas de conservas y congelados de Orizon se certificaron bajo el estándar BRC (British Retail Consortium).

## 2021

El Centro Tecnológico para la Innovación Alimentaria (CeTA) se instaló en nuestras dependencias de Coquimbo.

## 2022

### EXPANSIÓN Y FORTALECIMIENTO DEL PORTAFOLIO

Se estableció Nutrisco como el brazo de alimentos de Empresas Copec. Se adquirió el 65% de Valle Frío y se crearon las marcas Fisherman y PetMarine.

Se inaugura planta Flip en Quilicura dando inicio a su producción.

## 2023

Se adquirió el 70% de Fiordo Sur. Finalizó la fase 1 del Proyecto Ártico en Coronel y se inauguró el centro de distribución en Colina.

## 2024

Se constituyeron Nutrisco Norteamérica y Nutrisco Europa. Se adquirió el 80% de LiveMore Superfoods y Flip obtuvo la certificación como Empresas B.

Un nuevo Centro Tecnológico para la Innovación Alimentaria (CeTA) se instaló en nuestra planta de Coronel.

## 2025

### LIDERAZGO Y NUEVA ESTRATEGIA

Se lanzó el nuevo propósito corporativo: "Impulsamos una mejor nutrición para que disfrutes tu vida".

Se adquirió el 100% de la propiedad de Valle Frío.

Se incorporó a la flota el nuevo PAM Centinela I, con capacidad de 2.130 toneladas de jurel.

# Marco Estratégico Corporativo

(NCG 4.2)

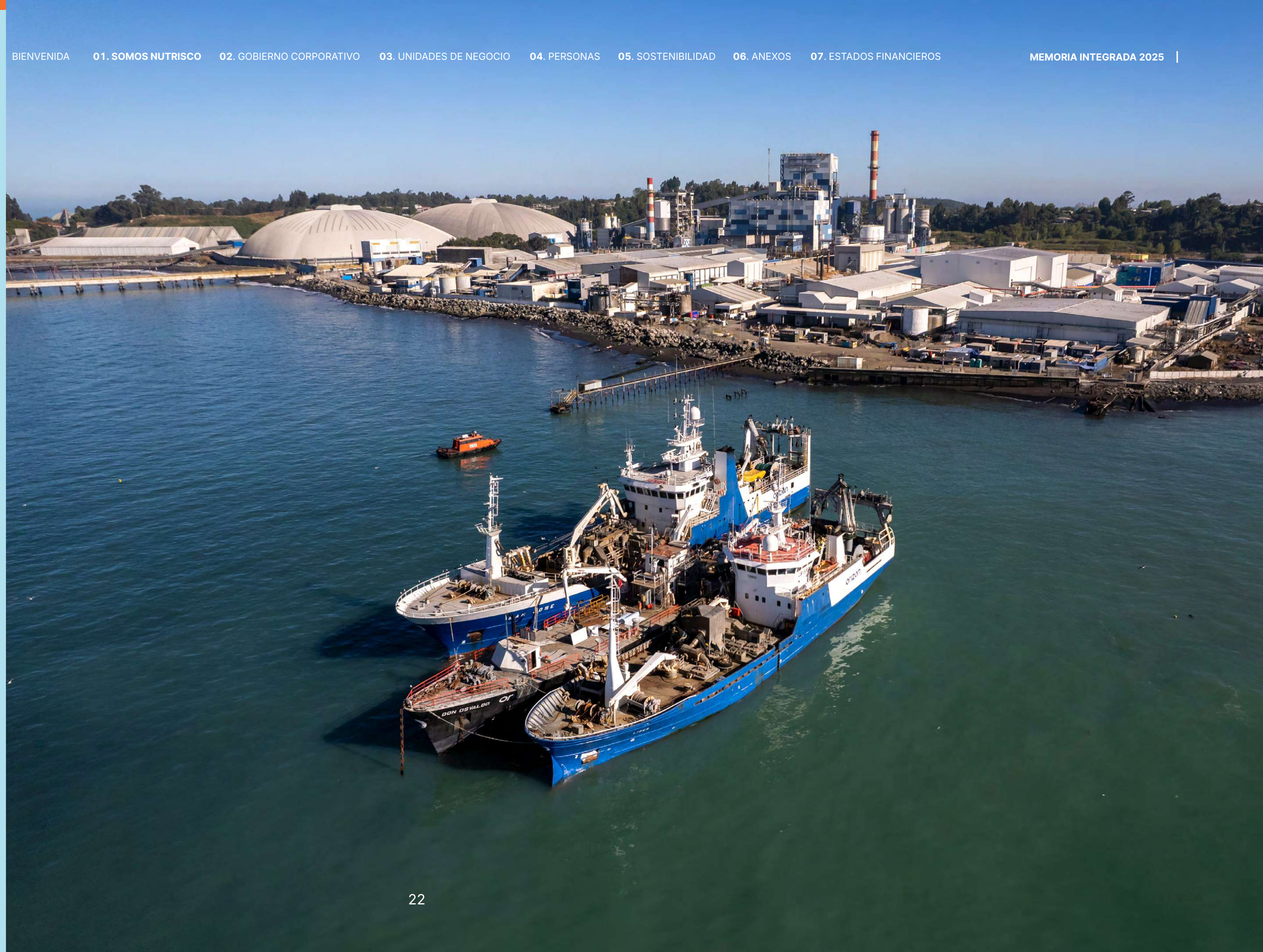
En Nutrisco somos un ecosistema de empresas enfocadas en nuestros clientes y consumidores. Nuestra gestión se basa en un marco estratégico de tres pilares fundamentales: ejecución impecable, experiencia del cliente y consumidor, y una constante capacidad de anticipación e innovación.



**Nuestro modelo de negocio se ejecuta a través de nuestras tres unidades de negocio:**

# Seafood

Integrada verticalmente para asegurar la calidad desde el origen. A través de **pesca propia y alianzas estratégicas con pescadores artesanales e industriales**, gestionamos el abastecimiento responsable de especies clave como el jurel, sardina, anchoveta, bacalao y centolla. Esta diversidad de fuentes nos permite elaborar una completa gama de productos que incluyen conservas y congelados, así como también harina y aceite de pescado. Asimismo, durante 2025 consolidamos nuestra base científica al incorporarnos a la Organización Mundial para los Omega-3 EPA y DHA (GOED, por sus siglas en inglés) para liderar el consumo de ácidos grasos de alta calidad a nivel mundial.



# Agrifood

Trabajamos de la mano con productores de diversos tamaños, brindándoles asesoría técnica para obtener la mejor materia prima cada temporada. Empacamos fruta entera congelada y pulpas en diversos formatos, bajo nuestras marcas Cook Green y LiveMore, así como también para marcas de terceros. Con la propiedad total de **Valle Frío** alcanzada en 2025 y la expansión de nuestra capacidad productiva en Romeral, optimizamos el flujo desde el campo hacia los mercados internacionales para asegurar una experiencia de consumo superior.



# Snack

Nos abastecemos de frutas y vegetales de distintas zonas del país para transformarlos en *chips* nutritivos con excelentes características organolépticas. A través de nuestra marca **Flip**, nos anticipamos a las demandas de conveniencia saludable mediante una tecnología propia y patentada que nos permite ser ágiles en un mercado en constante evolución.



## Distribución y plataformas comerciales:

Nuestros productos —provenientes de las distintas unidades de negocio y del portafolio de marcas representadas— se distribuyen a través de una red comercial que integra canales modernos, tradicionales, tiendas especializadas y food service, lo que permite asegurar cobertura en distintos mercados, punto de venta y ocasiones de consumo.



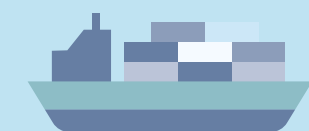
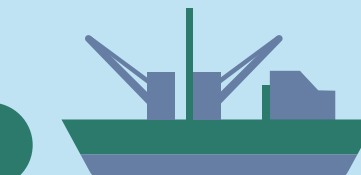
orizon Seafood FIORDOSUR

SeaFood

Congelados - Conservas - Harinas - Aceites

Pesca propia y compra a pescadores industriales y artesanales

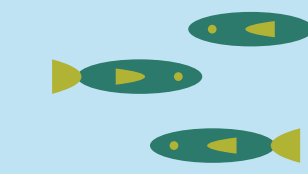
Flota propia



nutrisco NORTH AMERICA

Estados Unidos

Oficina Miami

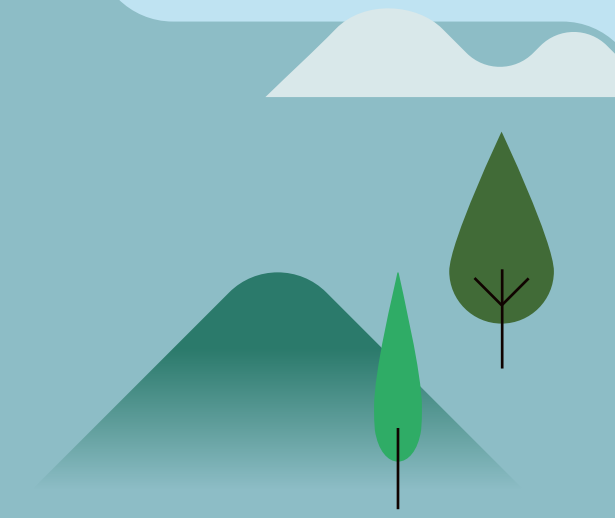


Asia y otros mercados

nutrisco EUROPE

Europa

Oficina Vigo



Snack flip



Chips de frutas y vegetales bajos en grasa

Pequeños y medianos agricultores chilenos

Centro de distribución



nutrisco CHILE

Centro de distribución mercado nacional

Seafood, Agrifood, Snack, maquilas, representación y distribución de marcas. Para mercado nacional

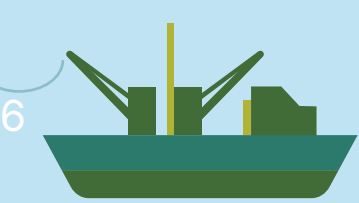
Agrifood



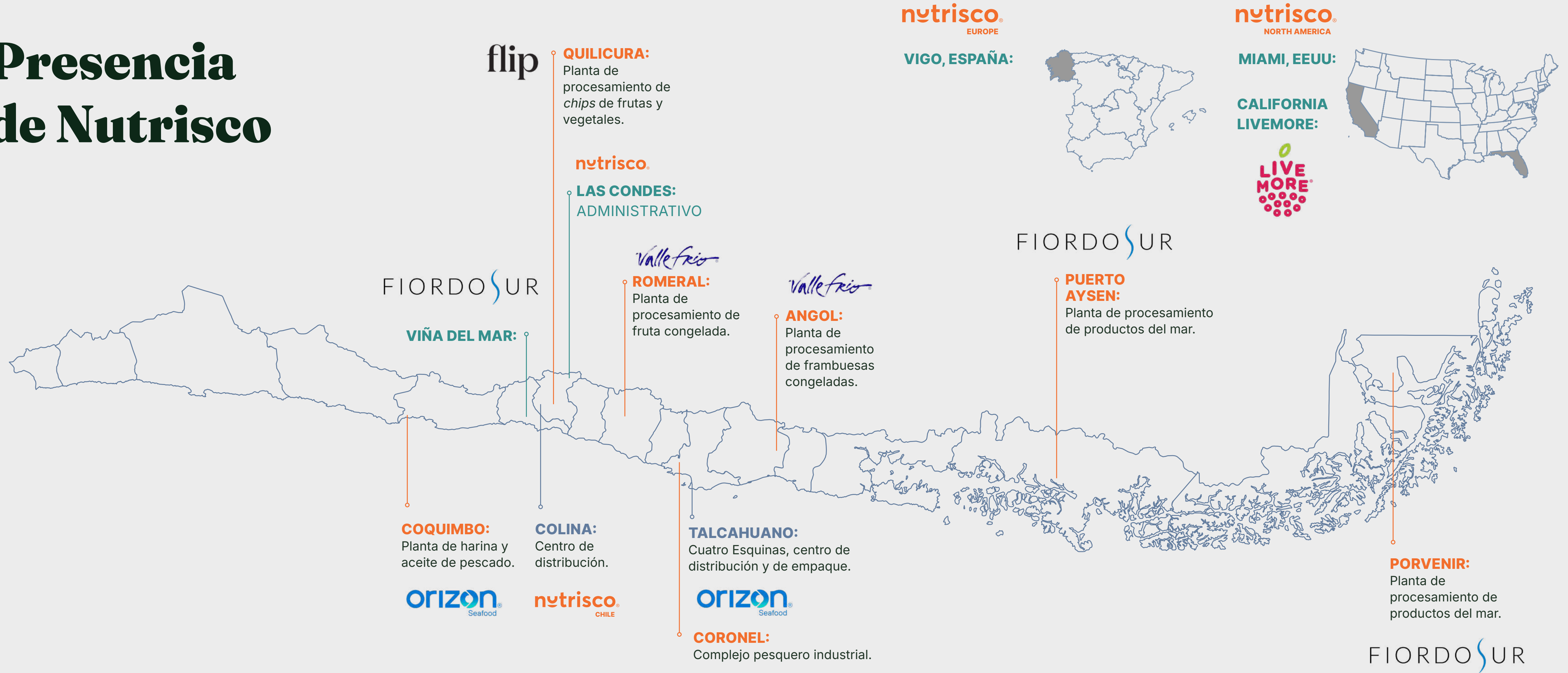
Fruta - Pulpas - Jugos

Pequeños y grandes agricultores

Valle Frio



# Presencia de Nutrisco



→ **PLANTAS PRODUCTIVAS EN CHILE**

Contamos con 7 plantas productivas a lo largo de Chile.

→ **CENTROS DE DISTRIBUCIÓN**

Contamos con 2 centros de distribución a largo de Chile.

→ **OFICINAS COMERCIALES**

Contamos con 3 oficinas comerciales a lo largo del mundo.

# Nuestros productos en el mundo

(NCG 6.2)

## América

- Argentina
- Brasil
- Canada
- Chile
- Colombia
- Costa Rica
- Cuba
- El Salvador
- Estados Unidos
- Guyana
- Hawai
- Jamaica
- México
- Panamá
- Paraguay
- Perú
- República Dominicana

## Europa

- Alemania
- Bélgica
- Dinamarca
- España
- Estonia
- Francia
- Georgia\*
- Irlanda
- Italia
- Letonia
- Lituania
- Moldavia
- Países Bajos
- Polonia
- Portugal
- Reino Unido
- Suiza
- Ucrania

## África

- Benín
- Camerún
- Congo
- Costa de Marfil
- Gabón
- Ghana
- Guinea Ecuatorial
- Islas Mauricio
- Mozambique
- Nigeria
- Togo

## Medio Oriente

- EAU (Emiratos Árabes Unidos)
- Jordania
- Kuwait

## Asia

- Corea del Sur
- China
- Indonesia
- Japón
- Sri Lanka
- Taiwán
- Vietnam

## Oceanía

- Australia
- Fiji
- Micronesia
- Nueva Zelanda
- Samoa
- Tonga

\*País transcontinental, pero geopolítica y culturalmente agrupado en Europa

# Nuestras Marcas

(NCG 6.2 v)

**Llevamos lo mejor del mar y de la tierra a la mesa de millones de consumidores a través de un portafolio de marcas reconocidas, innovadoras y con un profundo sentido de identidad.**

En Nutrisco gestionamos un portafolio de marcas que nos permite acercar nuestra propuesta de valor a los consumidores, articulando productos de origen marino y agrícola con procesos industriales, innovación y estándares de calidad consistentes.

Durante el 2025, fortalecimos nuestro portafolio a través del desarrollo y lanzamiento de 58 nuevos SKUs en distintas categorías, respondiendo a las preferencias de consumo y poniendo el foco en nutrición, calidad y conveniencia.

## SEAFOOD



**San José** es una marca con 70 años de trayectoria en el mercado chileno, especializada en conservas y productos congelados de origen marino. Durante 2025, continuó fortaleciendo su portafolio mediante el desarrollo de nuevas soluciones de producto orientadas a facilitar el consumo y ampliar las ocasiones de uso en los hogares.



**Fisherman** es nuestra marca de productos del mar de mayor valor agregado. En 2025, avanzamos en la actualización de su propuesta, reforzando su posicionamiento en productos premium como bacalao de profundidad, centolla y locos, destinados a canales especializados y food service. Estos productos se elaboran bajo altos estándares de calidad, en coherencia con su orientación a mercados de exportación.

## AGRIFOOD



**LiveMore** es una marca de origen californiano, cuya oferta consiste en smoothies con blends exclusivos de fruta seleccionada y fruta congelada envuelta en chocolate y otras coberturas. Durante 2025, consolidó su presencia en el mercado chileno, ampliando su disponibilidad y fortaleciendo su propuesta en categorías asociadas a conveniencia y nutrición.



**Cook Green** es una marca especializada en fruta natural y pulpas congeladas, orientada a consumidores y clientes que buscan ingredientes sin aditivos ni preservantes. Su propuesta se enfoca en abastecer distintos usos, tanto domésticos como gastronómicos.

## SNACK



**Flip** es nuestra marca de snacks vegetales, desarrollada a partir de tecnología patentada. Durante 2025, avanzó en el fortalecimiento de su portafolio con la ampliación de formatos y sabores, en respuesta a la demanda por alternativas de snacks con atributos nutricionales y de conveniencia.

# Nutrisco en Chile y el Mundo

## RETAIL



## B2B



## INSTITUCIONALES Y HORECA



## CADENA FOOD SERVICE



# Cifras financieras

EN MILES DE US\$	2024	2025	VARIACIÓN ANUAL	VARIACIÓN %
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>749.116</b>	<b>749.383</b>	<b>267</b>	<b>0%</b>
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>288.092</b>	<b>269.227</b>	<b>(18.865)</b>	<b>(7%)</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	29.393	28.107	(1.286)	(4%)
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	82.476	71.211	(11.265)	(14%)
Inventarios	148.282	148.585	303	0%
Activos clasificados como mantenidos para la venta	2.793	1.014	(1.779)	(64%)
Otros activos corrientes	25.148	20.310	(4.838)	(19%)
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>461.024</b>	<b>480.156</b>	<b>19.132</b>	<b>4%</b>
Propiedades, plantas y equipos	294.777	309.251	14.474	5%
Activos intangibles, plusvalía y activos por derecho de uso	80.900	74.012	(6.888)	(9%)
Otros activos no corrientes	85.347	96.893	11.546	14%
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>749.116</b>	<b>749.383</b>	<b>267</b>	<b>0%</b>
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>397.119</b>	<b>478.008</b>	<b>80.889</b>	<b>20%</b>
Otros pasivos financieros corrientes	324.390	392.811	68.421	21%
Otros pasivos no financieros corrientes	72.729	85.197	12.468	17%
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>61.709</b>	<b>46.655</b>	<b>(15.054)</b>	<b>(24%)</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	9.700	8.554	(1.146)	(12%)
Otros pasivos no financieros no corrientes	52.009	38.101	(13.908)	(27%)
<b>Total Patrimonio</b>	<b>290.288</b>	<b>224.720</b>	<b>(65.568)</b>	<b>(23%)</b>
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	280.940	219.186	(61.754)	(22%)
Participaciones no controladoras	9.348	5.534	(3.814)	(41%)

EN MILES DE US\$	2024	2025	VARIACIÓN ANUAL	VARIACIÓN %
<b>Ingresos operacionales</b>	<b>399.485</b>	<b>471.548</b>	<b>72.063</b>	<b>18%</b>
Costo de ventas	(293.858)	(404.387)	(110.529)	38%
<b>Margen bruto</b>	<b>105.627</b>	<b>67.161</b>	<b>(38.466)</b>	<b>(36%)</b>
Margen bruto %	26%	14%		
Costos de distribución	(40.593)	(39.895)	698	(2%)
Gastos de administración	(42.962)	(42.390)	572	(1%)
Otros gastos, por función	(29.185)	(16.470)	12.715	(44%)
<b>Resultado operacional</b>	<b>(7.113)</b>	<b>(31.594)</b>	<b>(24.481)</b>	<b>344%</b>
Margen operacional %	(2%)	(7%)		
<b>EBITDA</b>	<b>23.361</b>	<b>6.784</b>	<b>(16.577)</b>	<b>(71%)</b>
Margen EBITDA %	6%	1%		
Otras ganancias (pérdidas)	(3.265)	12	3.277	(100%)
Ingresos financieros	500	335	(165)	(33%)
Gastos financieros	(20.914)	(26.018)	(5.104)	24%
Resultado filiales & coligadas	(10.836)	(7.147)	3.689	(34%)
Diferencias de cambio	(1.442)	137	1.579	(110%)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(43.070)</b>	<b>(64.275)</b>	<b>(21.205)</b>	<b>49%</b>
Impuestos	6.994	14.914	7.920	113%
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>(36.076)</b>	<b>(49.361)</b>	<b>(13.285)</b>	<b>37%</b>
Margen utilidad %	(9%)	(10%)		
Atribuible a los propietarios de la controladora	(35.370)	(47.206)	(11.836)	33%
Atribuible a participaciones no controladoras	(706)	(2.155)	(1.449)	205%

nutrisco



# 02. Gobierno Corporativo

# Marco de Gobernanza

## Estructura y funcionamiento del gobierno corporativo

(NCG 3.1 i, 3.1 ii)

Nuestro **gobierno corporativo** constituye un pilar esencial para la creación y protección de valor sostenible en el tiempo. A través de una estructura clara de responsabilidades y una adecuada segregación de funciones, aseguramos una toma de decisiones estratégica, informada y alineada con los intereses de nuestros accionistas y principales stakeholders.

Este modelo no solo resguarda la integridad y transparencia en la gestión, sino que fortalece la capacidad de la compañía para anticipar riesgos, capturar oportunidades y adaptarse a un entorno dinámico y exigente.

La estructura se organiza en tres niveles complementarios y articulados entre sí:

### DIRECTORIO

Es el máximo órgano de gobierno y está compuesto por siete integrantes titulares, seleccionados por su experiencia, trayectoria y competencias estratégicas.

Su rol es definir la visión y el rumbo de largo plazo de la compañía, supervisar la gestión de la Administración y velar por la sostenibilidad del negocio, promoviendo una adecuada gestión de riesgos, el cumplimiento normativo y la generación de valor económico, social y reputacional.

### ADMINISTRACIÓN Y EJECUTIVOS PRINCIPALES

Liderada por la gerencia general, la Administración tiene la responsabilidad de implementar y ejecutar la estrategia definida por el Directorio.

De ella dependen las gerencias corporativas, encargadas de entregar soporte transversal y generar eficiencias organizacionales, así como las gerencias de las unidades de negocio, quienes son responsables de la ejecución operacional y del desempeño financiero y no financiero en sus respectivas áreas.

Este nivel asegura la excelencia operacional y el alineamiento permanente con los objetivos estratégicos.

### DIRECTORIOS DE FILIALES Y COMPAÑÍAS OPERATIVAS

Considerando la diversidad y especialización de nuestros negocios, cada empresa filial y compañía operativa mantiene su propia estructura de gobierno.

Esta organización les permite definir y administrar políticas, procesos y modelos de gestión especializados, fortaleciendo la toma de decisiones técnicas oportunas y maximizando el desempeño en sus respectivos mercados.

Al mismo tiempo, estas estructuras operan en coherencia con los lineamientos estratégicos, estándares de control y principios corporativos definidos por la matriz, asegurando consistencia, sinergias y una gestión integral del valor a nivel consolidado.

El funcionamiento de este gobierno corporativo se apoya en mecanismos y políticas transversales, cuyos alcances se describen en las secciones siguientes:



↳ **MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS (MPD):**

Establecimiento de controles, políticas y mecanismos de supervisión orientados a prevenir la comisión de ilícitos en el marco de la normativa vigente. Este modelo fortalece nuestra cultura de integridad, mitiga riesgos legales y reputacionales, y contribuye a la sostenibilidad del negocio en el largo plazo.



↳ **GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS:**

Identificación, evaluación y mitigación de amenazas estratégicas y operativas.



↳ **GOBERNANZA DE SOSTENIBILIDAD:**

Integración de criterios ESG en la gestión y toma de decisiones.



↳ **GESTIÓN DE AUDITORÍAS INTERNAS:**

Evaluación sistemática e independiente de los procesos, controles y prácticas organizacionales, orientada a fortalecer el ambiente de control, promover la mejora continua y asegurar el cumplimiento de los lineamientos internos y regulatorios.



↳ **ÉTICA Y TRANSPARENCIA:**

Basada en nuestro Código de Ética, el canal de denuncias y políticas específicas de conducta.

# Directorio

El Directorio es el órgano responsable de la dirección y supervisión de Nutrisco, y cumple un rol central en la definición del marco estratégico, el seguimiento del desempeño de nuestro negocio y la supervisión de los principales riesgos. En el marco de sus atribucio-

nes, orienta la gestión de la compañía con una proyección de largo plazo, resguardando los intereses de los accionistas y velando por el cumplimiento de los principios de buen gobierno corporativo.

## COMPOSICIÓN DEL DIRECTORIO

(NCG 3.2 i, 3.2 xiii)

A continuación, presentamos la conformación de nuestro Directorio al **31 de diciembre de 2025:**

INTEGRANTE	FECHA NOMBRAMIENTO O ÚLTIMA REELECCIÓN	PROFESIÓN U OFICIO	CARGO	TITULAR O SUPLENTE
Jorge Andueza Fouque	2022	Ingeniero Civil	Presidente	Titular
Eduardo Navarro Beltrán	2022	Ingeniero Comercial	Vicepresidente	Titular
Carolina Altschwager Kreft	2022	Psicóloga	Directora	Titular
Roberto Angelini Rossi	2022	Ingeniero Civil	Director	Titular
Jorge Bunster Betteley	2022	Ingeniero Comercial	Director	Titular
Joaquin Cruz Sanfiel	2022	Ingeniero Civil	Director	Titular
Patricio Tapia Costa	2022	Ingeniero Civil	Director	Titular



## REMUNERACIONES DEL DIRECTORIO

(NCG 3.2 ii)

Las remuneraciones del Directorio de Nutrisco se estructuran bajo criterios de transparencia y equidad, consistiendo exclusivamente en una dieta fija mensual expresada en Unidades de Fomento (UF). Durante 2025, no se contemplaron pagos variables, stock options ni remuneraciones por funciones distintas al cargo.

En este período, el presidente del Directorio percibió una remuneración mensual de 300 UF, el vicepresidente de 200 UF, mientras que el resto de los directores percibieron 100 UF mensuales.

A continuación, detallamos las dietas anuales percibidas:

INTEGRANTE	2024 MUS	2025 MUS
Jorge Andueza Fouque	122	151
Eduardo Navarro Beltrán	81	101
Carolina Altschwager Kreft	41	50
Roberto Angelini Rossi	41	50
Jorge Bunster Betteley	41	50
Joaquín Cruz Sanfiel	41	50
Patricio Tapia Costa	41	50

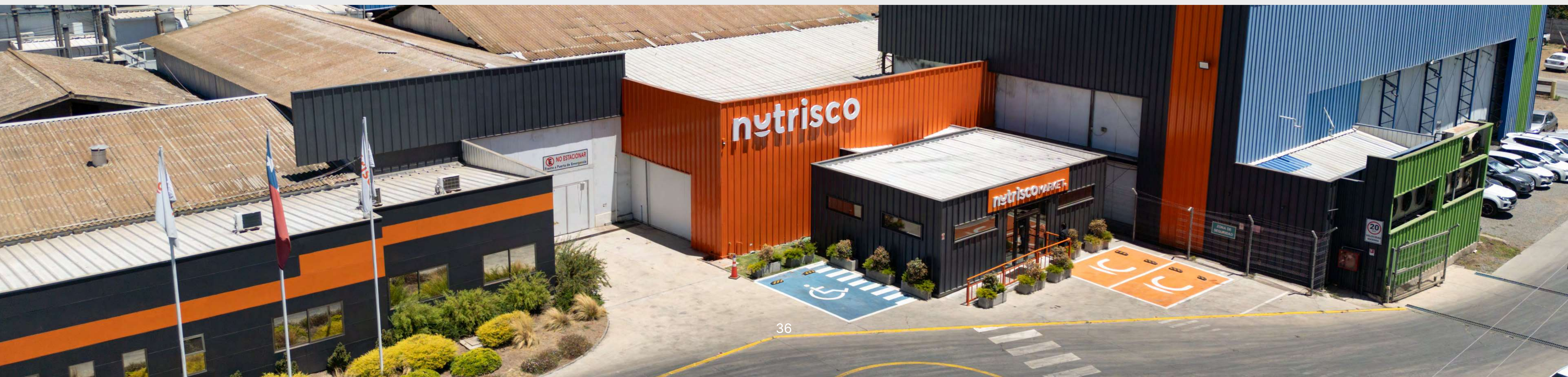
\*Todos los integrantes tienen ingreso fijo mensual neto.

**MATRIZ DE HABILIDADES Y EXPERIENCIA**

(NCG 3.2 iv)

La composición de nuestro Directorio combina experiencia y gestión estratégica, con visiones especializadas en finanzas, comportamiento del consumidor, asuntos corporativos y comercio internacional. Esta integración de capacidades facilita el abordaje de los desafíos del negocio con una perspectiva integral y multidisciplinaria.

**MATRIZ DE CONOCIMIENTOS 2025**





### FUNCIONAMIENTO DEL DIRECTORIO

(NCG 3.2 vi, 3.2 vii, 3.2 x, 3.2 xii)

El Directorio sesiona de manera ordinaria para la supervisión de los negocios y la toma de decisiones estratégicas. Durante el 2025, el funcionamiento de este órgano **registró 12 juntas presenciales**, superando el **mínimo de 10 reuniones anuales**, con un tiempo promedio de dedicación de 2 horas por sesión.

En el periodo, la asistencia promedio de los integrantes alcanzó un 94%. A continuación, se detalla la participación individual a las sesiones ordinarias:

DIRECTOR	% DE ASISTENCIA
Jorge Andueza Fouque	100%
Eduardo Navarro Beltrán	83%
Carolina Altschwager Kreft	100%
Roberto Angelini Rossi	92%
Jorge Bunster Betteley	92%
Joaquín Cruz Sanfiel	92%
Patricio Tapia Costa	100%

La gestión de la información necesaria para estas sesiones se realiza a través de la plataforma especializada **Diligent**, la cual permite el acceso remoto y seguro a minutas, presentaciones y antecedentes documentales. El uso de este sistema, junto con la implementación de firma digital avanzada, facilita la integridad y agilidad en la formalización de actas y acuerdos.

En cuanto al reporte en **materias de sostenibilidad**, el Directorio se mantuvo informado de manera continua respecto a los avances del periodo. Esto incluyó una sesión presencial para la exposición de los lineamientos de la estrategia y el envío mensual de información ejecutiva a la mesa directiva. Al cierre del año, se realizó una presentación sobre los **proyectos prioritarios**, integrando estas variables en la visión estratégica de la compañía.

# Administración y Estructura Organizacional

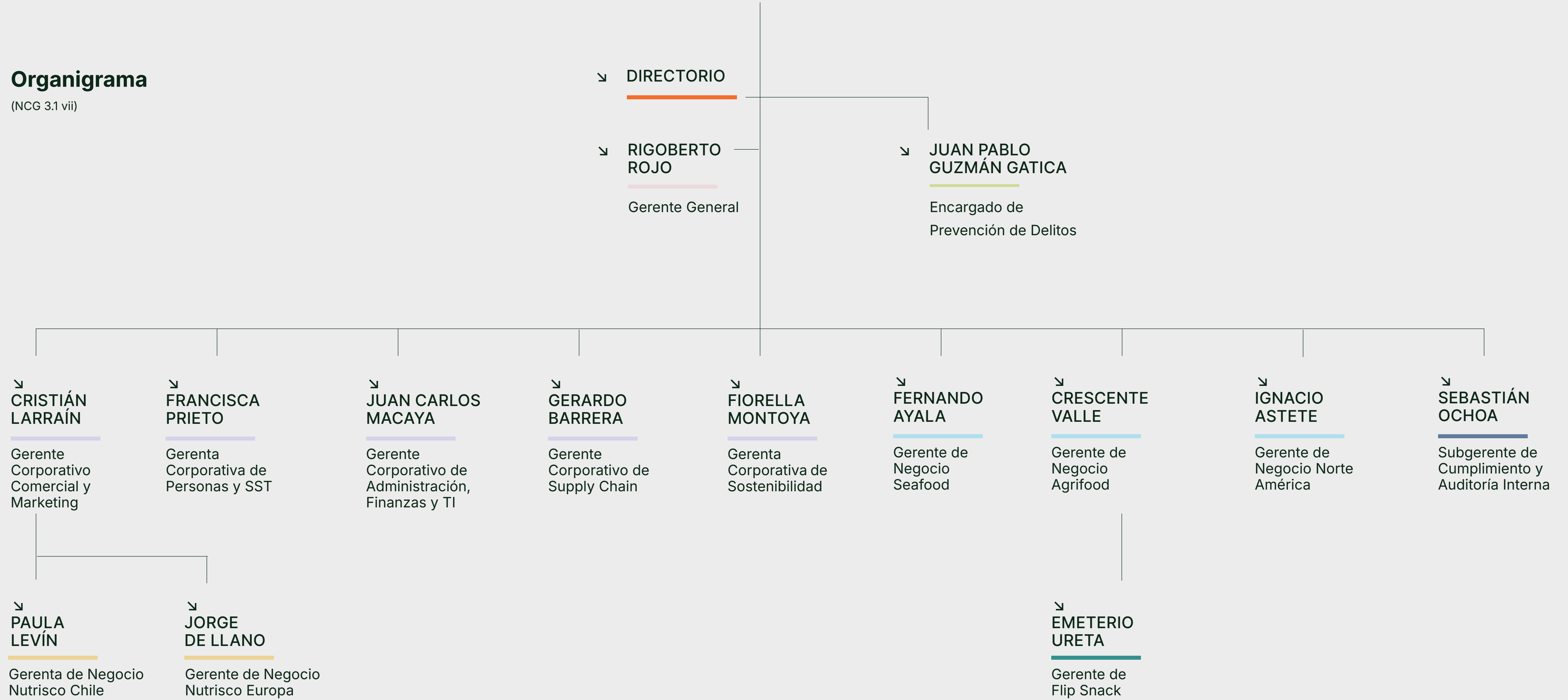
La administración de Nutrisco es liderada por el Gerente General, quien tiene la responsabilidad de ejecutar el marco estratégico entregado por el Directorio y coordinar las áreas corporativas y la gestión de las distintas unidades de negocio.

Nuestro equipo ejecutivo se compone de gerencias corporativas —responsables de funciones transversales como finanzas, administración, personas, comercial y sostenibilidad— y de gerencias de negocio, encargadas de la gestión operativa de cada unidad. Esta estructura permite una conducción integrada del negocio, asegurando alineamiento estratégico y control operativo.



# Organigrama

(NCG 3.1 vii)



**PRINCIPALES EJECUTIVOS:**

(NCG 3.4 i)

Durante 2025, fortalecimos nuestro gobierno corporativo mediante la creación de la Subgerencia de Cumplimiento y Auditoría Interna, una función orientada a robustecer el sistema de control interno, anticipar riesgos y acompañar la toma de decisiones con una mirada independiente y transversal del negocio.

Su propósito es diseñar, liderar y ejecutar un modelo integral de cumplimiento, gestión de riesgos y auditoría, contribuyendo a la sostenibilidad de la organización.

A continuación, se presentan los ejecutivos principales que integraron esta estructura al 31 de diciembre de 2025.



**RIGOBERTO ROJO**

Gerente General  
12.488.186-2  
Ingeniero civil industrial  
Fecha inicio del cargo: 2022



**CRISTIÁN LARRAÍN**

Gerente Corporativo Comercial y Marketing  
10.844.186-0  
Administrador agrícola  
Fecha inicio del cargo: 2024



**JUAN CARLOS MACAYA**

Gerente Corporativo de Administración, Finanzas y TI  
10.093.016-1  
Ingeniero civil industrial  
Fecha inicio del cargo: 2024



**FIGRELLA MONTOYA**

Gerenta Corporativa de Sostenibilidad  
21.295.688-0  
Economista  
Fecha inicio del cargo: 2024



**GERARDO BARRERA**

Gerente Corporativo de Supply Chain  
13.134.939-4  
Ingeniero civil industrial  
Fecha inicio del cargo: 2024



**FRANCISCA PRIETO**

Gerenta Corporativa de Personas y SST  
11.833.668-2  
Ingeniero comercial  
Fecha inicio del cargo: 2024



**IGNACIO ASTETE**

Gerente de Negocio Norteamérica  
10.034.310-K  
Ingeniero industrial  
Fecha inicio del cargo: 2024



**CRESCENTE VALLE**

Gerente de Negocio Agrifood  
13.257.001-9  
Ingeniero civil industrial  
Fecha inicio del cargo: 2025



**FERNANDO AYALA**

Gerente Unidad de Negocio Seafood  
7.736.569-9  
Ingeniero civil bioquímico  
Fecha inicio del cargo: 2024



**PAULA LEVÍN SALGADO**

Gerente de Nutrisco Chile  
12.403.219-9  
Ingeniero civil industrial  
Fecha inicio del cargo: 2024



**JORGE DE LLANO**

Gerente de Negocio Europa  
14.734.970-K  
Ingeniero comercial  
Fecha inicio del cargo: 2025



**EMETERIO URETA**

Gerente Flip Snacks  
17.083.516-6  
Ingeniero comercial  
Fecha inicio del cargo: 2022

# Directorios Empresas Nutrisco

Las filiales operan bajo un modelo de independencia y autonomía en la toma de decisiones, enmarcado en el marco estratégico definido por Nutrisco. Esta gobernanza se canaliza a través de directorios o mesas directivas que facilitan el alineamiento con la matriz y el cumplimiento de los estándares corporativos en cada unidad de negocio.

A continuación, se detallan los integrantes de los directorios de las principales empresas del grupo al 31 de diciembre de 2025.



**Rigoberto Rojo Rojas**  
Presidente

**Jorge Fernando Yáñez**  
Vicepresidente

**Jorge Andueza Fabani**  
Director

**Cristián Larraín Reyes**  
Director

**Isidora Recart Herrera**  
Directora



**Rigoberto Rojo Rojas**  
Presidente

**José Pedro Moreno Repenning**  
Director

**Cristián Stewart Letelier**  
Director



**Rigoberto Rojo Rojas**  
Presidente

**Jaime Bellolio Rodríguez**  
Director

**Pedro Bouchon Aguirre**  
Director

**Crescente Valle Rivera**  
Director

**Paula Levín Salgado**  
Directora



**Rigoberto Rojo Rojas**  
Presidente

**Cristián Larraín Reyes**  
Presidente

**Ricardo Anguiano Sepúlveda**  
Director

**Michael Bianchi**  
Director

**Fernando Ayala Burgemeister**  
Director



**Cristián Larraín Reyes**  
Presidente

**Rigoberto Rojo Rojas**  
Director

**Crescente Valle Rivera**  
Director

**Jorge Andueza Fabani**  
Director



**Cristián Larraín Reyes**  
Presidente

**Rigoberto Rojo Rojas**  
Consejero

**Crescente Valle Rivera**  
Consejero

**Jorge de Llano**  
Secretario

# Sistema de Integridad y Cumplimiento

## Ética y transparencia

(NCG 3.1 iii, 3.6 vii y 3.6 viii)

En Nutrisco contamos con un sistema de regulación y cumplimiento que establece las normas de conducta aplicables y los mecanismos destinados a prevenir y gestionar conflictos de interés. Entre los cuales se encuentra:



## MODELO DE PREVENCIÓN: GESTIÓN PROACTIVA DE RIESGOS

Nuestro Modelo de Prevención se integra de manera transversal a los procesos del negocio.

Este modelo permite identificar tempranamente potenciales exposiciones, fortalecer los controles internos y promover una cultura organizacional donde el cumplimiento es entendido como una responsabilidad compartida.

La aplicación y fiscalización de las normas que establece este modelo están a cargo de un sujeto responsable denominado Encargado de Prevención de Delitos, que reporta semestralmente al Directorio la gestión de cumplimiento. En esa instancia se revisan normativas para que los miembros del Directorio tengan una aproximación a temáticas de su competencia.

En esa instancia además se efectúan capacitaciones a los miembros del directorio sobre temáticas relativas a la responsabilidad penal de personas jurídicas y la gestión de riesgos asociada a ello.

## CÓDIGO DE ÉTICA: LA BASE DE NUESTRA FORMA DE ACTUAR

Nuestro Código de Ética orienta el comportamiento de todos quienes forman parte de la organización, estableciendo principios claros en materias como integridad, respeto, cumplimiento normativo y relaciones responsables con nuestros stakeholders.

## PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y DIVULGACIÓN

La gestión incluye programas de difusión y capacitación en materias de riesgos y cumplimiento normativo. Durante el periodo, las actividades se centraron en:

- ▾ MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS (MPD) Y CÓDIGO DE ÉTICA.
- ▾ LIBRE COMPETENCIA.
- ▾ SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO (SST).
- ▾ NORMATIVA PESQUERA.
- ▾ CAMPAÑAS DE DIFUSIÓN SOBRE ACOSO Y VIOLENCIA (LEY KARIN).
- ▾ INOCUIDAD Y CALIDAD ALIMENTARIA.

## Canal de denuncias y consultas

(NCG 3.6 ix)

La compañía ha puesto a disposición de sus trabajadores y de cualquier otro interesado un canal de comunicación denominado Canal de Denuncias y Consultas. Este canal tiene por finalidad proveer un medio de comunicación seguro y confidencial (y anónimo si así lo desea el denunciante), para que toda persona que tenga información sobre hechos o situaciones ilícitas o contrarias a la ética que tengan lugar en el marco de la actividad de Nutrisco puedan reportarlas para su debida investigación. El canal también entrega la posibilidad a todo interesado de dirigir preguntas y consultas al Encargado de Prevención de Delitos sobre temas re-

lacionados al cumplimiento de normativa interna, ética y prevención de delitos.

La administración del canal es responsabilidad de un equipo externo liderado por el Encargado de Prevención de Delitos, lo cual facilita el resguardo de la confidencialidad de la información y de la identidad del denunciante.

**Acceso:**  
<https://nutrisco.eticaenlinea.cl/denuncias>

A continuación, se presentan las denuncias recibidas durante 2025 a través de este canal:

EMPRESA	TOTAL DENUNCIAS RECIBIDAS	Nº DENUNCIAS INVESTIGADAS Y RESUELTAS
Nutrisco S.A.	1	1
Nutrisco Chile	37	35
Orizon	17	16
Fiordosur	0	0
Valle Frío	23	16
Flip	12	12
Nutrisco Norteamérica*	-	-
Total Consolidado	90	80

\*Nutrisco Norteamérica utiliza el canal de denuncias de Nutrisco S.A.

## Ley Karin: Prevención del acoso y violencia

(NCG 461 5.5)

En cumplimiento con la Ley N° 21.643 (Ley Karin), durante 2024 y 2025 se reforzaron los protocolos orientados a la prevención del acoso y la violencia en el entorno laboral.

A continuación, se presenta el detalle de las denuncias recibidas y la cantidad de personas capacitadas bajo esta normativa en 2025:

Estas acciones incluyeron la implementación de ciclos de capacitación obligatoria y la actualización de los reglamentos internos.

### ■ GESTIÓN LEY KARIN Y CAPACITACIÓN 2025:

EMPRESA	ACOSO LABORAL	ACOSO SEXUAL	VIOLENCIA EN EL TRABAJO	TOTAL DENUNCIAS
Nutrisco S.A.	0	0	0	0
Nutrisco Chile	5	0	0	5
Orizon	6	0	0	6
FiordoSur	0	0	0	0
Valle Frío	1	0	0	1
Flip	0	0	0	0

**1.439 persona capacitadas**  
**53,5% de la dotación total**




# Gestión de Riesgos

(NCG 3.6 i)

Nutrisco integra la gestión de riesgo como una función esencial para la identificación, evaluación y mitigación de los factores con potencial impacto en los objetivos institucionales y la sostenibilidad de la organización.

La unidad de negocio Seafood Orizon mantiene una política de gestión de riesgos formalizada. Este marco se encuentra en proceso de desarrollo para las otras unidades de negocio.

Esta directriz, supervisada directamente por el Directorio y la gerencia general, clasifica los riesgos en tres dimensiones clave, lo que facilita un abordaje integral según la naturaleza de cada factor:

	<p><b>RIESGOS ESTRATÉGICOS</b></p>	<p>Son aquellos situados en un horizonte de largo plazo, gestionados directamente por el Directorio o el Gerente General. Incluyen factores que pueden comprometer la viabilidad del modelo de negocio o de la estrategia de crecimiento.</p>
	<p><b>RIESGOS OPERACIONALES</b></p>	<p>Abarcan las contingencias que pueden afectar a uno o más procesos de la compañía. Se centran en la continuidad operacional, el desarrollo de proyectos, el abastecimiento crítico, la salud y seguridad de las personas, así como de las potenciales afectaciones al medioambiente y a las comunidades.</p>
	<p><b>RIESGOS FUNCIONALES</b></p>	<p>Se refieren a factores transversales relacionados con indicadores financieros, comerciales, sostenibilidad y derechos humanos, o también algunos desde un punto de vista del cumplimiento normativo y exigencias del regulador.</p>



Estos últimos dos riesgos son gestionados por los líderes de los procesos, bajo una cadena de responsabilidad en la ejecución de controles que se extiende desde la alta gerencia hasta la primera línea de la organización. Esta labor cuenta con el soporte técnico de la Subgerencia de Cumplimiento y Auditoría Interna para el monitoreo de los controles y planes de acción.



## Evaluación y priorización de riesgos

(NCG 3.6 iii)

La gestión de riesgos se concibe como un proceso dinámico y continuo, fundamentado en el marco metodológico de la norma ISO 31.000. Para este fin, se emplean herramientas de monitoreo que identifican eventos internos y externos con potencial impacto en la actividad de la compañía.

Los riesgos son monitoreados a través de una matriz, la cual contiene procesos de evaluación y priorización:

### 1 MATRIZ DE PRIORIZACIÓN:

La determinación de la significancia de los riesgos se basa en criterios que vinculan la gravedad de las consecuencias con la probabilidad de ocurrencia. Esta información se consolida en matrices que facilitan la visualización de las exposiciones y la definición de controles proporcionales a los niveles de aceptación establecidos por la organización.

### 2 MONITOREO REGULATORIO DINÁMICO:

Se realiza un seguimiento constante del entorno legal, con atención a normativas críticas como la Ley de Pesca. Ante cambios regulatorios, se evalúan los impactos y se actualizan las matrices y el Modelo de Prevención de Delitos (MPD), para mantener el cumplimiento normativo.

## Principales riesgos y medidas de mitigación

(NCG 3.6 ii y 3.6 xiii)

La **identificación y evaluación de los factores** que podrían impactar materialmente el desempeño de Nutrisco, se realiza a partir de la matriz de riesgos corporativa. Estos se gestionan bajo estándares internacionales como ISO 31.000, COSO y TCFD, clasificándose en cuatro categorías críticas:

### 1 RIESGOS OPERACIONALES (DEPENDENCIA DE LA NATURALEZA):

Dada nuestra actividad en pesca y agricultura, la operación presenta una alta dependencia de la disponibilidad de biomasa y factores climáticos exógenos.

**Factores críticos:** Variabilidad en la disponibilidad de recursos marinos, eventos climáticos que afectan las cosechas agrícolas y exposición a catástrofes naturales (terremotos/tsunamis).

**Estándares/mitigación:** Diversificación de orígenes de materia prima y protocolos de continuidad operacional bajo normas ISO 9001 y HACCP. Complementariamente, durante 2025 se inició el análisis bajo el marco de referencia *Taskforce on Nature-related Financial Disclosures (TNFD)* mediante la metodología LEAP (localizar, evaluar, analizar y preparar). Este proceso, que abarca tanto las instalaciones operativas como la cadena de valor, está proyectado para concluir en 2026.



### 2 RIESGOS ECONÓMICOS Y DE MERCADO:

La actividad se encuentra expuesta a la volatilidad de los mercados globales, afectando tanto la estructura de costos como la competitividad de las exportaciones.

**Factores críticos:** Variaciones en el valor de la divisa que impacta en los ingresos por exportaciones y en el costo de adquisición de tecnología y maquinarias.

**Costos logísticos y energéticos:** Variabilidad en los precios de combustibles (crudo/gas) y en las tarifas de fletes marítimos.

**Competencia internacional:** Fluctuaciones en los precios internacionales debido a la oferta de productos derivados (harina y aceite de pescado) de mercados competidores, particularmente los provenientes de Perú.

**Estándares/mitigación:** Gestión financiera alineada a la norma ISO 31.000.



### 3 RIESGOS NORMATIVOS Y REGULATORIOS:

El entorno legal está sujeto a variaciones que inciden en el cumplimiento normativo. La gestión institucional se orienta a la adecuación de los marcos legales vigentes para facilitar la operación y la vinculación con el entorno.

**Factores críticos:** Cambios en la **Ley de Pesca** (modificaciones en cuotas y vedas), implementación de la nueva **Ley de Delitos Económicos (Ley N° 21.595)**, reformas laborales como la **Ley Karin (N° 21.643)** y la reducción **laboral a 40 horas (N° 21.561)**, y posibles ajustes en la carga tributaria.

**Estándares/mitigación:** Nutrisco dispone de Modelos de Prevención de Delitos (MDP) bajo la Ley N° 20.393 y mantiene un proceso de monitoreo legislativo para la identificación temprana de impactos normativos.

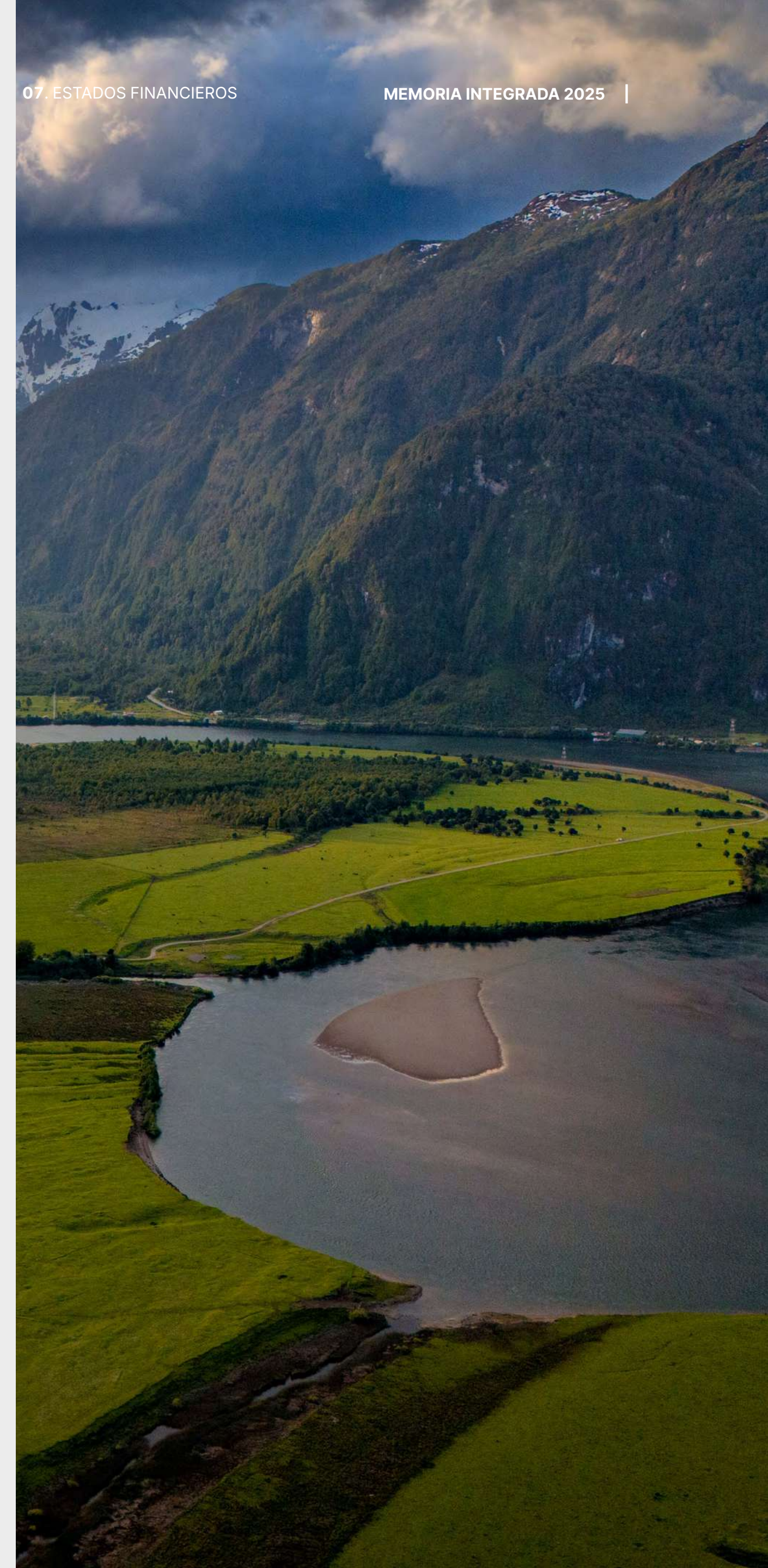


### 4 SOSTENIBILIDAD Y CAMBIO CLIMÁTICO:

Los factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) se consideran elementos con impactos financieros materiales para la sostenibilidad de Nutrisco a largo plazo.

**Factores críticos:** Exposición ante los efectos del cambio climático en distintos horizontes temporales. Incluye impactos físicos como el estrés hídrico en plantas (Coronel, Coquimbo y Romeral), riesgo de marejada ciclónica y migración de especies. Asimismo, contempla impactos de transición asociados al aumento del costo de combustibles fósiles, energía eléctrica y el alza en el costo financiero del carbono.

**Estándares/mitigación:** Bajo la coordinación de la **alta gerencia**, se realiza la cuantificación financiera de riesgos siguiendo las recomendaciones del **TCFD** y los estándares **IFRS S1** y **S2**. Para evaluar la resiliencia del negocio, se utilizan escenarios de riesgo físico (RCP 4.5 y 8.5) y de transición (*Delayed Transition de NGFS*), cuantificando potenciales pérdidas por interrupción de negocio. La gestión se rige por lineamientos internacionales como **ISO 50.001**, **GHG Protocol**, **GRI**, **SASB** y **ESRS**.



## Riesgos inherentes

(NCG 3.6 ii)

La naturaleza de la actividad industrial de la compañía conlleva la tipificación de riesgos inherentes que, debido a su impacto potencial, son objeto de monitoreo prioritario. A continuación, se describen los principales eventos identificados y su nivel de criticidad para el negocio:

NOMBRE	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	POTENCIAL IMPACTO
Contaminación de producto consumo humano (propio / maquila)	Contaminación microbiológica, ya sea accidental o deliberada, en productos de conservas y congelados debido al contacto durante el proceso de elaboración.	Alto
Cambios normativos / constitucionales (laborales, medio ambiente)	Incertidumbre respecto de nuevas reglas o condiciones de sistemas tributarios en caso de haber una nueva reforma.	Alto
Cambios en la Ley de Pesca	El objetivo de esta ley es la conservación y el uso sustentable de los recursos hidrobiológicos, mediante la aplicación de los enfoques precautorio y ecosistémico en la regulación pesquera, salvaguardando además los ecosistemas marinos en que habitan dichos recursos.	Alto
Variabilidad de recursos	La variabilidad del recurso natural que conforma la materia prima y la ocurrencia de fenómenos naturales de difícil predicción modifican significativamente los planes de producción y el diseño organizacional ante los diferentes escenarios.	Significativo



## Estructura de control y monitoreo

(NCG 3.6 v, 3.6 vi y 3.7 i)

La gestión de riesgos se estructura mediante una gobernanza con unidades especializadas responsables de la detección, cuantificación y monitoreo:

### RIESGOS DE CUMPLIMIENTO Y DELITOS:

Esta función es ejercida por el encargado de prevención de delitos (EPD), rol desempeñado por los especialistas externos **Portaluppi, Guzmán y Bezanilla**.

### RIESGOS DE SOSTENIBILIDAD (ESG):

La gerencia corporativa de Sostenibilidad identifica y cuantifica los riesgos ambientales y sociales, reportando a la gerencia general y presentando los avances ante el Directorio.

### RELACIONAMIENTO CON EL ENTORNO:

La subgerencia de Asuntos Corporativos y Comunidades, dependiente de la gerencia de Sostenibilidad, tiene como propósito fortalecer la vinculación externa y facilitar un diálogo transparente con los grupos de interés. Para ello, dispone de canales oficiales para la gestión de consultas e inquietudes.

### SUPERVISIÓN Y CONTROL INTERNO:

La subgerencia de Cumplimiento y Auditoría Interna actúa como unidad de apoyo al Directorio y a la gerencia general para facilitar una supervisión transversal. Su labor se sustenta en tres funciones:

#### 1. Cumplimiento:

Contribuye al lineamiento normativo y ético para la gestión de riesgos legales y reputacionales.

#### 2. Gestión de Riesgo de Negocio :

Orientado a identificar, evaluar y mitigar los eventos que puedan afectar el cumplimiento de nuestros objetivos estratégicos. Este enfoque nos permite anticipar amenazas, fortalecer la toma de decisiones y proteger la continuidad operacional.

#### 3. Auditoría interna:

Realización de evaluaciones independientes de procesos y controles para facilitar la mejora continua y la eficiencia operativa.

## Rol del Directorio y la alta gerencia

(NCG 3.6 iv)

El monitoreo de los riesgos identificados se distribuyen en distintos niveles de la organización, diferenciando responsabilidades estratégicas y operativas en la ejecución de los controles.

### 1 ROL DEL DIRECTORIO:

En su calidad de máximo órgano de gobierno, el Directorio asume la supervisión del sistema de gestión de riesgos. Entre sus funciones se encuentran:

#### Supervisión y debida diligencia:

Monitoreo del perfil de riesgos de la compañía.

#### Aprobación de políticas:

Definición de los marcos normativos internos.

#### Liderazgo de comités:

Participación en el Comité Directivo de Riesgos.

#### Monitoreo integral:

Seguimiento específico al cumplimiento (compliance) y a los indicadores de sostenibilidad.

### 2 ROL DE LA ALTA GERENCIA:

Cada unidad operativa, liderada por su gerencia general, es responsable de implementar y asegurar la eficacia de los controles definidos en el marco del sistema de gestión de riesgos, integrándolos en la toma de decisiones.

Esta labor se articula a través de Comités de Riesgos, instancia técnica encargada de identificar, analizar y priorizar los riesgos relevantes para el negocio, así como de definir, monitorear y evaluar la efectividad de las medidas de mitigación.

De este modo, la gestión de riesgos se incorpora como un habilitador estratégico que fortalece la resiliencia organizacional y contribuye a la creación de valor sostenible en el tiempo.

### GESTIÓN ESPECIALIZADA POR TIPO DE RIESGO

La administración de contingencias específicas se distribuye en las gerencias corporativas según su ámbito de competencia:

#### Riesgos ambientales y sociales:

La gerencia corporativa de sostenibilidad define los estándares y mecanismos de control en todas las unidades de negocio.

#### Riesgos laborales y de seguridad (SST):

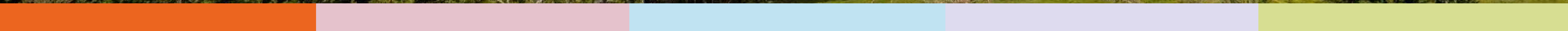
La gerencia corporativa de personas y SST gestiona la seguridad y salud ocupacional.

#### Riesgos operacionales:

Las gerencias de cada unidad de negocio gestionan directamente los riesgos propios de su operación, como la disponibilidad de biomasa o factores climáticos.



# 03. Unidades de negocio y plataformas comerciales



# Seafood

(NCG 4.1, 4.2, 4.3, 6.1 i y 6.2 viii)

**En esta unidad de negocio operamos bajo un modelo integrado que permite gestionar el abastecimiento, procesamiento y comercialización de productos a lo largo de toda la cadena de valor, asegurando estándares de calidad y eficiencia. Este modelo abarca tanto el consumo humano directo —a través de formatos de conservas y congelados— como la producción de productos industriales, como harina y aceite de pescado.**

## Evolución del negocio

Nuestra actual posición de liderazgo es el resultado de una transformación estratégica sostenida en el tiempo.

Nuestra experiencia pesquera se remonta a la década de **1940**, la cual se ha ido transformando con el tiempo a una plataforma moderna e integrada de soluciones nutricionales.

En **2010**, con la fusión que dio origen a Orizon y la posterior creación de Nutrisco, consolidamos una robusta escala industrial, multiplicando nuestra capacidad de procesamiento e integrando las operaciones.

Posteriormente, en **2023**, dimos un paso hacia la diversificación premium con la adquisición de Fiordosur, un punto de inflexión estratégico que, al incorporar especies de alto valor como la centolla y el bacalao, nos permitió ampliar nuestra oferta y penetrar con éxito en los segmentos más sofisticados y exigentes del mercado global.



## Estructura de propiedad

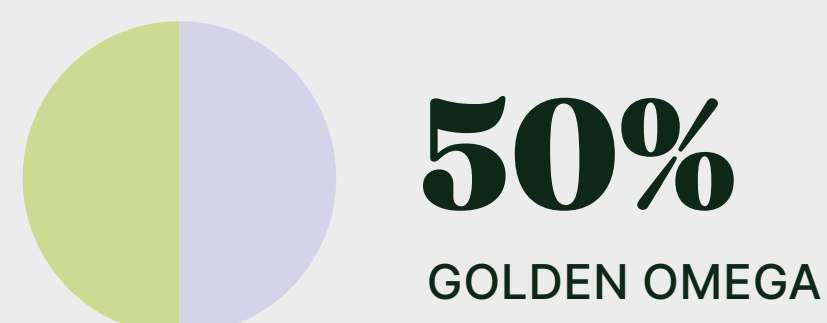
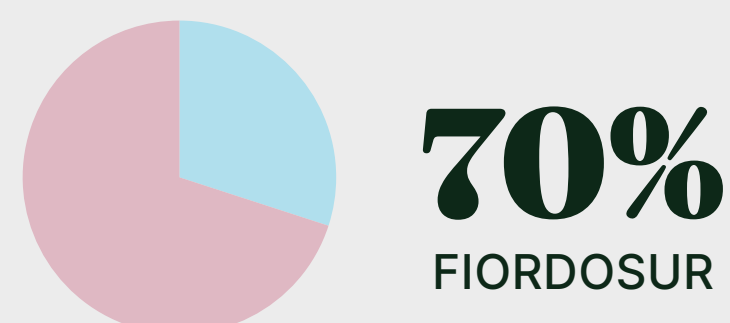
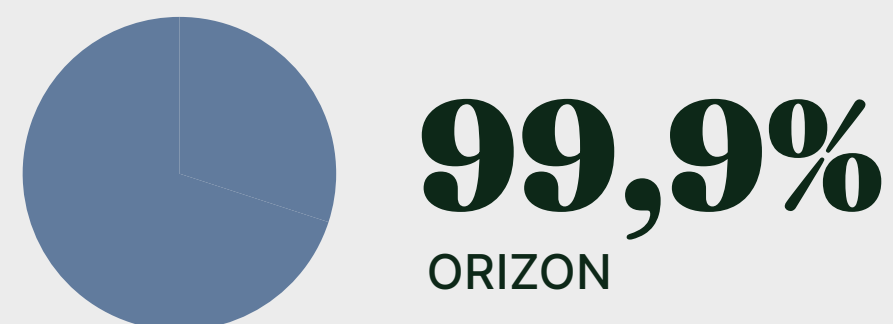
(NCG 461 2.3.1)

Nuestra unidad de negocio Seafood opera a través de un ecosistema de sociedades operativas que permiten gestionar integralmente la cadena de valor.

La base productiva del negocio se estructura a través de Orizon, filial de la cual Nutrisco posee el 99,9% de propiedad. Mediante esta administramos las operaciones pesqueras y de procesamiento, manteniendo además participación en otras compañías vinculadas a la unidad de negocio.

Entre ellas se encuentra Fiordosur, donde poseemos el 70% de la propiedad, además de participaciones en Golden Omega (50%) y St. Andrews (20%).

Estas sociedades desarrollan actividades de captura, procesamiento y abastecimiento, cuyos productos son posteriormente comercializados por Nutrisco en los distintos mercados.



## Filiales principales

### ORIZON:

Desarrolla actividades de captura, procesamiento y comercialización de productos del mar, incluyendo conservas, congelados, harina y aceite de pescado. Cuenta con plantas productivas en Coronel y Coquimbo, además de infraestructura logística en Talcahuano.

### FIORDOSUR:

Enfocada a la pesca, procesamiento y comercialización de alimentos del mar, aporta un alto valor agregado mediante sus líneas de congelados. Su operación se concentra en el sur de Chile, con plantas en Aysén y Porvenir.

## Marcas

(NCG 461 6.2 v)



### SAN JOSÉ:

Marca emblemática y líder del mercado nacional. San José ha liderado la categoría de jurel en Chile, durante 69 años. El foco de la marca está puesto en hacer crecer esta categoría, concientizando a los consumidores sobre el alto valor nutricional de este producto proveniente del mar. En 2025, con el objetivo de reducir las barreras de consumo, renovamos su formato de conservas con tarros litografiados y lanzamos innovaciones de valor agregado como las hamburguesas de jurel y los filetes sin piel ni espinas.



FISHERMAN

### FISHERMAN:

Marca enfocada en productos de mayor valor agregado, destinada principalmente a tiendas especializadas y canal food service. En 2025 se avanzó en su relanzamiento, reforzando atributos de origen y trazabilidad.



### FIORDOSUR:

Marca asociada a la operación austral, especializada en productos congelados de alto valor, tales como centolla y bacalao de profundidad, con foco en exportación.



### COLORADO Y ATLAS:

Marcas destinadas al consumo masivo, que complementan la oferta de conservas y congelados.



### SMART NUTRITION:

Marca industrial destinada a la comercialización de harina y aceite de pescado para la industria acuícola y de nutrición animal.



# Desempeño 2025

## Producción y productos

(NCG 461 6.2 i)

Cada uno de nuestros productos es el resultado de un modelo mixto de abastecimiento que integra armónicamente la eficiencia de nuestra captura propia con el aporte productivo de nuestros proveedores.

Durante 2025 se procesaron aproximadamente 358 mil toneladas de recursos marinos, bajo los estándares regulatorios.

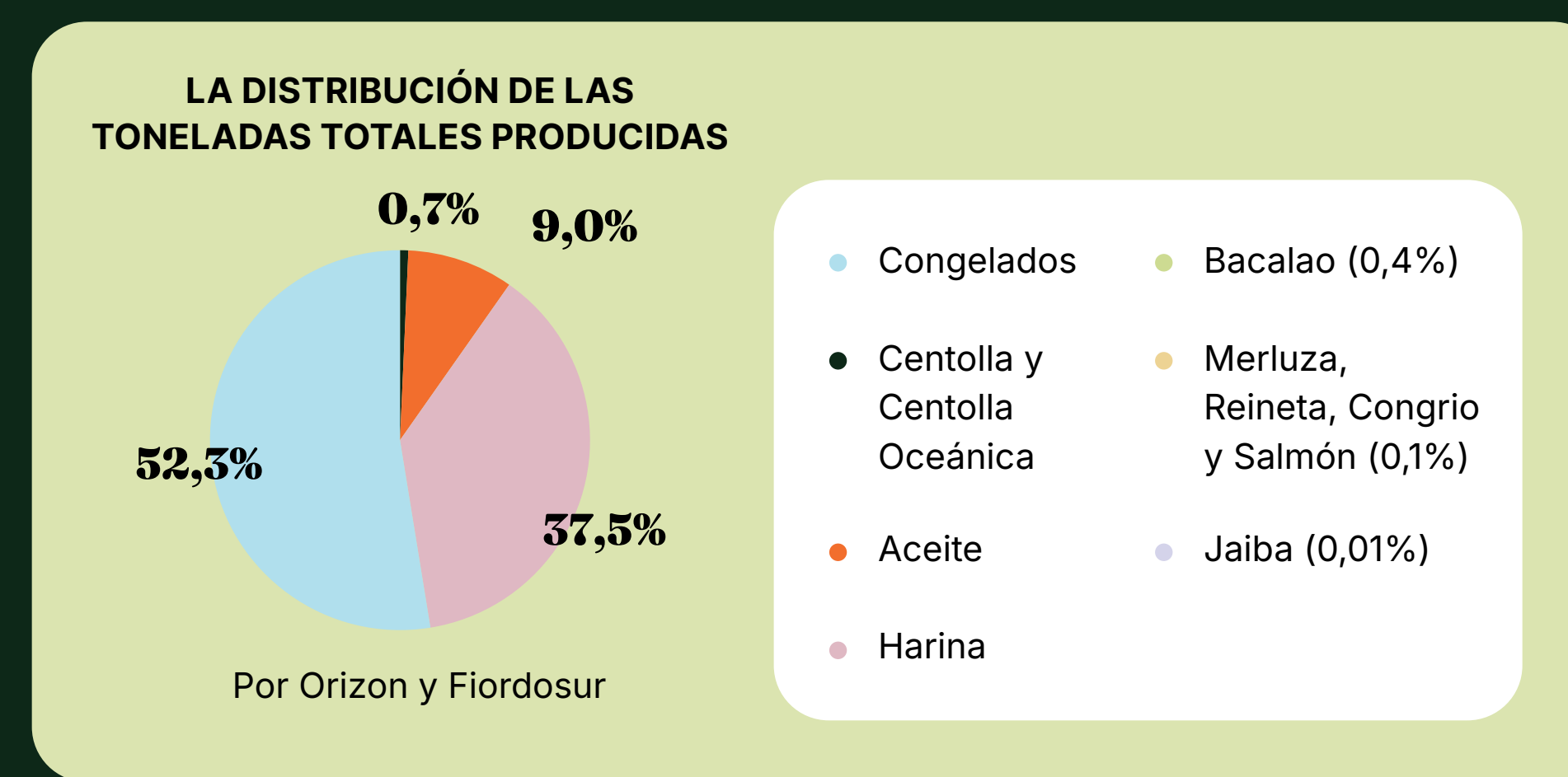
### ORIZON

En el período registró un volumen total de procesamiento de 355.327 toneladas, de las cuales más de un 60% provinieron de nuestra pesca propia, capturadas mediante una flota compuesta por siete embarcaciones operativas. El abastecimiento se complementó con compras a pesca artesanal y a terceros por más de 132 mil toneladas. Las operaciones productivas se concentraron principalmente en las regiones del Biobío y Coquimbo.

### FIORDOSUR

Fiordosur procesó 2.629 toneladas, abasteciéndose principalmente mediante compras a proveedores de la zona austral.

## ■ PRODUCCIÓN 2025:



## ■ CATEGORÍAS COMERCIALIZADAS 2025:

CATEGORÍA	PRINCIPALES PRODUCTOS	FOCO DE VENTAS	FORMATOS
Conservas	Jurel Atún Mariscos	B2B y B2C	· Tall de 425 gr · ¼ Club de 125 gr · R.O. 160 gr
Congelados	Peces pelágicos Crustáceos Pesca Blanca	B2B y B2C	· Entero · Filetes · Porciones
Nutrición industrial e ingredientes	Harina de pescado Aceite de pescado	B2B	<b>Harinas:</b> · Maxi saco de 1.250 kg · Saco de 25 kg <b>Aceites:</b> · Flexi tanks de 20 toneladas · Granel

## Ventas

(NCG 6.2 ii)

Si bien el 2025 nos presentó un entorno global dinámico que nos exigió una gestión altamente estratégica, nuestra capacidad de adaptación marcó la diferencia. Durante el año, la unidad de Seafood registró ingresos por ventas consolidadas por US \$286,5 millones.

La composición de las ventas se distribuyó entre nutrición industrial y consumo humano, conforme al siguiente detalle:

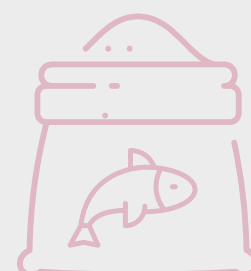


### NUTRICIÓN INDUSTRIAL

Esta línea generó ventas por US\$ 118,7 millones, distribuidas en:

#### HARINA DE PESCADO

**US \$88,1 millones**



Con un volumen comercializado de 54.340 toneladas.

#### ACEITE DE PESCADO

**US \$30,6 millones**



con un volumen despachado de 13.432 toneladas.

Esta línea corresponde principalmente a ventas B2B destinadas a la industria acuícola y agropecuaria.

### CONSUMO HUMANO

Las ventas destinadas a consumo humano alcanzaron US\$ 160,3 millones, distribuidas en:

#### CONSERVAS

**US \$56,1 millones**



#### CONGELADOS Y ESPECIALIDAD

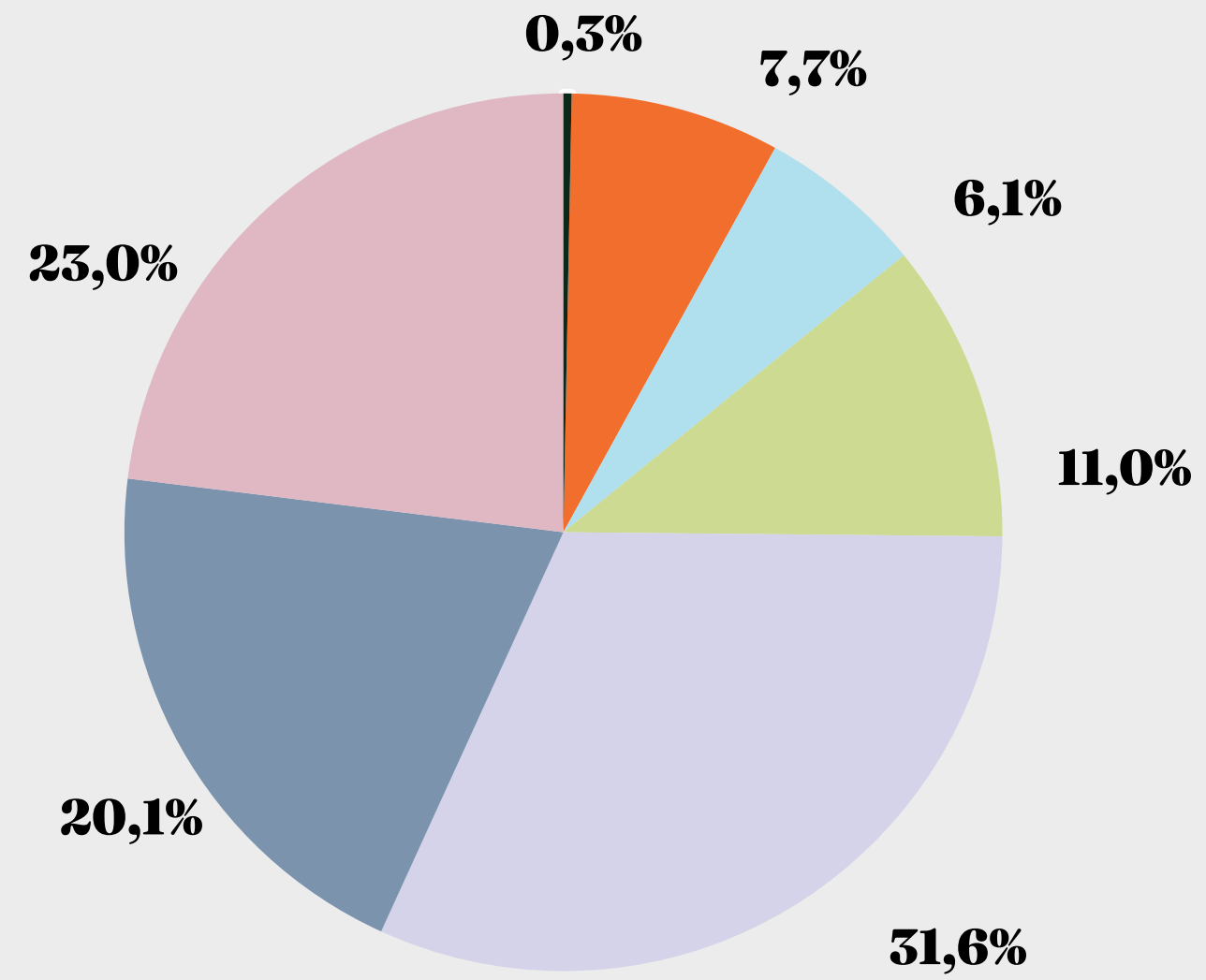
**US \$104,2 millones**



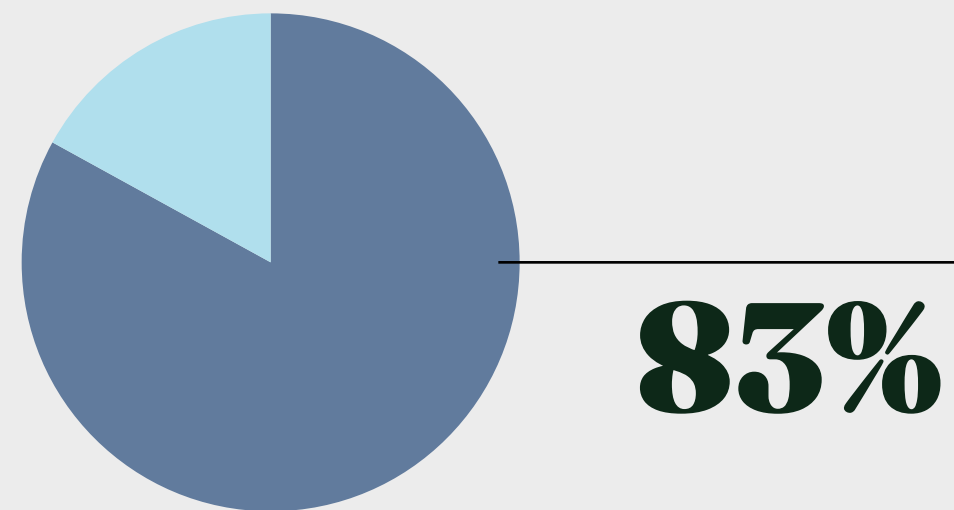
que representan el 36% sobre nuestras ventas totales.

Dentro de esta categoría se incluyen productos destinados a exportación, tales como jurel entero y especies de mayor valor agregado provenientes de la operación austral.

■ VENTAS POR PRODUCTO 2025:



- Merluza, Reineta, Congrio y Salmón
- Centolla, Centolla Oceánica y Centollón
- Bacalao entero
- Aceite
- Harina
- Conservas
- Congelados
- Jaiba (0,2%)



**En 2025, la base de clientes activos aumentó de 181 en 2024 a 331 en 2025, lo que representa una variación de 83% respecto del año anterior.**



# Innovación y diferenciación

(NCG 3.1 v)

## Tecnología

La unidad cuenta con infraestructura productiva y marítima distribuida estratégicamente en distintas regiones del país.

Durante 2025 se anunció una inversión de US \$5 millones destinada a la modernización de la planta de Coquimbo, con el objetivo de retomar y optimizar el procesamiento de pescado congelado para consumo humano.

La operación marítima cuenta con una flota de siete embarcaciones. Este año se incorporó la nave PAM Centinela I, que tiene una capacidad de bodegaje de 2.130 toneladas, mejor eficiencia energética y condiciones operativas para la tripulación.

También se realizó una estandarización corporativa (ERP), con la migración exitosa del sistema central hacia SAP S/4HANA tanto para Orizon, como otras unidades y plataformas comerciales.

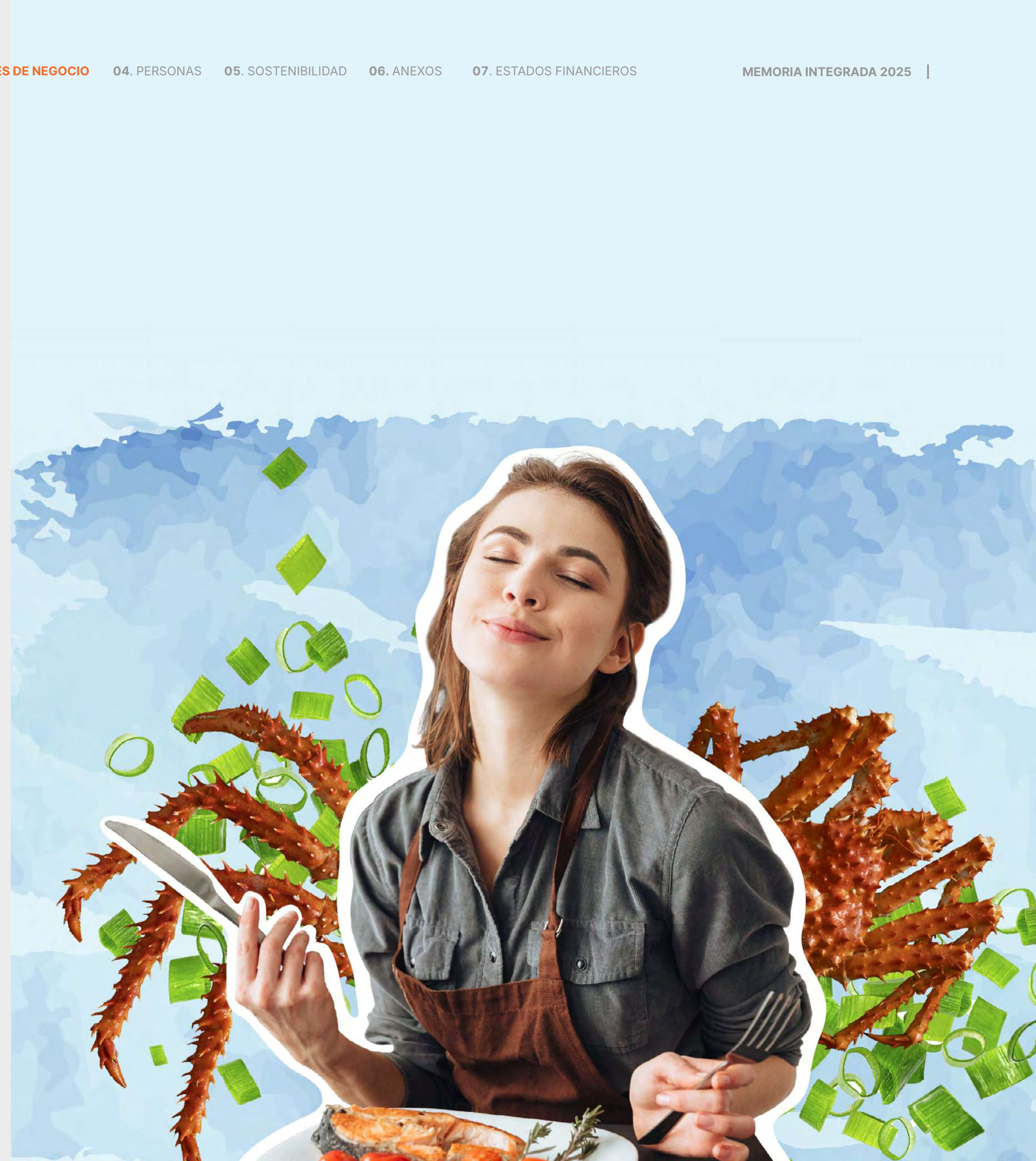
En cuanto a Fiordosur, hubo un robustecimiento de la infraestructura física de las salas de datos (Datacenters) para garantizar la disponibilidad técnica frente a los futuros desafíos del negocio.

## Sostenibilidad

En Nutrisco, asumimos la extracción de recursos marinos como un compromiso profundo con la sostenibilidad y el futuro de nuestros océanos, trascendiendo el riguroso cumplimiento de la Ley General de Pesca y Acuicultura para operar bajo un estándar de excelencia global.

En el caso de nuestra pesquería de jurel, las capturas se rigen por una estricta gobernanza científica, ajustándose a cuotas basadas en evidencia y monitoreos de biomasa en tiempo real que garantizan la resiliencia del recurso. Para llevarlo a cabo, utilizamos el método de cerco, una técnica de pesca dirigida, altamente selectiva y eficiente, diseñada para evitar el contacto con el fondo marino y minimizar el impacto en el ecosistema.

Bajo esta visión integral, nuestro modelo de abastecimiento fomenta un círculo virtuoso que combina las capacidades de nuestra flota propia con el desarrollo local: actualmente, cerca del 38% de nuestra pesca proviene del trabajo conjunto con pescadores artesanales de las regiones del Biobío y Coquimbo.



## Certificaciones

La operación cuenta con certificaciones internacionales otorgadas por entidades independientes que requieren auditorías periódicas y verificación de cumplimiento de estándares técnicos y ambientales. Entre las certificaciones se encuentran:



### Marine Stewardship Council (MSC) - Pesquerías

El 100% de nuestra pesca de jurel cuenta con certificación de pesquerías del Marine Stewardship Council (MSC), un estándar internacional líder en sostenibilidad del manejo pesquero. Esta certificación es otorgada tras una evaluación de tercera parte independiente que considera la salud del stock, el impacto sobre el ecosistema marino y la eficacia del sistema de gestión pesquera. Nuestra operación se fundamenta en la conservación de las poblaciones, minimización del impacto ambiental y una gestión basada en evidencia científica para asegurar la sostenibilidad del recurso a largo plazo.



### Marine Stewardship Council (MSC) - Cadena de Custodia

Certificación que asegura la trazabilidad de los productos certificados a lo largo de toda la cadena de valor, desde el primero punto de la cadena de suministro hasta el punto de venta final. A través de una verificación de tercera parte independiente, este estándar establece controles de identificación, segregación y registro que protegen la integridad del producto, evitando la mezcla con materias primas no certificadas y asegurando el uso correcto del sello en los productos finales.



### Acuerdo de Producción Limpia (APL) "Cero Residuos":

Este estándar impulsa una economía circular a bordo, promoviendo el reciclaje y la valorización de desechos para combatir la contaminación plástica y proteger la cadena alimenticia marina.



### MarineTrust

Certificación internacional que valida el abastecimiento responsable de materias primas destinadas a la producción de harina y aceite de pescado. Asegura la trazabilidad, legalidad y sostenibilidad del recurso, promoviendo el uso eficiente de subproductos y el cumplimiento de estándares ambientales y sociales en toda la cadena de suministro.



### Friend of the Sea - Wild

Certificación que reconoce prácticas de pesca sostenible en capturas extractivas, asegurando que la actividad se desarrolla bajo un impacto controlado sobre el ecosistema marino. Evalúa aspectos como el estado de las poblaciones, la selectividad de las artes de pesca, la reducción de capturas incidentales y el cumplimiento de normativas ambientales, contribuyendo a la conservación de la biodiversidad.



### Friend of the Sea - Cadena de Custodia

Sistema de certificación que garantiza la trazabilidad e integridad de los productos a lo largo de toda la cadena de suministro, desde su origen hasta el consumidor final. Asegura la correcta identificación, segregación y control de los productos certificados, resguardando su origen sostenible y evitando la mezcla con materias primas no certificadas.



**BRCGS Food e IFS Food:**

Estándares internacionales que certifican la inocuidad, calidad, legalidad y autenticidad de nuestros productos destinados al consumo humano. Estas certificaciones garantizan el cumplimiento de exigentes requisitos en gestión de riesgos, control de procesos, cultura de inocuidad y mejora continua.



**HACCP**

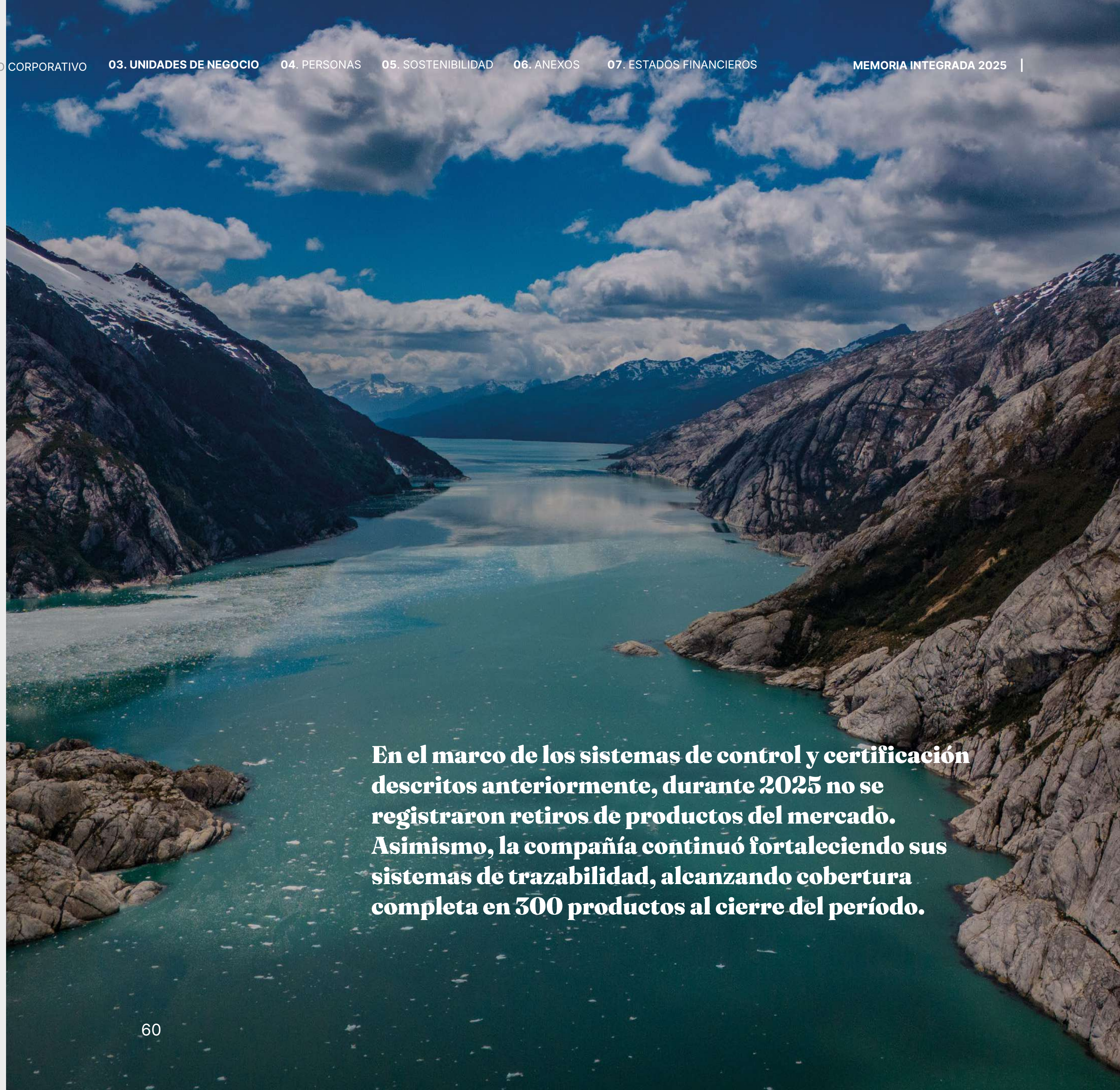
Sistema preventivo implementado en todas nuestras instalaciones productivas, orientado a identificar, evaluar y controlar peligros significativos para la inocuidad alimentaria. Su aplicación garantiza la producción de alimentos seguros y aptos para el consumo.



**Halal**

Certificación que garantiza que nuestros productos cumplen con los requisitos establecidos por la ley islámica, abarcando ingredientes, procesos productivos y condiciones de manipulación. Este estándar asegura la integridad, trazabilidad y control a lo largo de toda la cadena, facilitando el acceso a mercados internacionales y reforzando nuestro compromiso con la diversidad cultural y los requerimientos de nuestros clientes

Adicionalmente, la operación cuenta con certificaciones y estándares específicos como **ISO 50.001, Gestión PEC, Libre de Gluten y SMETA 4 pilares.**



**En el marco de los sistemas de control y certificación descritos anteriormente, durante 2025 no se registraron retiros de productos del mercado. Asimismo, la compañía continuó fortaleciendo sus sistemas de trazabilidad, alcanzando cobertura completa en 300 productos al cierre del período.**

# Agrifood

(NCG 4.1, 4.2, 4.3, 6.1 i y 6.2 viii)

**Esta unidad transforma materias primas agrícolas en productos con valor agregado, abasteciendo tanto al mercado nacional como a clientes internacionales.**

**Agrifood integra actividades de procesamiento, empaquetado y comercialización de fruta y verdura congelada, bajo altos estándares de calidad e inocuidad.**

## Evolución del negocio

Mediante un proceso de integración enfocado en la agroindustria de fruta congelada, nace Agrifood cuyo origen se remonta a la década de 1970 a través de la empresa Valle Frío.

El ingreso de Nutrisco a la propiedad de Valle Frío en 2022, junto con la adquisición del 35% restante durante 2025, permitió alcanzar el 100% de participación en la compañía. Esta consolidación societaria permite alinear la gestión operativa y ampliar el portafolio a más de 50 especies distintas.

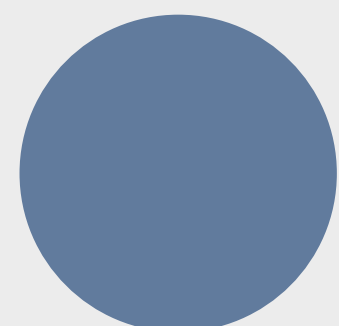
Durante 2025, la consolidación de las operaciones de exportación se tradujo en un volumen comercializado de **34.323** toneladas a nivel global, con especial foco en los mercados del hemisferio norte.



## Estructura de propiedad y filial

(NCG 461 2.3.1)

La capacidad productiva y comercial de la unidad Agri-food se estructura a través del 100% de propiedad de la filial Valle Frío SpA. Es mediante esta sociedad que se gestiona el procesamiento y la exportación de fruta congelada, operando como la base industrial agroalimentaria de Nutrisco.



**100%**  
*Valle Frío*

### VALLE FRÍO:

Su operación abarca la adquisición, procesamiento, almacenamiento y distribución de productos frutícolas y agrícolas, tanto para su comercialización en estado natural como congelado, concentrando su actividad productiva en sus plantas ubicadas en las comunas de Romeral y Angol. Toda esta cadena productiva y logística se rige por el Reglamento Sanitario de los Alimentos y la normativa ambiental vigente. A nivel de representación en la industria, forma parte de la asociación gremial Chilealimentos.

## Marcas

(NCG 461 6.2 v)



### LIVEMORE:

Marca de smoothies enfocada en formatos de consumo directo (on-the-go) y para preparar. Durante 2025, amplió su distribución a través de una alianza comercial con las tiendas de conveniencia de Copec en Chile, incorporando nuevos blends en su portafolio.



### VALLE FRÍO:

Marca principal orientada a la exportación de fruta congelada, dirigida a clientes industriales y del retail internacional. En el mercado nacional, es distribuida por Nutrisco Chile en los canales tradicional y food service. Su portafolio está compuesto por más de 60 productos, incluyendo pulpas y frutas congeladas.



### COOKGREEN:

Marca orientada exclusivamente al mercado nacional, distribuida por Nutrisco Chile en el canal tradicional y supermercados regionales. Su portafolio está compuesto por seis pulpas de frutas en un formato de 333 gramos.





# Desempeño 2025

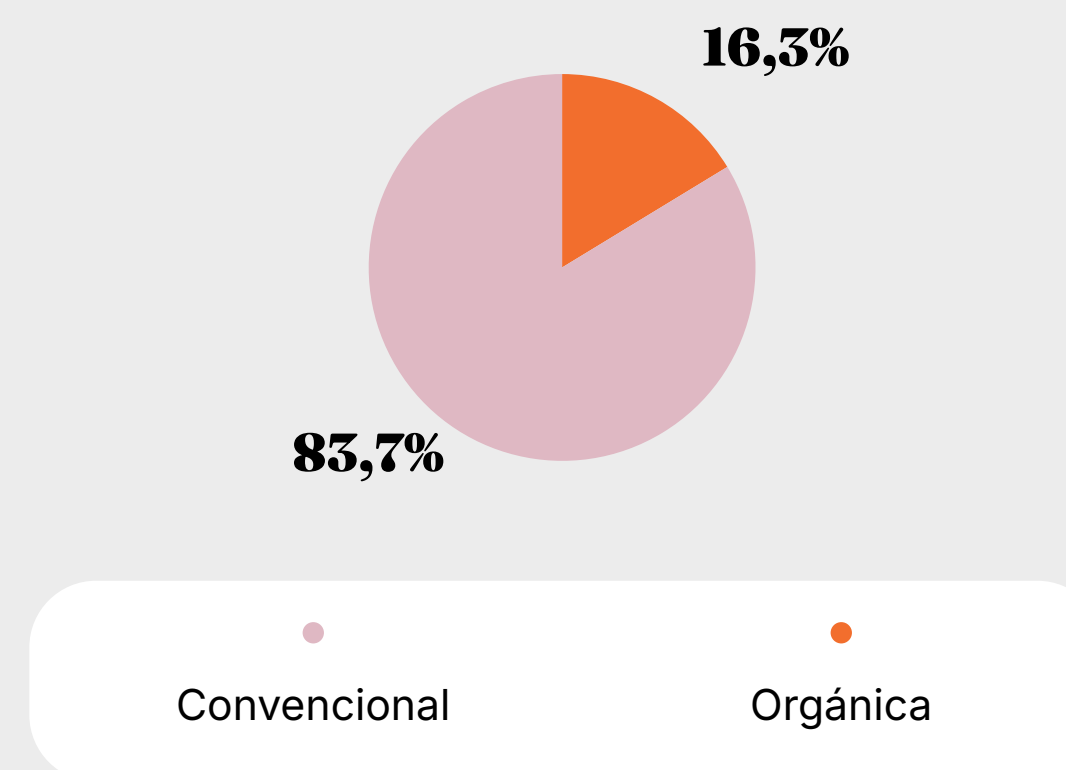
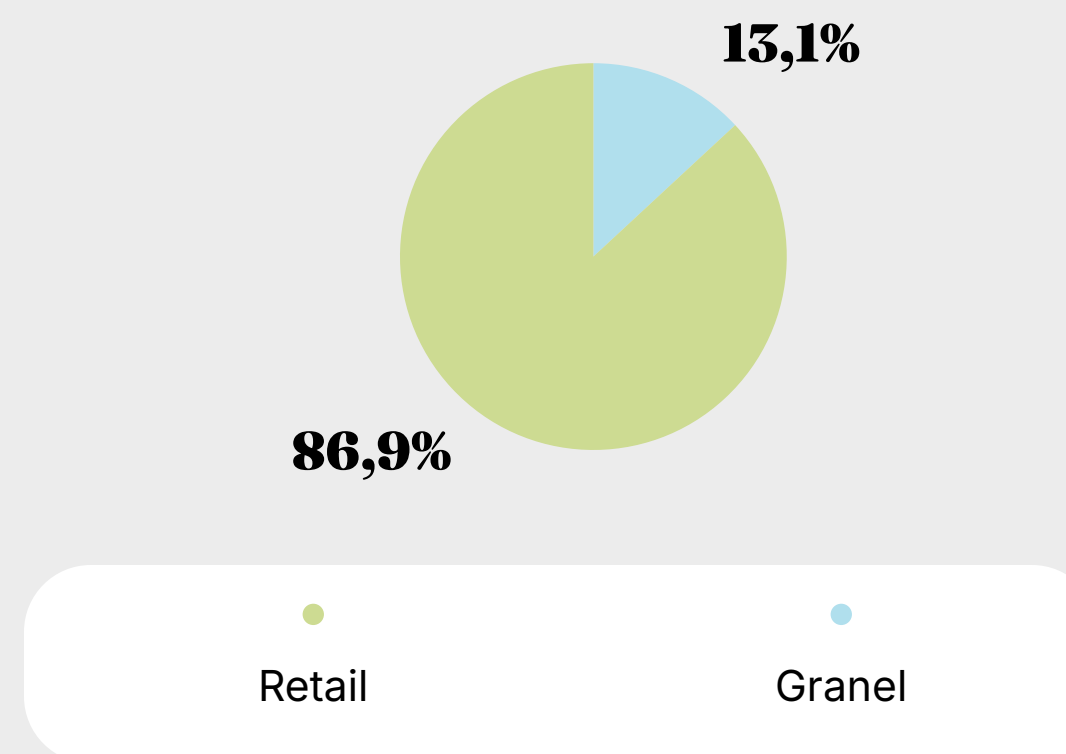
## Producción y productos

(NCG 461 6.2 i)

La capacidad productiva de la unidad Agrifood tiene su origen en el abastecimiento directo de materias primas agrícolas. Esta cadena se articula mediante la relación con productores locales, ubicados desde la Región Metropolitana hasta la Región de Los Lagos, y se complementa con materia prima importada, lo que permite mantener la continuidad y el volumen de procesamiento durante las distintas temporadas del año y traer productos que no se encuentran en el mercado nacional, como la fruta tropical. La recepción y procesamiento se realizan en las plantas de Angol y Romeral.

El año cerró con un volumen total **comercializado de 34.323 toneladas**. Esta producción se distribuyó tanto en formatos orientados al consumidor final (*retail*) como en volúmenes para abastecimiento industrial (*granel*), detallándose, de la siguiente manera:

### SUMA DE TONELADAS:



Esta producción se representa en la oferta de Agrifood centrada en la fruta congelada (convencional y orgánica), con un catálogo diverso que complementa la producción nacional con frutas importadas para asegurar la disponibilidad y variedad.



#### BERRIES:

Corresponde al principal volumen de la oferta, incluyendo frutillas, arándanos, frambuesas, cerezas y moras, y el mix de ellas.



#### FRUTAS TROPICALES:

Orgánicas y convencionales: categoría que complementa el portafolio con mango, piña, papaya, plátano, açai.



#### OTRAS FRUTAS:

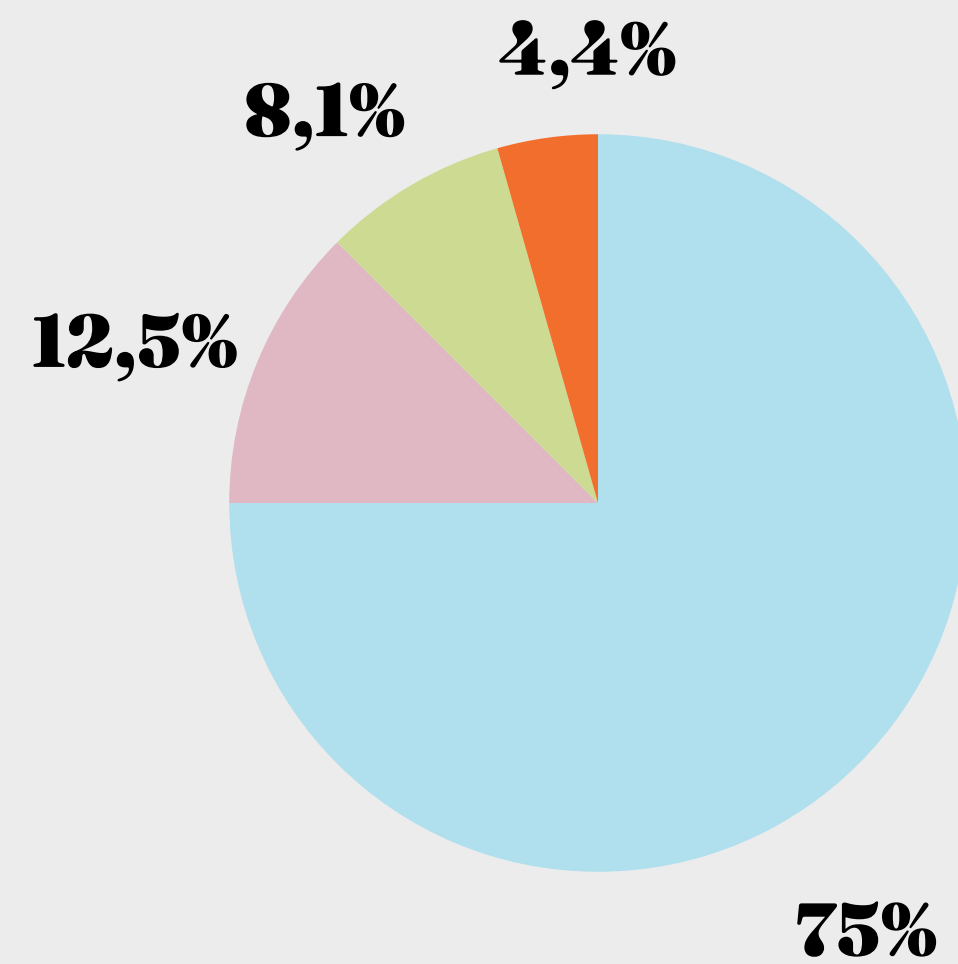
Orgánicas y convencionales: uvas, chirimoya, pitahaya, maracuyá, palta.

## Ventas

(NCG 6.2 ii, 6.2 iv)

La producción generada por la unidad se comercializó en los distintos mercados de destino, registrando durante 2025 ingresos por ventas totales de **MUSD 111.954** y un volumen consolidado de exportación y venta nacional de **34.323 toneladas**.

La distribución de las ventas muestra una fuerte concentración en Norteamérica, mercado natural para productos de valor agregado, seguido por la consolidación del mercado local y asiático.



### NORTEAMÉRICA (EE.UU.):

Se consolida como el principal destino, representando el **75%** de los ingresos totales. Este resultado responde al sólido posicionamiento de las marcas y programas de abastecimiento con grandes cadenas de retail.

### EUROPA Y OTROS:

Representaron el **4,4%** restante, con presencia en Reino Unido, Alemania y Bélgica.

### SUDAMÉRICA:

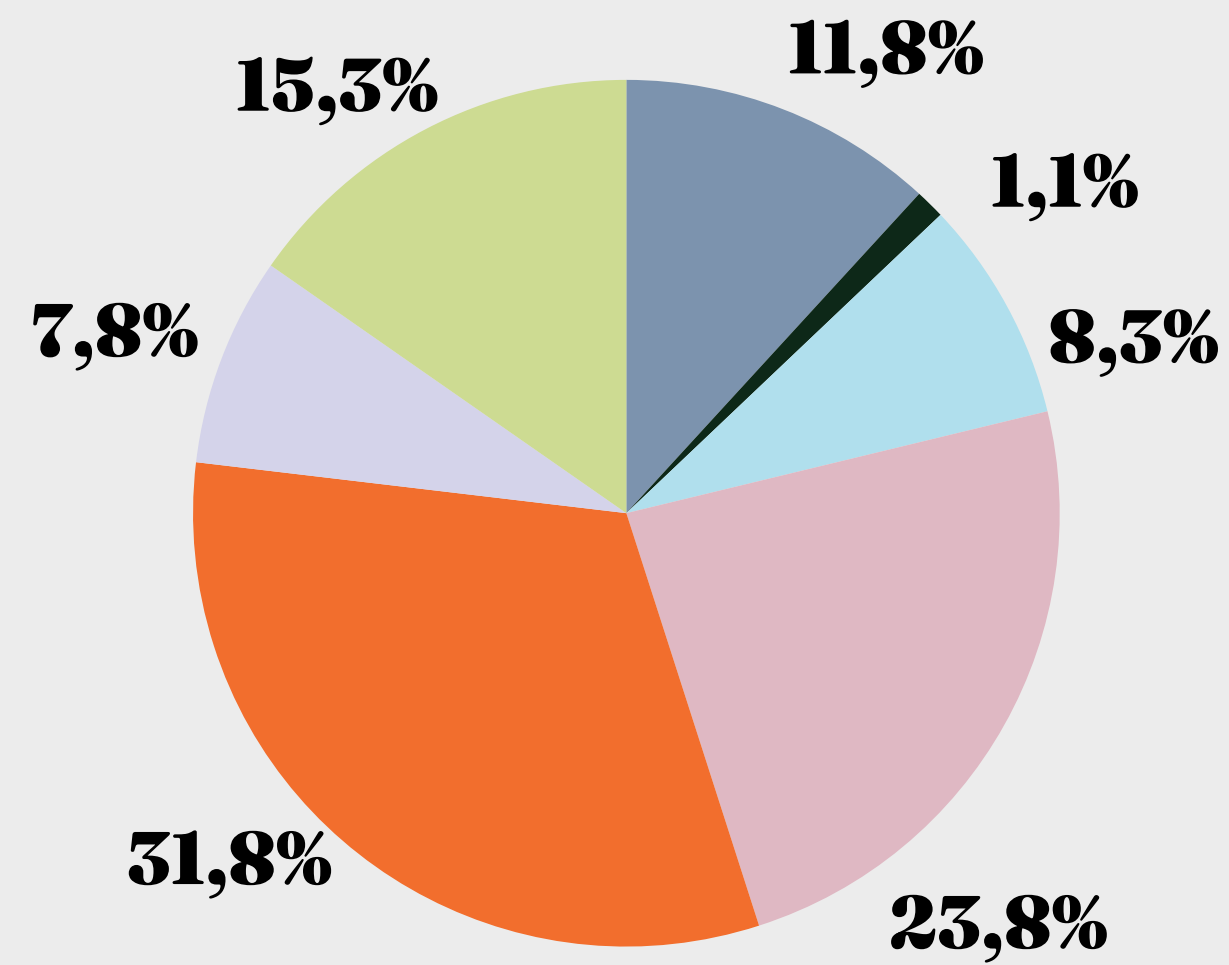
El mercado nacional aportó el **12,5%** de las ventas, impulsado por la distribución en canales de retail y food service.

### ASIA:

Se mantiene una posición estratégica con un **8,1%** de participación, destacando las ventas en Japón y Corea del Sur.

**Durante 2025, esta unidad de negocio alcanzó un crecimiento en ventas del 62% respecto al año anterior.**

■ VENTAS POR PRODUCTO 2025:



- Mora
- Frambuesa
- Arándanos
- Frutilla
- Mix Fruit
- Mix Berries
- Otros

**Durante 2025, Valle Frío alcanzó el primer lugar en exportación de fruta congelada a EE.UU. 25.776 toneladas y el segundo a nivel mundial 32.008 toneladas, llevando alimentos de excelencia desde el campo nacional directamente a las mesas de familias en cuatro continentes.**

MARCA	CLIENTES ESTRATÉGICOS (>10% DE LA VENTA)
Valle Frío	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Walmart USA</li> <li>● Trader Joes</li> <li>● Woodland Partners</li> <li>● Food Lion</li> </ul>
LiveMore	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Costco</li> </ul>





# Innovación y diferenciación

(NCG 3.1 v)

## Sostenibilidad

La operación de la unidad Agrifood integra a productores agrícolas ubicados en la VII región (Maule) y X región (Los Lagos), lo que permite mantener una cadena de abastecimiento continuo y de origen local para el funcionamiento de sus plantas.

Se realizó una digitalización integral del proceso de compra de fruta a agricultores y se incorporaron nuevos módulos para la gestión de contratos con proveedores.

## Certificaciones y calidad

Las instalaciones y procesos son verificados regularmente mediante auditorías para asegurar el cumplimiento de estándares normativos e internacionales. Entre las certificaciones vigentes se encuentran:



### BRCGS Food (V09):

Certifica las normas de seguridad, calidad y legalidad en los procesos productivos de la industria alimentaria.



### Certificación Orgánica:

Acredita el cumplimiento de normativas internacionales (tales como USDA o de la Unión Europea) aplicables al procesamiento de alimentos bajo la categoría orgánica.



### Otras certificaciones:

*Kosher* (cumplimiento de normas dietéticas específicas) y *SMETA* (auditoría sobre normas laborales, salud, seguridad, medio ambiente y ética empresarial).



El cumplimiento de estas certificaciones se apoya en los controles aplicados por los equipos a lo largo de las distintas etapas de procesamiento. A esto se suma el monitoreo operativo, que actualmente asegura la **trazabilidad del 100% de los productos** de la unidad, abarcando desde el ingreso de la materia prima al huerto/planta hasta su despacho final.

Como parte del cumplimiento de los protocolos de seguridad, durante 2025 se registraron 12 eventos de retiro de productos. En cada uno de estos casos, los sistemas de trazabilidad internos permitieron identificar los lotes específicos y gestionar los requerimientos de manera directa con los clientes afectados, mitigando impactos mayores.



# Snack

(NCG 4.1, 4.2, 4.3, 6.1 i y 6.2 viii)

**Esta unidad de negocio está orientada al desarrollo y comercialización de snacks de origen vegetal, categoría en la que Nutrisco ha comenzado a participar a través de soluciones basadas en innovación tecnológica y materias primas agrícolas.**

Actualmente, esta operación se materializa principalmente mediante de la marca Flip, que nos ha permitido participar en esta categoría y explorar oportunidades de desarrollo en este segmento.

La operación industrial de la unidad se concentra en la planta ubicada en la comuna de Quilicura, Región Metropolitana.

## Evolución del negocio

La actual estructura de la unidad tiene su origen en el desarrollo de una investigación científica aplicada a la industria alimentaria.

El modelo productivo se basa en una tecnología desarrollada por el investigador Pedro Bouchon en la Pontificia Universidad Católica de Chile, que permitió crear un método patentado de preparación a baja temperatura. Esta innovación tecnológica reduce significativamente la absorción de aceite en comparación con métodos tradicionales de fritura, conservando las características físicas y los nutrientes esenciales de las materias primas.

Las fases iniciales del proyecto contaron con el financiamiento y respaldo operativo de Fundación Copec-UC y Dictuc, lo que permitió avanzar desde la investigación hacia una fase de validación productiva mediante un piloto industrial en la comuna de Coronel.

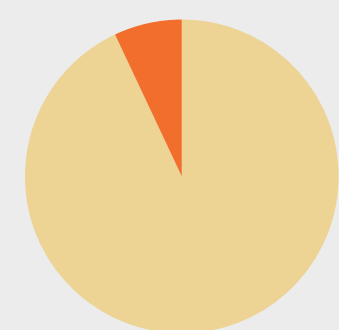
Posteriormente, en julio de 2022, la operación se trasladó a una planta especializada en Quilicura que tiene una capacidad productiva inicial de 160 toneladas anuales y con potencial para triplicar dicho volumen.



## Estructura de propiedad y filial

(NCG 461 2.3.1)

La operación de esta unidad se desarrolla a través de la filial Flip SpA, sociedad de la cual Nutrisco posee el 93,3% de propiedad y mediante la cual se gestionan las actividades productivas y comerciales de esta categoría.



**93,3%**  
flip

## Marcas

(NCG 461 6.2 v)

### FLIP:

Actualmente, los productos de esta unidad de negocio se comercializan bajo nuestra marca Flip, enfocada en el desarrollo de snacks elaborados a partir de tubérculos y raíces como papa, camote, zanahoria y betarraga.

Durante 2025 fortalecimos la presencia de la marca en distintos canales de distribución, incluyendo

tiendas de conveniencia, cafeterías, tiendas especializadas y cadenas de supermercados como Walmart, Cencosud y Tottus.

Adicionalmente, se renovó su imagen corporativa y se incorporaron nuevos formatos, manteniendo además el desarrollo de nuevas variedades de productos.

En el mismo período, Flip fue reconocida como “Mejor Snack de Latinoamérica” en los V-Label Awards LATAM, distinción otorgada entre más de 120 marcas participantes.



# Desempeño 2025

## Producción y productos

(NCG 461 6.2 i)

El proceso productivo de la unidad de negocio se inicia con el abastecimiento de vegetales provenientes de productores agrícolas ubicados principalmente en las zonas centro y sur del país, incluyendo Curacaví, Melipilla, Valdivia y Puerto Varas.

A partir de la recepción de la materia prima en las instalaciones de Quilicura, se aplica un proceso de fabricación tecnológica que permite una alta retención de nutrientes y una absorción de aceite significativamente menor en comparación con los métodos de fritura tradicionales.

El portafolio actual de la unidad —comercializado bajo la marca Flip— incluye distintas combinaciones de vegetales y frutas en formatos orientados tanto al consumo individual, con formatos individuales (30 g) para las papas sal de mar; mix de vegetales papas, camotes, zanahorias y betarragas; y papas merkén; como para compartir.

**Durante 2025, la operación industrial generó un volumen total de 48.546 cajas procesadas y 63,9 toneladas.**

### LÍNEA DE PAPAS

### MIX DE VEGETALES (ROOTS)

### LÍNEA FRUTAL



Chips de papas con Sal de Mar



Chips de papas con Ajo y Albahaca



Chips de papas con Merkén



Chips de Crema Ciboulette



Mix de papas, camotes, zanahorias y betarragas



Mix de camotes, manzanas y zanahoria



Mix de camotes y betarragas



Mix de manzanas rojas y manzanas verdes



## Ventas

(NCG 6.2 ii)

La totalidad de la producción generada por la unidad se destina al mercado nacional. Durante 2025, la unidad registró ingresos por ventas totales de US\$571.000, equivalentes a un volumen comercializado de **48.546 cajas**.

### ■ VENTAS POR PRODUCTO 2025:

PRODUCTO	SEGMENTO DE NEGOCIO	UNIDAD	US\$	VOLUMEN	MEDIDA
Snacks vegetales	Snacks	Flip	\$571.000	48.546	Cajas

Flip participa en la categoría de snacks del mercado de consumo masivo, un segmento altamente competitivo en el que convive con actores consolidados de la industria y marcas propias de las principales cadenas de supermercados. En este contexto, la estrategia comercial se orientó a ampliar la cobertura de distribución y fortalecer la presencia de la marca en nuestros distintos canales de venta:

#### Canal Retail:

Se consolidó el ingreso a la cadena de supermercados regionales, Walmart y Cencosud, asegurando la presencia de la marca en las principales plazas del país, con nuevas catalogaciones de salar en Líder y Jumbo. También se incluye Flip en Líder Express de Walmart.

#### Canal Impulso y Conveniencia:

Se expandió la presencia en tiendas de conveniencia y puntos de venta estratégicos de alto tráfico, orientados al consumo individual, con nuevas inclusiones de SKUs y mayor cobertura principalmente en PRONTO.

#### Food Service e Industrial:

Se mantuvo la atención a clientes institucionales, hoteles y restaurantes que incorporan snacks de origen vegetal en su oferta, como en la aerolínea Jetsmart, cafeterías y tiendas de Sodexo.

**Durante 2025, esta unidad de negocio alcanzó un crecimiento en ventas del 150% respecto al año anterior.**

# Innovación y diferenciación

(NCG 3.1 v)

## Tecnología

El eje central de la operación es el uso de su tecnología de procesamiento patentada, la cual permite la fabricación de chips con hasta un 65% menos de grasa en comparación a productos equivalentes en el mercado.

Este proceso permite conservar las características físicas de las materias primas, como su textura y sabor, manteniendo una producción mecanizada en cada lote.

También se realizó una estandarización corporativa (ERP), con la migración exitosa del sistema central hacia SAP S/4HANA tanto para Agrifood, como otras unidades y plataformas comerciales.

## Sostenibilidad

La estrategia de abastecimiento de la unidad fomenta la vinculación con proveedores agrícolas locales, consolidando una cadena de suministro sustentada en su totalidad por productores nacionales.

Reciclaje de envases. Estas acciones aseguran que los procesos productivos operen en estricta línea con las exigencias regulatorias y los compromisos de sostenibilidad de la compañía.

Todos estos esfuerzos se reflejaron en 2024 con la obtención de la certificación internacional como Empresa B para la marca Flip, convirtiéndose en la primera marca de Nutrisco en alcanzar este estándar.

Esta certificación marca un paso relevante en la forma en que la unidad gestiona su operación, al incorporar de manera sistemática criterios sociales, ambientales y de gobernanza en la toma de decisiones. En la práctica, esto se traduce en la implementación de procesos orientados al bienestar de los trabajadores, la transparencia en la gestión y el control de los impactos ambientales asociados a la producción.

Asimismo, la operación considera medidas vinculadas a la eficiencia en el uso de recursos, incluyendo

energía y agua, junto con el cumplimiento de estándares asociados a una cadena de valor responsable. De este modo, la certificación se integra como parte del marco de gestión de la unidad, acompañando su desarrollo bajo parámetros definidos y medibles.





## Certificaciones y calidad

La gestión operativa de la filial está respaldada por certificaciones que abarcan desde la inocuidad alimentaria hasta el desempeño corporativo integral:



**Empresa B:**  
Certifica el cumplimiento de estándares auditados en desempeño social y ambiental, transparencia corporativa y responsabilidad legal, validando el compromiso de la filial con el desarrollo de una economía inclusiva y equitativa.



**NCh2861:2004 HACCP:**  
Estándar que garantiza el cumplimiento de estrictos protocolos de seguridad sanitaria e inocuidad alimentaria en la planta de procesamiento.

**Sello Vegano y Libre de Gluten:**  
Garantías de formulación que aseguran productos aptos para población celíaca, libres de ingredientes de origen animal y sin testeos en animales, respondiendo a los requerimientos de dietas específicas.

## Calidad e inocuidad

La operación productiva se rige por las resoluciones sanitarias del Ministerio de Salud, la Ley de Etiquetado de Alimentos y la normativa ambiental aplicable.

El modelo de calidad se basa en cuatro ejes:

### 1 SUPERVISIÓN EN LÍNEA:

Control sistemático en las líneas de Quilicura para monitorear atributos físicos e inocuidad en cada lote de producción.

### 2 CULTURA DE INOCUIDAD:

Programas de formación continua dirigidos a los colaboradores para asegurar la correcta ejecución de los protocolos de seguridad alimentaria.

### 3 AUDITORÍA:

Ejecución periódica de validaciones internas y externas a los procesos productivos.

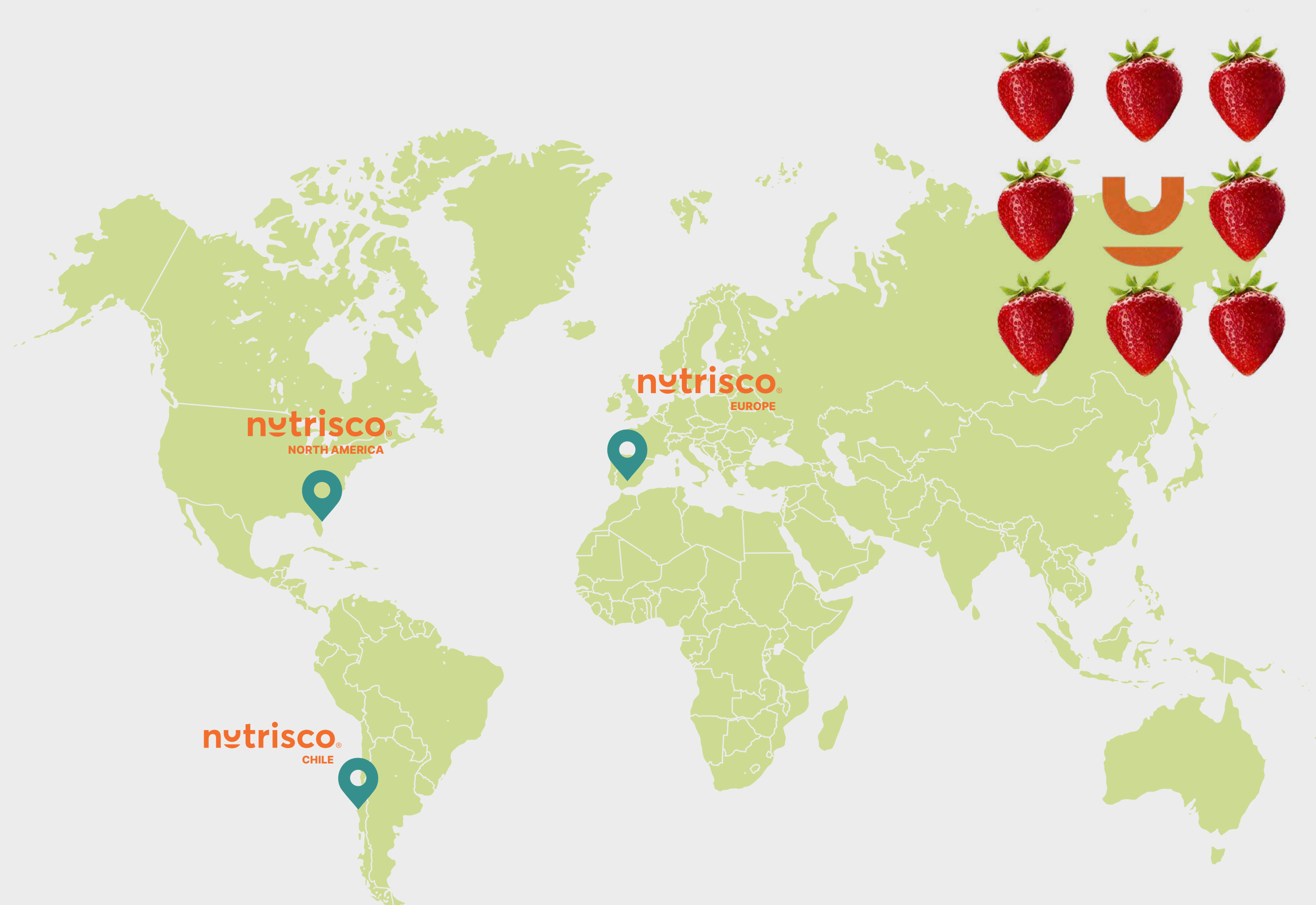
### 4 CONEXIÓN CON EL CONSUMIDOR:

Gestión de requerimientos a través de canales formales de retroalimentación, facilitando el ajuste oportuno de los procesos.

La operación mantiene sistemas que permiten asegurar la trazabilidad completa de sus 12 líneas de productos, desde la recepción de materias primas hasta su distribución. Durante 2025 la filial no registró retiros de productos del mercado.

# Plataformas comerciales

Nuestras plataformas comerciales representan el brazo estratégico de distribución y conexión con el mercado global. A través de ellas, Nutrisco no solo moviliza sus productos propios, sino que gestiona marcas líderes y asegura que la oferta llegue con eficiencia a los consumidores en Chile, Norteamérica y Europa.





Es el motor de nuestra distribución nacional, encargada de comercializar productos para consumo humano y mascotas, además de representar marcas líderes a nivel global.

### Perfil corporativo y operacional

La principal actividad de las plataformas consiste en la **comercialización y venta de productos**, la representación de marcas y la distribución de sus líneas. Su alcance geográfico abarca la zona comprendida **desde Arica hasta Concepción**, operando principalmente a través de los canales de **retail, tradicional y food service**.

El portafolio gestionado incluye tanto marcas propias como representadas, destacando **San José, Fisherman, Colorado, Cook Green, LiveMore y Flip**, junto con licencias globales como Nature Valley, Häagen-Dazs, Old El Paso y Betty Crocker. En el mercado nacional, la empresa coexiste con actores relevantes de la industria, tales como ICB, Carozzi, Camanchaca y Bidfood.

Toda la operación se rige bajo el **Reglamento Sanitario de los Alimentos**, además de la normativa ambiental, laboral y de seguridad vigente. Para asegurar el cumplimiento de estos estándares, la compañía es fiscalizada por el Servicio de Impuestos Internos (SII), Sernapesca, la Seremi de Salud, Aduanas de Chile, el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), la Inspección del Trabajo y las municipalidades correspondientes. Asimismo, participa de manera activa en los gremios de la **Cámara de Comercio de Santiago y AB Chile**.

### Tecnología

Como habilitador esencial de esta cultura de innovación, la compañía ha consolidado una base tecnológica común orientada a modernizar sus operaciones y facilitar una toma de decisiones más integrada.

Se realizó una estandarización corporativa (ERP), con la migración exitosa del sistema central hacia SAP S/4HANA tanto para Nutrisco Chile, como otras unidades y plataformas comerciales.



Esta modernización estructural permea directamente hacia la cadena de valor y el trabajo en terreno de las distintas unidades de negocio.

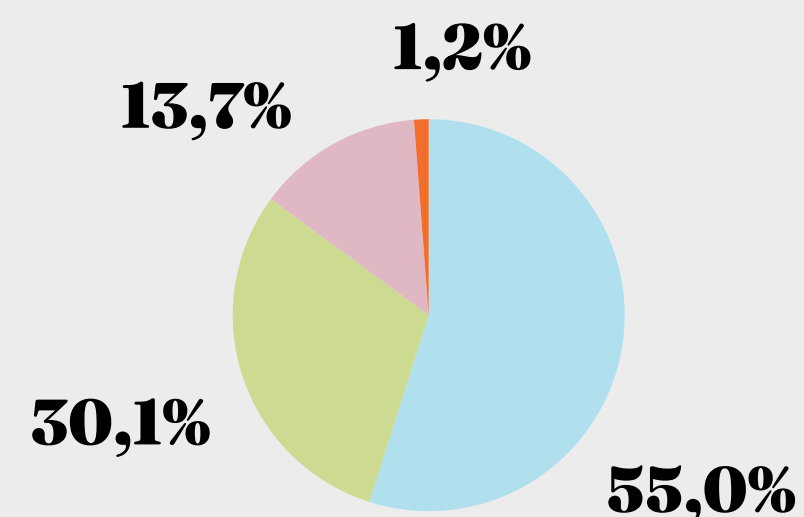
Hubo una optimización de los procesos de distribución con WMS SAP y enrutamiento de última milla con Drivin. Además, se desplegó una nueva app móvil que asegura la venta en terreno de punta a punta, incluso en zonas de baja conectividad.

## Ventas y desempeño comercial

(NCG 6.2 ii y 6.2 iv)

Contamos con una infraestructura logística de clase mundial que nos permite llegar a **más de 100.000 puntos de venta** en todo el país.

**Durante 2025, la plataforma alcanzó una facturación total de MUS \$88.758, movilizando un volumen de 2.352.961 cajas de producto.**



CANAL	FACTURACIÓN (MUS \$)
Canal moderno (retail)	\$48.792
Canal tradicional	\$26.737
Food Service	\$12.131
Otros canales	\$1.098
TOTAL	\$88.758

En términos de la distribución física comercializada, los principales volúmenes se concentraron en las siguientes categorías:

CATEGORÍA	Volumen comercializado	Unidad de medida
Seafood	1.937.120	Cajas
Agrifood	165.400	Cajas
Snacks	39.017	Cajas

**25.000 m<sup>2</sup>**  
de bodegas operativas, con áreas especializadas para congelados (7.500 m<sup>2</sup>) y refrigerados (2.500 m<sup>2</sup>).

**100.000**  
puntos de venta abastecidos a lo largo de Chile.

**6.356**  
clientes activos al cierre de 2025.

IDENTIFICAMOS DOS SOCIOS COMERCIALES QUE REPRESENTAN, INDIVIDUALMENTE, MÁS DEL 10% DEL TOTAL DE LAS VENTAS EFECTUADAS EN EL PERIODO:

**WALMART**  
**28%**

**SMU**  
**10%**



Estados Unidos representa uno de los mercados de alimentos más grandes del mundo (~USD 1,5 trillones), concentrando cerca del 20–25% del consumo global, con categorías clave como frozen y seafood altamente desarrolladas y competitivas. En este contexto, nuestra plataforma en Estados Unidos es fundamental para la penetración de nuestros productos de valor agregado, así como para posicionarnos como un actor global con presencia local.

Actúa como el nexo comercial clave para las exportaciones de las unidades de Seafood y Agrifood hacia Norteamérica, y también como una fuente relevante de insights para la innovación y desarrollo de nuevos productos. Estos esfuerzos se han canalizado, en parte, a través de LiveMore Superfoods, empresa con base en California adquirida por el grupo en 2024, que se administra desde Nutrisco North America y que actúa como punta de lanza para el desarrollo de nuevas propuestas de valor y el fortalecimiento de la relación con clientes.

## Perfil corporativo y operacional

Nutrisco North America ha logrado expandir de manera sostenida el portafolio comercializado en Estados Unidos.

En el segmento Seafood, ha impulsado el crecimiento de productos bajo la marca San José y marcas privadas, tanto en conservas como en congelados. Asimismo, ha avanzado en la incorporación de productos de mayor valor agregado, destacando la centolla y la trucha. En este último caso, se estableció un acuerdo con Caleta Bay para la comercialización exclusiva de sus productos en Estados Unidos, lo que ha permitido desarrollar capacidades logísticas diferenciadas, incluyendo transporte aéreo para productos frescos.

En el segmento Agrifoods, Estados Unidos se ha consolidado como el mercado más relevante para el negocio de frutas congeladas. En esta área destaca el crecimiento de LiveMore Superfoods, compañía adquirida en 2024, que ha logrado una expansión

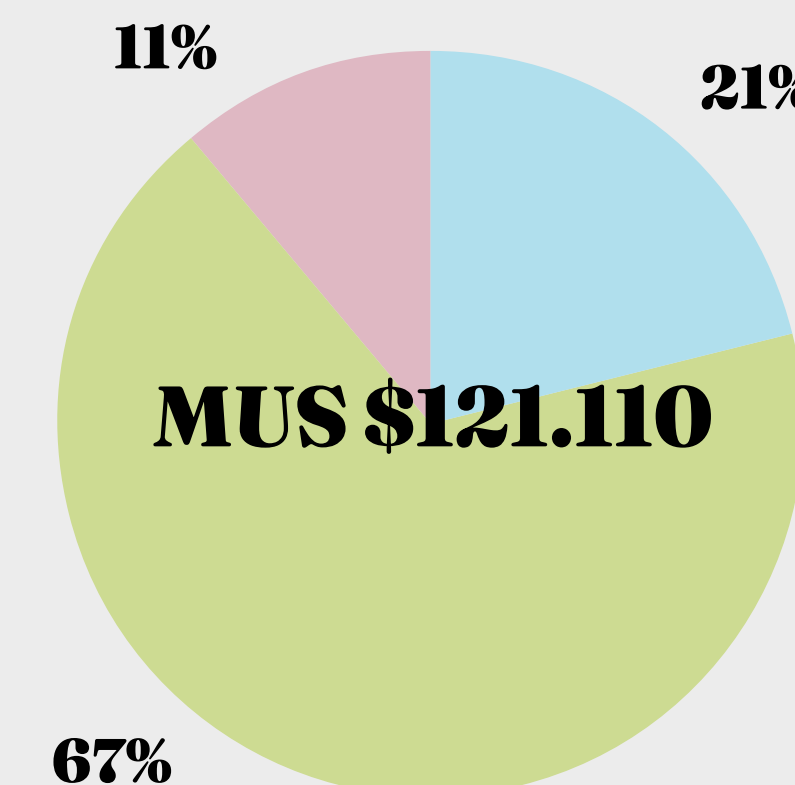
significativa mediante el fortalecimiento de su distribución en clientes como Costco y Walmart, así como a través del desarrollo de innovación funcional, incorporando productos como smoothies con proteína y fruta cubierta en chocolate.

El objetivo de esta oficina comercial es el abastecimiento de clientes minoristas (retail) y de food service, proporcionando un portafolio de frutas congeladas y productos del mar originados en las operaciones de Nutrisco en Chile y el mundo.

## Ventas y desempeño comercial

Durante 2025, la plataforma consolidó su rol facilitador gestionando operaciones comerciales que fortalecieron la presencia de nuestras marcas en el mercado norteamericano:

### VENTAS M USD:



● Seafood ● Agrifood ● LiveMore

## nutrisco. EUROPE

Ubicada estratégicamente en **Vigo, España**, esta oficina actúa como nuestro puente comercial para acceder y consolidar nuestra presencia en los mercados más sofisticados de **Europa y Oriente Medio**.

El objetivo de esta oficina comercial contempla la **compra, venta, importación, exportación y comercialización de productos del mar** (en diversos formatos como conservas, congelados y frescos), así como la distribución de **productos alimenticios agrícolas** (frutas y verduras).

La oficina gestiona comercialmente marcas propias del grupo (**Orizon, Fiordosur, Valle Frío**), junto con el desarrollo de marcas privadas para clientes distribuidores.

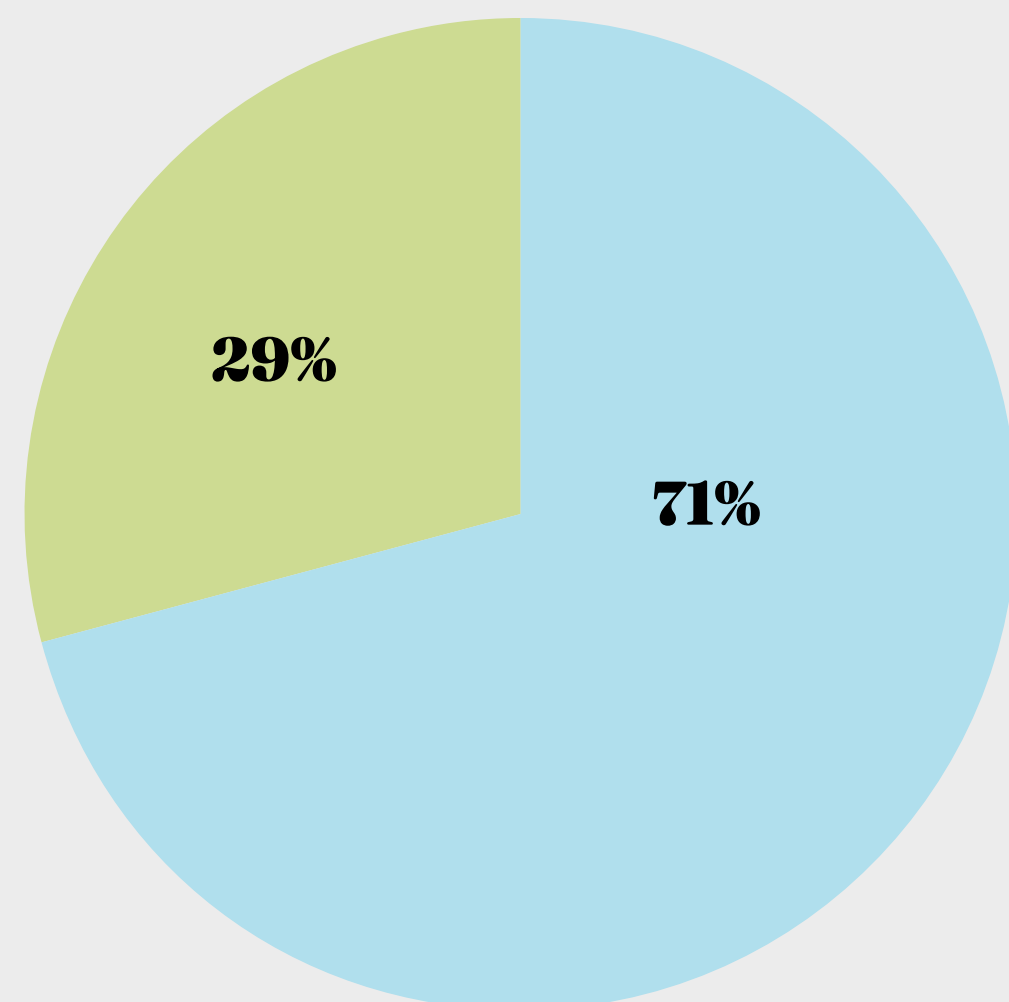


## Ventas y desempeño comercial

(NCG 6.2 ii)

La facturación total del mercado europeo, alcanzó los **MUS\$ 19.723** en 2025.

### ■ VENTAS M USD:



● Seafood ● Agrifood

## Certificaciones y calidad

Para operar en los exigentes mercados europeos, Nutrisco Europa cumple con rigurosos estándares de seguridad y sostenibilidad:



### MSC Cadena de Custodia:

Certifica que nuestros productos provienen de pesquerías sostenibles y bien gestionadas.



### RGSEAA y AESAN:

Cumplimiento con el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos, y con la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición.



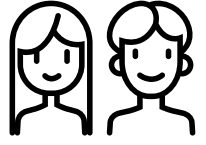


# 04. Personas



# Personas y SST en una mirada

DOTACIÓN CIERRE 2025

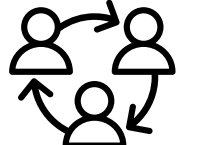


**2.688**  
TOTAL

↓

**1.235**  
C. INDEFINIDO

**1.453**  
C. EVENTUAL



**4,7%**

FUE LA ROTACIÓN VOLUNTARIA DEL C. INDEFINIDO

**360** →

PERSONAS participaron en la co-construcción de la cultura organizacional



**29%**  
C. INDEFINIDO

**1,7%**

TASA DE ACCIDENTABILIDAD AL CIERRE DE 2025

↓

DISMINUYÓ UN **35,8%** respecto a 2024




**2.882**

PERSONAS PARTICIPARON EN INSTANCIAS DE CAPACITACIÓN

**26.455**

HORAS EN TEMAS DE SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

**30.836**

HORAS EN OTRAS TEMÁTICAS




# Gestión del talento y cultura:

## Potenciando el ecosistema Nutrisco

Durante 2025, la gestión de personas en Nutrisco se centró en consolidar una identidad organizacional integrada, alineada con el propósito: **“Impulsamos una mejor nutrición para que disfrutes tu vida”**.

Bajo un modelo operativo de ecosistema de empresas, se definió un marco estratégico y cultural común, fortaleciendo la articulación entre las distintas unidades de negocio para que compartan un mismo propósito, mientras mantienen su autonomía operativa.

### 1 UNA CULTURA CREADA PARTICIPATIVAMENTE

El periodo destacó por un proceso de diagnóstico y construcción estratégica que involucró a más de **360 personas** de todos los niveles de la organización, incluyendo integrantes del Directorio, la alta gerencia, jefaturas, profesionales, administrativos y operarios en Chile, Estados Unidos y España.

A través de talleres, entrevistas, focus groups y conservaciones de equipo, se recogieron distintas perspectivas con el objetivo de sentar las bases de la cultura, asegurando que el propósito y los principios fueran representativos de la realidad global.

### 2 DESPLIEGUE ESTRATÉGICO: COMUNICACIÓN E INSTALACIÓN

Para facilitar la incorporación del marco cultural en la gestión diaria, se implementó un plan de despliegue estructurado en dos ámbitos.

#### A. DIFUSIÓN Y ALINEAMIENTO:



##### Capacitación de líderes:

Se realizaron instancias de presentación y alineamiento dirigidas a líderes de la organización, quienes posteriormente actuaron como facilitadores del proceso con sus respectivos equipos.



##### Almuerzos de lanzamiento del propósito:

Se realizaron encuentros de lanzamiento en distintas ubicaciones de la compañía — Porvenir, Romeral, Santiago, Biobío, Aysén, Coquimbo y Miami— con el objetivo de compartir el propósito corporativo y fortalecer el sentido de pertenencia entre las distintas operaciones.

#### B. GOBERNANZA Y SOSTENIBILIDAD CULTURAL:

Para asegurar la sostenibilidad del proceso, se estableció una estructura de trabajo compuesta por:



##### Comité de Cultura:

Integrado por gerentes y subgerentes responsables de definir iniciativas de despliegue y promover mejores prácticas.

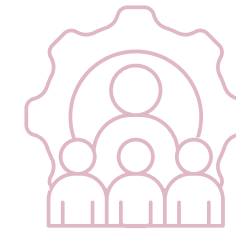


##### Embajadores de Cultura:

Se identificaron líderes en las distintas ubicaciones para promover la aplicación de los principios culturales en la operación diaria.

### 3 PROGRAMAS DE DESARROLLO Y LIDERAZGO

Para fortalecer una ejecución consistente en todos los niveles, se impulsaron programas de desarrollo orientados a fortalecer el liderazgo y asegurar el despliegue de la identidad corporativa. Estas instancias permitieron movilizar a los equipos hacia una visión común. Entre las principales iniciativas destacan:



**Liderazgo y gestión del cambio:** Dirigido al equipo ejecutivo, este programa entregó herramientas para abordar los desafíos asociados a la gestión de equipos y procesos de transformación organizacional.



**Talleres de alineamiento cultural:** Participaron **164 líderes** intermedios, incluyendo integrantes del Comité de Cultura, embajadores culturales y miembros del equipo de Personas y SST.

Como parte de la metodología, se incorporó un **“Juego Cultural”**, que facilitó la reflexión práctica sobre el propósito y los principios culturales, fortaleciendo su comprensión y aplicación en el trabajo cotidiano.

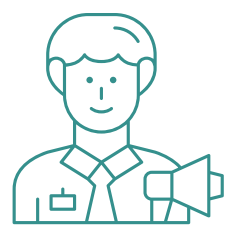


## 4 PROGRAMA "PROTAGONISTAS": CONEXIÓN CON EL TERRENO

Con el objetivo de fortalecer la conexión entre liderazgo y operación, durante 2025 se desarrolló el programa "Protagonistas", orientado a acercar a los líderes a las dinámicas reales del negocio y a promover una comprensión más directa de los desafíos operacionales y comerciales:



**Protagonistas en la operación:** Gerentes y subgerentes trabajaron turnos completos junto a operarios, con el objetivo de comprender de primera fuente los procesos productivos e identificar oportunidades de mejora.



**Protagonistas en la calle:** Con el fin de comprender la experiencia del cliente en el punto de venta y fortalecer la ejecución comercial, se realizaron actividades como "Promotor por un día" (para las marcas San José y Flip) y "Huracán Flip".



## 5 APROPIACIÓN CULTURAL Y PARTICIPACIÓN CREATIVA

Como parte del despliegue, también se promovieron instancias de participación activa de las personas. Entre ellas destacó el concurso **“Nuestros principios en acción”**, en el que equipos de distintas áreas compartieron experiencias vinculadas con la aplicación de los principios culturales en su trabajo cotidiano y las plasmaron en videos en formato de reel.



# Equipo, estructura global y evolución

## Dotación por empresa

Al 31 de diciembre de 2025, la dotación total de Nutrisco alcanzó 2.688 personas, considerando todas las unidades de negocio y plataformas comerciales.

EMPRESA	Nº	%
ORIZON Seafood	1.674	62,3%
VALLE FRÍO	517	19,2%
NUTRISCO S.A.	170	6,3%
NUTRISCO Chile	159	5,9%
FIORDOSUR Group	148	5,5%
FLIP	10	0,4%
NUTRISCO North America	7	0,3%
NUTRISCO Europe	3	0,1%
TOTAL DOTACIÓN	2.688	100,0%

## Formalidad laboral

(NCG 5.2)

La estructura por contratos permite diferenciar posiciones indefinidas y eventuales, facilitando la gestión de cada temporada y contribuyendo a una operación más ordenada, eficiente y en constante mejora.



	NUTRISCO S.A.			ORIZON Seafood			VALLE FRÍO			FLIP			FIORDOSUR Group			NUTRISCO Chile			NUTRISCO North America			NUTRISCO Europe			TOTAL					
	H	M	TOTAL	H	M	TOTAL	H	M	TOTAL	H	M	TOTAL	H	M	TOTAL	H	M	TOTAL	H	M	TOTAL	H	M	TOTAL	H	M	TOTAL			
Dotación con contrato a plazo indefinido	98	72	170	510	97	607	79	83	162	7	3	10	57	60	117	91	68	159	5	2	7	2	1	3	849	386	1.235			
Dotación con contrato a plazo fijo	0	0	0	353	443	796	28	29	57	0	0	0	12	12	24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	393	484	877			
Dotación con contrato por obra o faena	0	0	0	82	189	271	97	201	298	0	0	0	5	2	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	184	392	576			
<b>Total</b>	<b>98</b>	<b>72</b>	<b>170</b>	<b>945</b>	<b>729</b>	<b>1.674</b>	<b>204</b>	<b>313</b>	<b>517</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>74</b>	<b>74</b>	<b>148</b>	<b>91</b>	<b>68</b>	<b>159</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>1.426</b>	<b>1.262</b>	<b>2.688</b>			
<b>TOTAL DOTACIÓN</b>				<b>170</b>			<b>1.674</b>			<b>517</b>			<b>10</b>			<b>148</b>			<b>159</b>			<b>7</b>			<b>3</b>			<b>2.688</b>		

**62%** TRABAJA EN ORIZON SEAFOOD

**46%** C. INDEFINIDO SE CONCENTRA EN POSICIONES QUE DAN CONTINUIDAD AL NEGOCIO ENTRE TEMPORADAS

**4,7%** ROTACIÓN VOLUNTARIA DE C. INDEFINIDO.

**17,4%** ROTACIÓN TOTAL

# Diversidad, Equidad e Inclusión

(NCG 3.1 vi)

En Nutrisco promovemos entornos de trabajo basados en el respeto, la igualdad de oportunidades y la valoración de la diversidad.

Nuestra gestión de personas busca asegurar que los procesos de selección, desarrollo y compensación se basen en criterios objetivos y de mérito, contribuyendo a la formación de equipos multidisciplinarios capaces de responder a los desafíos de una industria global.



## Dotación por cargo y género

(NCG 5.1.1)

CATEGORÍA DE CARGO	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Alta Gerencia	9	3	12
Gerencia	43	15	58
Jefatura	92	58	150
Otros profesionales	208	90	298
Otros técnicos	139	51	190
Operario	784	926	1.710
Fuerza de venta	45	14	59
Administrativo	101	102	203
Auxiliar	5	3	8
<b>TOTAL</b>	<b>1.426</b>	<b>1.262</b>	<b>2.688</b>

LA COMPOSICIÓN DE LA DOTACIÓN MUESTRA UNA DISTRIBUCIÓN EQUILIBRADA, DESTACANDO QUE EL 54% DEL CARGO OPERARIO SON MUJERES

**53%**  
HOMBRES

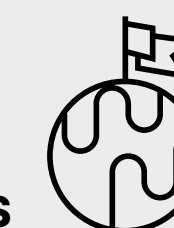
**47%**  
MUJERES

## Dotación por nacionalidad

(NCG 5.1.2)

NACIONALIDAD	CANTIDAD DE PERSONAS	% DE LA DOTACIÓN
Chilena	2.561	95,3%
Venezolana	66	2,5%
Haitiana	23	0,9%
Colombiana	16	0,6%
Argentina	5	0,2%
Peruana	5	0,2%
Ecuatoriana	4	0,2%
Otras nacionalidades	8	0,3%
<b>TOTAL</b>	<b>2.688</b>	<b>100%</b>

**4,7%**  
EXTRANJEROS



## Dotación por rango de edad

(NCG 5.1.3)

	MENOS DE 30 AÑOS	ENTRE 30 Y 40 AÑOS	ENTRE 41 Y 50 AÑOS	ENTRE 51 Y 60 AÑOS	ENTRE 61 Y 70 AÑOS	MÁS DE 70 AÑOS	TOTAL
Alta Gerencia	0	1	5	5	1	0	12
Gerencia	0	16	25	14	3	0	58
Jefatura	7	54	41	33	15	0	150
Otros profesionales	38	131	49	45	35	0	298
Otros técnicos	29	54	47	36	24	0	190
Operario	371	501	340	302	189	7	1,710
Fuerza de venta	6	15	20	14	4	0	59
Administrativo	39	86	40	24	14	0	203
Auxiliar	0	1	1	3	2	1	8
<b>TOTAL</b>	<b>490</b>	<b>859</b>	<b>568</b>	<b>476</b>	<b>287</b>	<b>8</b>	<b>2.688</b>



**32%**

CORRESPONDE AL RANGO ENTRE 30 Y 40 AÑOS

## Dotación por antigüedad laboral

(NCG 5.1.4)

La composición de la dotación refleja tanto el crecimiento de la compañía como la naturaleza estacional de parte de sus operaciones. En términos globales, 69% de la dotación total registra una antigüedad inferior a tres años. Al mismo tiempo, dentro de las personas con contrato indefinido, 67% presenta una antigüedad superior a tres años, lo que evidencia permanencia en las posiciones que aportan continuidad al negocio.

	MENOS DE 3 AÑOS	ENTRE 3 Y 6 AÑOS	MÁS DE 6 Y MENOS DE 9 AÑOS	ENTRE 9 Y 12 AÑOS	MÁS DE 12 AÑOS	TOTAL
Alta Gerencia	4	4	0	2	2	12
Gerencia	18	24	3	4	9	58
Jefatura	53	48	13	8	28	150
Otros profesionales	118	102	14	14	50	298
Otros técnicos	82	46	6	16	40	190
Operario	1.445	102	24	33	106	1.710
Fuerza de venta	26	29	3	0	1	59
Administrativo	110	51	7	14	21	203
Auxiliar	4	1	0	0	3	8
<b>Total</b>	<b>1.860</b>	<b>407</b>	<b>70</b>	<b>91</b>	<b>260</b>	<b>2.688</b>

**67%**

DEL C. INDEFINIDO TIENE UNA ANTIGÜEDAD SUPERIOR A 3 AÑOS



## Personas con discapacidad

(NCG 5.1.5)

Al cierre de 2025, **30 personas en situación de discapacidad** forman parte de la organización, equivalente al **1,1% de la dotación total**.

	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Alta Gerencia	0	0	0
Gerencia	0	0	0
Jefatura	1	1	2
Otros profesionales	1	0	1
Otros técnicos	4	1	5
Operario	11	7	18
Fuerza de venta	0	0	0
Administrativo	1	3	4
Auxiliar	0	0	0
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>30</b>



## Adaptabilidad laboral

(NCG 5.3)

Se registraron **4 pactos de adaptabilidad laboral para trabajadores con responsabilidades familiares**, lo que refleja avances acotados, pero concretos en mecanismos que favorecen la conciliación entre vida laboral y personal. Dada la naturaleza industrial de nuestras operaciones, la adaptabilidad solo se puede realizar en algunos roles administrativos.

	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Dotación con jornada ordinaria de trabajo	1.424	1.260	2.684
Dotación con jornada a tiempo parcial	0	0	0
Dotación con pactos de adaptabilidad laboral para trabajadores con responsabilidades familiares	2	2	4
<b>Total</b>	<b>1.426</b>	<b>1.262</b>	<b>2.688</b>



## Equidad laboral

(NCG 5.4.1)

En Nutrisco promovemos la igualdad de oportunidades y la no discriminación a través de políticas, procesos y controles orientados a resguardar decisiones objetivas en materia de compensación, entornos laborales respetuosos y selección.

### 1. EQUIDAD INTERNA Y COMPENSACIONES:

La equidad interna y la reducción de la discrecionalidad se fundamentan en una política de compensaciones basada en la metodología global HAY. Este sistema se sustenta en criterios técnicos, que permiten evaluar los cargos según su responsabilidad, complejidad y aporte al negocio.

El modelo se implementa a través de tres pilares:

**Estandarización transversal:** Consiste en la definición de escalas salariales únicas para todos los negocios, estructuradas en grados y zonas, basadas en información de mercado, lo que permite ser competitivos con el contexto en el que opera cada negocio.

**Meritocracia transparente:** El crecimiento salarial se vincula al desempeño y posicionamiento en la banda, sobre la base de criterios técnicos, en lugar de negociaciones subjetivas.

**Gobernanza colegiada:** Los movimientos salariales se someten a un flujo de validación que involucra múltiples niveles de aprobación (jefatura, Personas y SST, gerencias corporativas), lo que permite la toma de decisiones técnicas e imparciales.

### 2. AMBIENTES DE RESPETO E INCLUSIÓN:

La compañía implementa medidas orientadas a resguardar entornos laborales basados en el respeto y la no discriminación, incluyendo canales de denuncia evaluaciones periódicas del ambiente laboral –de acuerdo a lo estipulado por la legislación vigente como la aplicación de encuesta CEAL-SM)– y acciones de mejora continua.

Las acciones destinadas a fortalecer estos entornos considera la implementación del manual de buen trato y protocolos de prevención de acoso y violencia incluidos en nuestros Reglamentos Internos de Orden, Higiene y Seguridad.

### 3. SELECCIÓN OBJETIVA:

Los procesos de selección se apoyan en criterios técnicos de evaluación y, cuando corresponde, en consultoras especializadas, con el propósito de reducir sesgos y fortalecer la objetividad en la identificación de candidatos.



## Brecha Salarial

(NCG 5.4.2)

La estructura remuneracional de Nutrisco refleja una baja brecha salarial de género en sueldo fijo entre hombres y mujeres en las distintas unidades de negocio y plataformas comerciales.

Durante 2025, la media del indicador alcanzó 91% y la mediana 98%. En esta metodología, 100% representa ausencia de brecha, por lo que estos resultados reflejan una alta cercanía entre las remuneraciones fijas de hombres y mujeres.

El análisis se presenta por categoría de cargo y excluye Alta Gerencia y Gerencia por razones de confidencialidad.

**91%** MEDIA BRECHA SALARIAL 2025 **98%** MEDIANA BRECHA SALARIAL 2025

### ■ MEDIA Y MEDIANA DE BRECHA SALARIAL 2025:

	% MEDIA	% MEDIANA
Alta Gerencia / Gerencia*	NA	NA
Jefaturas	92%	92%
Otros profesionales	94%	110%
Otros técnicos	89%	75%
Operarios	87%	100%
Fuerza de ventas	100%	135%
Administrativos	100%	99%
Auxiliar	67%	74%
<b>Total</b>	<b>91%</b>	<b>98%</b>

\*No se informa por razones estratégicas.

## Libertad de asociación

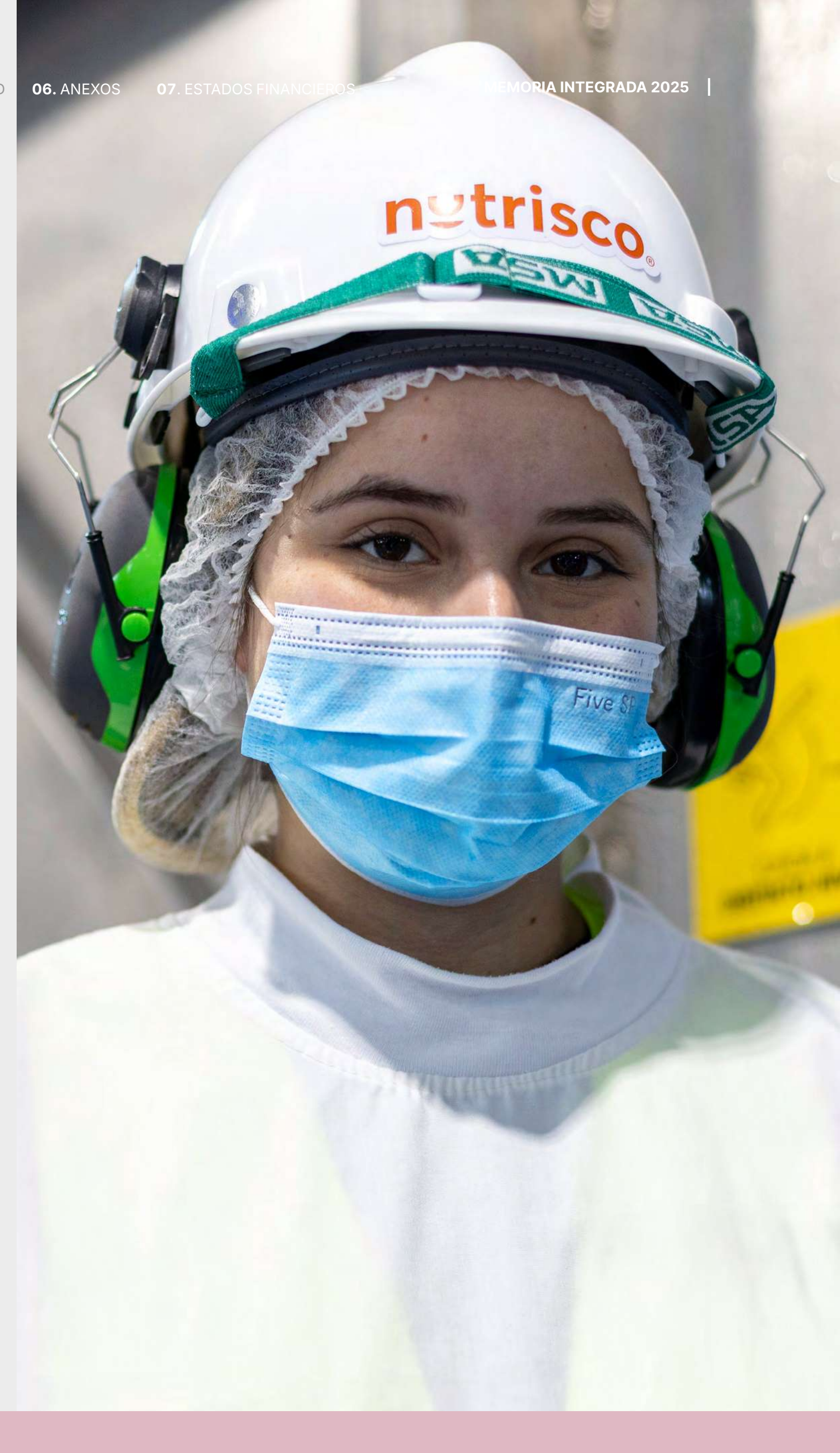
Al cierre del período:



La organización cuenta con:



Durante el 2025, se realizaron dos procesos de negociación colectiva con el Sindicato Eldap S.A. en nuestra operación de **Porvenir** y el Sindicato Orizon S.A. en nuestra planta en **Coquimbo**, los cuales finalizaron con la suscripción de nuevos contratos colectivos.



## Postnatal

(NCG 5.7)

Nutrisco promueve el cumplimiento de la normativa relacionada con la protección de la maternidad y la corresponsabilidad parental. Durante 2025, reportamos el uso de permisos postnatales por parte de hombres y mujeres en distintas categorías de cargo, facilitando la conciliación entre la vida personal y laboral.

A continuación, se detalla el uso de estos permisos:

12

HOMBRES



hicieron uso del permiso postnatal paternal.

41

MUJERES



utilizaron permisos asociados al postnatal.

## Promedio de días utilizados de postnatal

	HOMBRES	MUJERES
	POSTNATAL PATERNAL (5 DÍAS)	DESCANSO MATERNAL POSTNATAL (HASTA 12 SEMANAS DESPUÉS DEL PARTO)
Alta Gerencia	0	0
Gerencia	5	0
Jefatura	0	79
Otros profesionales	5	57
Otros técnicos	5	53
Operario	5	68
Fuerza de venta	0	0
Administrativo	5	84
Auxiliar	0	0
<b>Promedio días</b>	<b>5</b>	<b>68</b>



# Atracción, desarrollo de talentos y beneficios



**Para proyectar la visión de la compañía hacia la sostenibilidad del negocio y la excelencia operativa, se impulsa una propuesta de valor que acompaña a las personas en su trayectoria profesional.**

**Esta gestión integra el reclutamiento del talento, el fortalecimiento de las capacidades y la promoción de entornos que favorezcan el bienestar.**

Bajo este enfoque, la estrategia se despliega a través de procesos de selección y desarrollo que permiten el aprovechamiento del talento en las distintas unidades de negocio.

## Atracción y selección de talento

Durante el 2025, se invirtieron US \$346.864 en servicios de reclutamiento, que se traducen en un total de 3.411 contrataciones, de las cuales 3.187 correspondieron a contratos eventuales. Estos procesos permitieron cubrir necesidades productivas y comerciales en las distintas unidades de negocio, así como incorporar capacidades técnicas en áreas específicas.

	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
C. INDEFINIDO	141	83	224
C. EVENTUAL	1.438	1.749	3.187
<b>TOTAL CONTRATACIÓN</b>	<b>1.579</b>	<b>1.832</b>	<b>3.411</b>

Dentro de lo anterior, se incluye la incorporación de seis profesionales en estamentos gerenciales —4 hombres y 2 mujeres— asegurando la continuidad del liderazgo estratégico para el modelo operativo.

## Formación, capacitación y programas de desarrollo

(NCG 5.8 i y 5.8 iv)

La capacitación continua es parte de nuestra inversión estratégica para asegurar la eficiencia, la seguridad y la actualización de las competencias del equipo. Durante el 2025, el monto total destinado a programas de formación ascendió a \$352.878.130, recursos que se destinaron según las prioridades y requerimientos de las unidades de negocio y plataformas comerciales en Chile, Estados Unidos y Europa.

Las iniciativas se enfocaron en cuatro ámbitos principales:

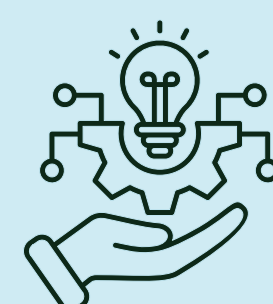
### Excelencia alimentaria y operacional

Se impartieron capacitaciones en calidad e inocuidad, orientadas a garantizar productos seguros y confiables, mediante buenas prácticas operacionales, control de riesgos, trazabilidad, etiquetado y cumplimiento de estándares y certificaciones nacionales e internacionales. En el ámbito operativo, se fortalecieron las capacidades técnicas para avanzar en la excelencia operacional mediante la formación de agentes de cambio y análisis de causa raíz (ACR) en las distintas plantas y centros de distribución.



### Innovación y transformación digital

Con el objetivo de mejorar la eficiencia en los procesos diarios, se desarrollaron capacitaciones en Inteligencia Artificial (IA) potenciando el uso de Gemini en equipos de back office.



### Sostenibilidad, ética y cumplimiento

Durante 2025, se realizó el despliegue del Modelo de Sostenibilidad Corporativo en todas nuestras ubicaciones, el cual actúa como marco para todas las empresas de nuestro ecosistema. Bajo esta mirada integral, se socializaron los ejes que guían nuestro impacto social, ambiental y económico.

En el ámbito de la Ética y el Cumplimiento, se avanzó en la implementación de la Ley Karin a través de la capacitación en protocolos de prevención de acoso y difusión de los canales de denuncia. Asimismo, se reforzaron las competencias en materias de compliance relativas a la prevención de la corrupción y el cumplimiento de normativas específicas, tales como la Ley de Pesca y la Ley de Subcontratación. En la dimensión ambiental, la formación técnica se concentró en la interpretación de la norma ISO 14001, asegurando que cada unidad de negocio cuente con las herramientas necesarias para gestionar sus compromisos de sostenibilidad de manera responsable.

### Gestión comercial y de producto

Para desarrollar capacidades comerciales clave en la oficina comercial de Chile, se implementó el programa Sello del Vendedor Nutrisco, diseñado para estandarizar comportamientos y prácticas de venta en terreno. Esta iniciativa permitió alinear las expectativas de desempeño y asegurar una experiencia de cliente consistente, sentando las bases de un modelo de venta profesional y sostenible que impacta directamente en la cobertura y el relacionamiento estratégico. Complementariamente, el periodo destacó por la ejecución de Diplomados en Gestión de Cuentas Clave (KAM) y talleres de formación en experiencia y prospección de clientes. Asimismo, se realizaron capacitaciones transversales sobre la propuesta de valor de nuestras marcas San José y Flip.



## Alcance y resultados

(NCG 5.8 ii y 5.8 iii)

Al cierre del 2025, el despliegue de los planes de formación permitió alcanzar un total de **30.836 horas de capacitación** lo que representa un promedio de **14,6 horas por persona participante**.



CATEGORÍA DE CARGO	HOMBRES	MUJERES	TOTAL PERSONAS CAPACITADAS*	HORAS TOTALES DE CAPACITACIÓN**
Alta Gerencia	9	3	12	571
Gerencia	42	15	57	2.293
Jefatura	84	51	135	4.128
Otros profesionales	179	79	258	4.407
Otros técnicos	110	40	150	1.939
Operario	606	666	1.272	11.805
Fuerza de venta	41	13	54	3.061
Administrativo	92	78	170	2.608
Auxiliar	3	3	6	24
<b>TOTAL</b>	<b>1.166</b>	<b>948</b>	<b>2.114</b>	<b>30.836</b>

\* El indicador de personas participantes considera trabajadores vigentes al 31 de diciembre de 2025.

\*\* Las horas corresponden a actividades de formación realizadas entre enero y diciembre de 2025 y excluyen horas de Seguridad y Salud en el Trabajo y financiamiento de estudios.

**2.114**

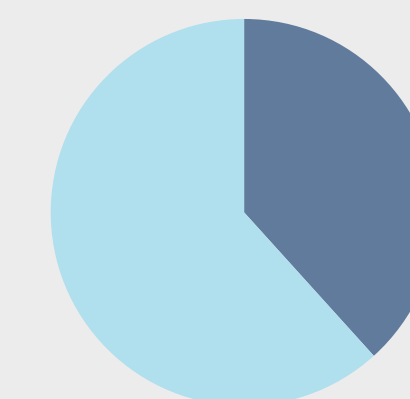
PERSONAS

participaron en instancias de formación.

**38,2%**

HORAS TOTALES

Concentradas por el segmento de operarios.



## Movilidad interna

Durante 2025, **76 personas —51 hombres y 25 mujeres—** accedieron a nuevas oportunidades de desarrollo mediante ascensos o movimientos horizontales. Estos procesos internos representan un avance en la creación de sinergias operativas, asegurando que la experiencia y las capacidades técnicas permanezcan y se potencien dentro de la organización.

## Beneficios

(NCG 5.8)

La propuesta de valor de Nutrisco y sus filiales se orienta al bienestar integral de las personas. Bajo el modelo operativo de ecosistema, la compañía promueve instancias de encuentro y celebraciones de hitos relevantes que contribuyen a fortalecer el sentido de pertenencia.

Para asegurar la pertinencia y sostenibilidad, la estructura de beneficios se gestiona de manera descentralizada, reconociendo la realidad operativa, la historia y los marcos normativos de cada empresa y localidad. Este enfoque permite que cada unidad defina apoyos valorados y técnicamente factibles en su contexto, garantizando la competitividad en sus respectivos mercados, en ámbitos como alimentación, vestuario, movilización, financiamiento de estudios, aportes económicos, entre otros, en función de la naturaleza de cada operación.



# Seguridad y Salud en el Trabajo: Hoja de Ruta 2025-2030

(NCG 5.6)

Durante 2025 se estableció una **hoja de ruta** de Seguridad y Salud en el Trabajo orientada a elevar de forma progresiva el nivel de madurez de la organización. El modelo considera etapas de desarrollo que van desde la estandarización de prácticas y controles, hasta la consolidación de una gestión World Class al 2030.

Para lograr este objetivo adoptamos el modelo ICSI (Instituto de Cultura de Seguridad Industrial, Francia), el cual cuenta con 3 pilares:

## 1. CONFIABILIDAD TÉCNICA

Consiste en asegurar la integridad de los activos críticos mediante estándares de ingeniería, mantenimiento disciplinado y control de riesgos operacionales. Este pilar reduce la variabilidad del proceso, previene fallas y habilita una operación segura y confiable.

## 2. SISTEMAS DE GESTIÓN

Se estructura la gestión de seguridad a través de procesos simples, medibles y auditables, que aseguran consistencia en la ejecución. La estandarización, el seguimiento de indicadores y la mejora continua permiten una toma de decisiones informada y oportuna.

## 3. FACTORES HUMANOS Y ORGANIZACIONALES

Se desarrollan capacidades organizacionales que fortalecen el liderazgo, la toma de decisiones en terreno y la cultura de seguridad. Promoviendo comportamientos consistentes con el riesgo, alineando a las personas con los objetivos operacionales y de seguridad.

### ■ HOJA DE RUTA

# 2025

## DESAFÍO: ESTÁNDAR

Estandarizar y Nivelar en Seguridad a toda la organización.

**Foco:** Nivelar empresas

Estándar	10,1 ≤ IF ≤ 20	100 ≤ IG ≤ 500
----------	----------------	----------------

- IF: Índice de frecuencia
- IG: Índice de gravedad

# 2026

## DESAFÍO: ESTÁNDAR

Consolidar los procesos en SST, avanzar en tecnologías y certificaciones.

**Foco:** Consolidar empresas

Estándar	10,1 ≤ IF ≤ 20	100,1 ≤ IG ≤ 500
----------	----------------	------------------

# 2027

## DESAFÍO: SUPERIOR

**Foco:** Hitos de Certificación Nivel Excelencia (45.000)

Superior	1,1 ≤ IF ≤ 10	10,1 ≤ IG ≤ 100
----------	---------------	-----------------

# 2030

## DESAFÍO: WORLD CLASS

**Foco:** Mejora continua

WORLD CLASS	0 ≤ IF ≤ 1	0 ≤ IG ≤ 10
-------------	------------	-------------

### OBJETIVO

CLASIFICACIÓN	ÍNDICE DE FRECUENCIA	ÍNDICE DE GRAVEDAD
WORLD CLASS	0 ≤ IF ≤ 1	0 ≤ IG ≤ 10
SUPERIOR	1,1 ≤ IF ≤ 10	10,1 ≤ IG ≤ 100
ESTÁNDAR	10,1 ≤ IF ≤ 20	100,1 ≤ IG ≤ 500
ALERTA	20,1 ≤ IF ≤ 100	500,1 ≤ IG ≤ 1000
NO ACEPTABLE	100,1 ≤ IF ≤ y más	1000,1 ≤ IG ≤ y más

Fuente: Indicadores Industriales Nacional / Internacional

## Avances por Pilar

### 1 CONFIABILIDAD TÉCNICA: CONDICIONES PARA UNA OPERACIÓN SEGURA

Se avanzó en la seguridad de las instalaciones, equipos y procesos críticos, incorporando criterios técnicos en la gestión de riesgos y estandarizando prácticas de mantenimiento.



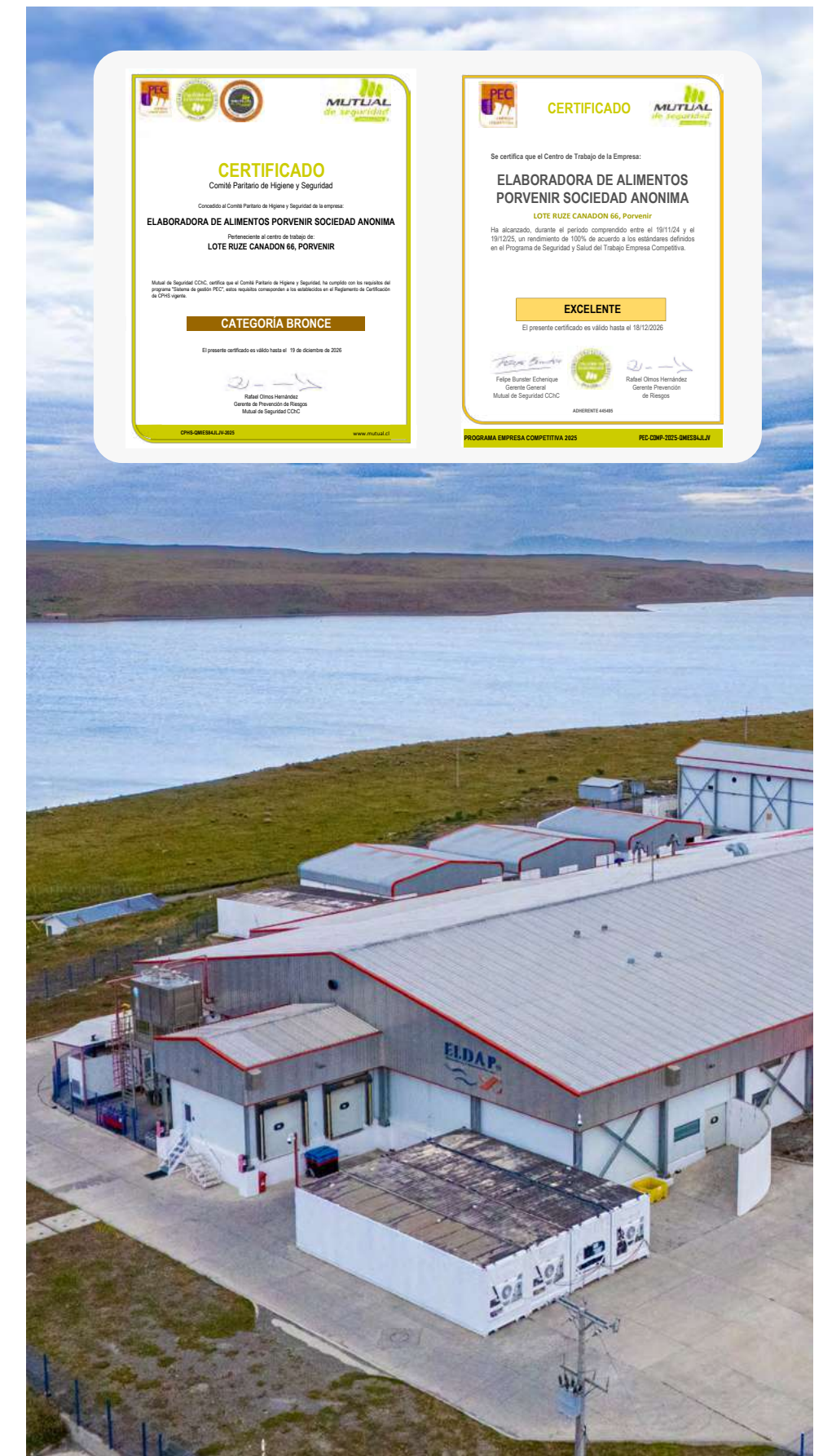
**Este enfoque permitió fortalecer la continuidad del negocio, reduciendo la exposición a eventos críticos y mejorando la confiabilidad de los procesos.**

### 2 SISTEMA DE GESTIÓN: CONTROL, CUMPLIMIENTO Y CONSISTENCIA.

Se consolidó el sistema de gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, avanzando en la estandarización de procesos, la actualización de matrices de riesgo, el fortalecimiento de auditorías y la incorporación de herramientas que mejoran la trazabilidad y el control.

**Lo anterior, permite asegurar la consistencia en la gestión, cumplimiento normativo y mejora continua; facilitando una operación alineada a estándares y exigencias crecientes.**

Así quedó demostrado en Porvenir, planta que obtuvo la certificación PEC (Programa de Empresas Certificadas) - Nivel Competitiva de su Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, como resultado de un proceso desarrollado durante todo el 2025, que permitió fortalecer sus estándares en materia de prevención y cuidado de las personas.



### 3 FACTORES HUMANOS Y ORGANIZACIONALES: EL MOTOR DE LA SEGURIDAD

La gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo se sostiene en una cultura preventiva, donde el liderazgo, el autocuidado y la responsabilidad compartida forman parte de la manera de trabajar.

Se capacitó a 2.882 colaboradores propios (c. indefinido y eventual) y 1.862 contratistas, registrando 26.455 y 2.269 horas de formación respectivamente, fortaleciendo la gestión preventiva en todos los niveles de la organización. Además, se destaca la implementación de la Inducción de Seguridad y Salud en el Trabajo para nuevos trabajadores vía cápsulas digitales.

Asimismo, se promovió el rol activo de los Comités Paritarios y la realización de campañas de sensibilización tales como: "Atento y Seguro", "5P" y "Tolerancia Cero". Además se fortaleció el liderazgo en terreno, reforzando la responsabilidad individual y colectiva en la gestión de la seguridad.

**De esta forma, se contribuye a consolidar entornos de trabajo más seguros, y una cultura donde la seguridad es un valor compartido.**



### PREPARACIÓN Y RESPUESTA ANTE EMERGENCIAS

Como parte del pilar Factores Humanos y Organizacionales, durante 2025, se fortalecieron las capacidades de preparación y respuesta ante emergencias de manera transversal, abarcando todos los centros, localidades y negocios.

Este trabajo consideró la actualización y estandarización de planes de emergencia, la formación y entrenamiento de brigadas, la realización de simulacros, la activación de comités de crisis y el fortalecimiento de protocolos de coordinación y comunicación, con el propósito de asegurar una respuesta organizada, oportuna y eficaz frente a eventuales contingencias.

**Estas capacidades permiten una respuesta oportuna y coordinada ante contingencias, resguardando a las personas, la continuidad operacional y el entorno en todos los centros, localidades y negocios de Nutrisco.**



# Desempeño y Resultados del Modelo de Gestión de la Seguridad en la Operación

(NCG 5.6)

En 2025, Nutrisco consolidó avances relevantes en Seguridad y Salud en el Trabajo, con cero fatalidades, fortalecimiento de capacidades preventivas y mejoras en los principales indicadores de accidentabilidad, frecuencia y gravedad.

## Principales avances 2025:



0

FATALIDADES DE TRABAJADORES PROPIOS Y CONTRATISTAS.



26.455

HORAS DE CAPACITACIÓN

en Seguridad y Salud en el Trabajo al personal propio

2.269

HORAS A CONTRATISTAS



Mejora en indicadores clave: disminución de la tasa de accidentabilidad, del índice de frecuencia y del índice de gravedad.

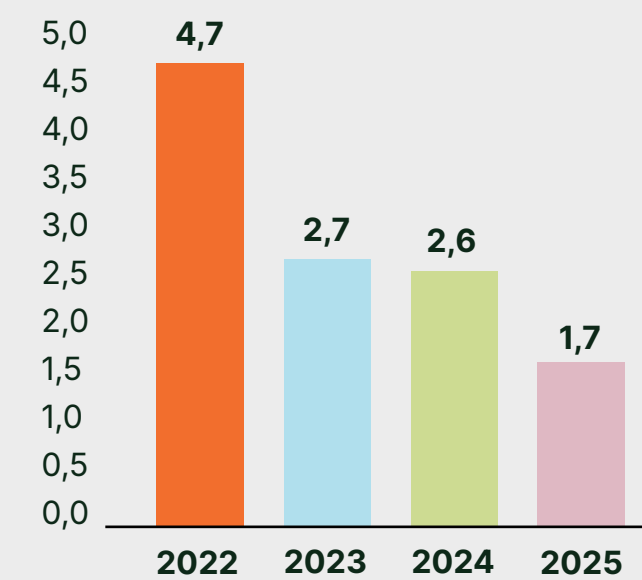
Fortalecimiento del control de riesgos críticos mediante verificaciones en terreno y programas de excelencia.



## INDICADORES DE ACCIDENTABILIDAD Y SALUD LABORAL

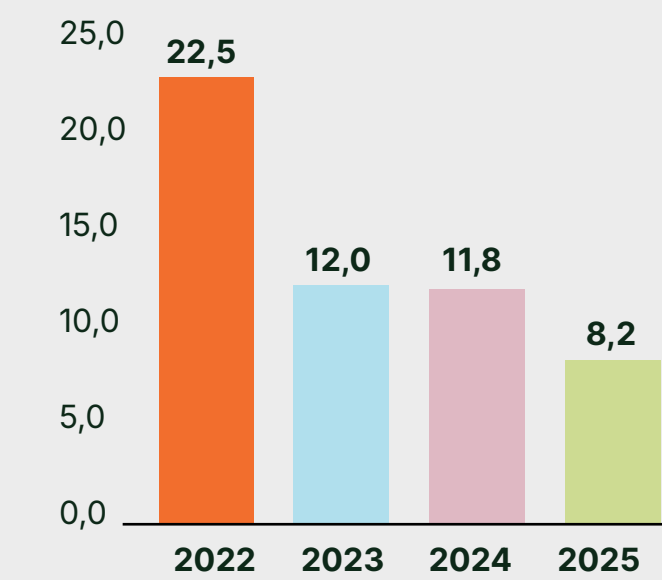
-35,8% DISMINUYÓ RESPECTO A 2024

TASA ACCIDENTABILIDAD 12 meses móviles



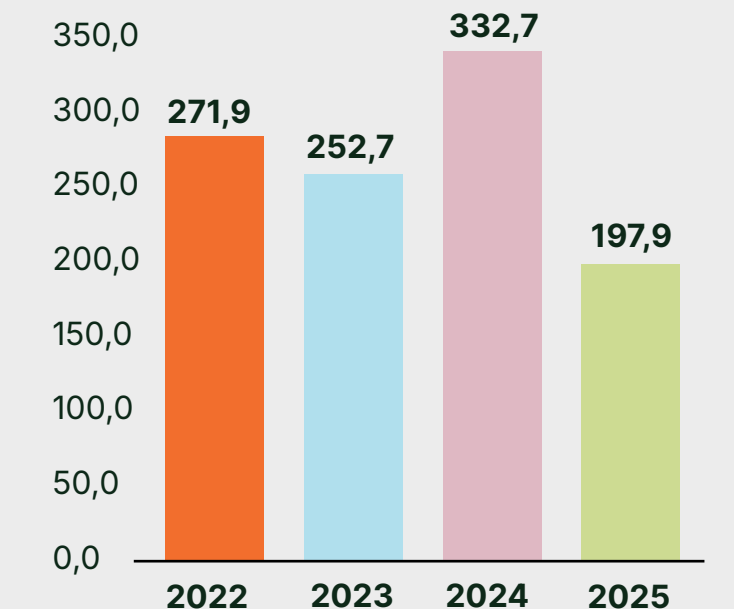
-30,4% DISMINUYÓ RESPECTO A 2024

ÍNDICE FRECUENCIA 12 meses móviles



-40,5% DISMINUYÓ RESPECTO A 2024

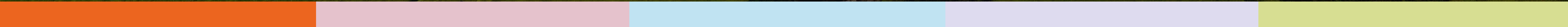
ÍNDICE GRAVEDAD 12 meses móviles



Estos resultados reflejan un avance sostenido en la consolidación de una operación más preventiva y disciplinada, donde el control de riesgos y el desarrollo de capacidades se integran de manera consistente en la gestión del negocio.



# 05. Sostenibilidad



# Sostenibilidad en una mirada

## BETTER PLANET

HUELLA DE CARBONO · INTENSIDAD

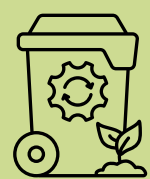
**6,5%** REDUCCIÓN INTENSIDAD EMISIONES

2024 **0,62** → 2025 **0,58**

RESIDUOS NO PELIGROSOS OPERACIONALES

**67,8%**

+6,7pp



COMPENSACIÓN DE CARBONO

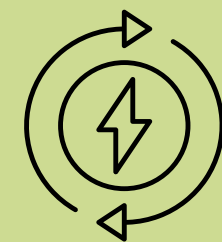
**28.416**

TON CO<sub>2</sub> COMPENSADAS PLANTA CORONEL - 2025

ENERGÍA RENOVABLE

**8,95%**

DE LA MATRIZ ENERGÉTICA TOTAL CORPORATIVA



▲ +1pp vs 2024 | Coronel y Coquimbo: 100% suministro de energía renovable

## BETTER PEOPLE

**37.143**

PERSONAS BENEFICIADAS

Alcance territorial: Coquimbo, Santiago, Romeral, Coronel, Porvenir



**US\$ 227.834**

INVERSIÓN COMUNITARIA 2025



## BETTER LIFE

MIX DE PRODUCTOS SOSTENIBLES

**91,9%**

VENTAS DE PRODUCTOS SOSTENIBLES PRODUCIDOS POR NUTRISCO Y COMERCIALIZADOS EN CHILE 2025



MIX DE PRODUCTOS SOSTENIBLES

**29,6%**

DEL PORTAFOLIO EVALUADO (134 PRODUCTOS)



**APL**

PRIMER ACUERDO PRODUCCIÓN LIMPIA PDA (PÉRDIDA Y DESPERDICIO DE ALIMENTOS)

# Visión estratégica y estructura de gestión

En Nutrisco, la sostenibilidad se define como un habilitador del marco estratégico corporativo. Durante el 2025, la labor se centró en comprender los desafíos específicos de cada unidad de negocio, medir las líneas base de desempeño y priorizar proyectos con una visión de largo plazo.

Para asegurar la implementación transversal de esta visión, la gerencia corporativa de Sostenibilidad actúa como el área técnica encargada de definir los **marcos de gestión**.

La estructura se organiza en tres unidades especializadas para la administración de impactos, riesgos y oportunidades:

## Gerencia Corporativa de Sostenibilidad



Unidad encargada de asegurar el cumplimiento normativo ambiental y promover la excelencia operacional. Lidera el desarrollo de proyectos que garantizan la protección del entorno mediante la mitigación sistemática de impactos, fomentando una cultura de mejora continua en los estándares de producción.

Unidad responsable de ejecutar el enfoque de sostenibilidad y acción climática, asegurando el cumplimiento de plazos, presupuestos y estándares técnicos. Lidera la gobernanza de datos para reportes trazables y realiza el monitoreo crítico que permite proponer ajustes estratégicos en cada unidad de negocio.

Unidad encargada de la relación comunitaria, la inversión social y el diálogo con stakeholders para mitigar riesgos y capturar valor social. Representa a la organización ante autoridades y gremios, actuando como nexo estratégico para alinear la operación con las demandas del entorno local y nacional.

# Modelo de sostenibilidad

El modelo de sostenibilidad de Nutrisco se constituye como un marco de actuación que permite integrar el propósito corporativo —"Impulsamos una mejor nutrición para que disfrutes tu vida"— en la gestión operativa y estratégica de los negocios.

El modelo se organiza en torno a tres pilares interconectados, los cuales definen los ámbitos de acción para generar un impacto positivo en el entorno, las personas y el bienestar nutricional:

## Better Planet

Este pilar orienta la gestión hacia la resiliencia operacional mediante la protección de los ecosistemas y la eficiencia en el uso de los recursos naturales.

### ÁMBITOS DE ACCIÓN:

Acción climática, ecosistemas y biodiversidad, y gestión de proveedores.

### FOCO 2025:

El proyecto prioritario consistió en el diseño del **Plan de descarbonización**, el cual se sustenta en la consolidación de la línea base de emisiones mediante el Sello de Cuantificación de HuellaChile.

## Better People

Se centra en la creación de valor para el talento interno y el fortalecimiento del vínculo con el entorno social.

Nuestra gente, nuestros clientes y nuestras comunidades.

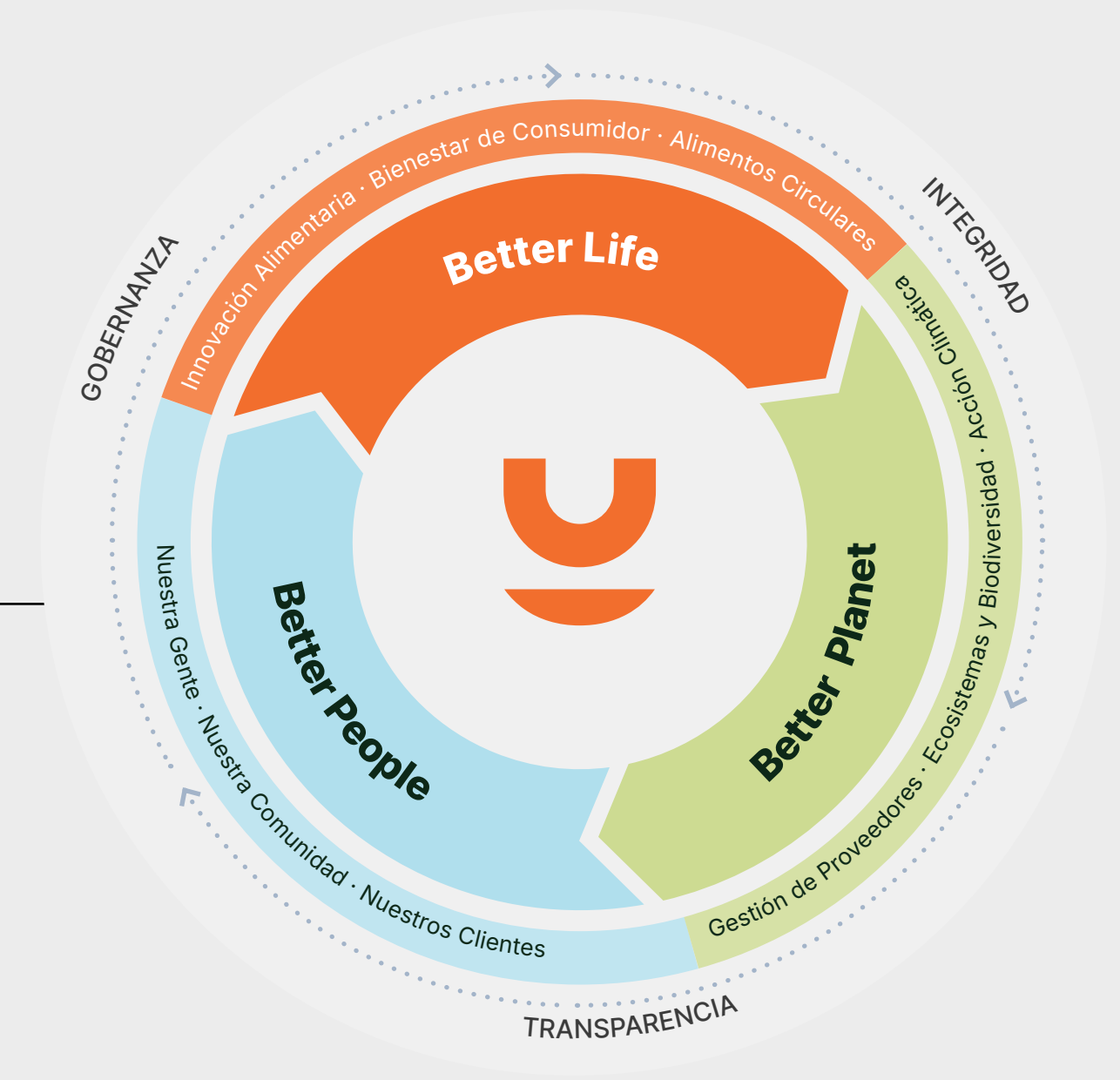
La labor prioritaria se centró en **generar un impacto positivo en las comunidades**, a través de la implementación de un nuevo modelo de relacionamiento comunitario enfocado en la creación de valor compartido y el desarrollo local.

## Better Life

Representa el núcleo del negocio y la materialización del propósito de Nutrisco a través de la oferta comercial y la innovación.

Innovación alimentaria, bienestar del consumidor y alimentos circulares.

El proyecto prioritario fue el desarrollo del **Mix de producto sostenible**, marco técnico que permitió evaluar el portafolio de productos bajo estándares de nutrición, economía circular y origen responsable.



**Este modelo de triple impacto asegura que la rentabilidad de la compañía sea el resultado de una gestión íntegra, capaz de equilibrar el desempeño económico con el bienestar social y la protección ambiental.**

## Grupos de interés

(CMF 3.1 iv, 6.1 v, y 6.3)

Nutrisco considera que el diálogo y el vínculo permanente con las organizaciones y personas que forman parte del entorno son fundamentales. Estas relaciones, sustentadas en la transparencia, constituyen la base para el crecimiento y la generación de valor compartido. Para la gestión estratégica de estos vínculos, se identificaron y priorizaron los grupos de interés según el nivel de influencia y el impacto de las operaciones sobre ellos.

Esta priorización define cuatro niveles de intensidad en el relacionamiento: **Gestionar, Satisfacer, Informar**

**y Monitorear.** Bajo este marco, los grupos de interés identificados para el ejercicio 2025 son: directores, accionistas, trabajadores, inversionistas, proveedores, clientes, sindicatos, reguladores, academia, comunidades, medios de comunicación, autoridades, gremios, emprendedores y organizaciones no gubernamentales (ONGs).

La descripción detallada de la matriz de relacionamiento, que incluye la relevancia de cada actor para el negocio y los mecanismos de diálogo establecidos, ubicada en la sección de anexos de la memoria.

## Temas materiales

La gestión de Nutrisco se fundamenta en la identificación de temas materiales que permiten priorizar los esfuerzos en las dimensiones de mayor impacto para el negocio y sus grupos de interés. Estos temas se encuentran alineados con los pilares del modelo corporativo y se vinculan con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, asegurando la coherencia entre la gestión interna y los desafíos globales de sostenibilidad.

Durante 2025, se reportaron avances en la ejecución de los compromisos estratégicos, con foco en el fortalecimiento de la gobernanza, la gestión de la cadena de valor y el desarrollo de productos con atributos sostenibles.

TEMA MATERIAL DIMENSIÓN	META	AÑO BASE	PROGRESO 2025	DETALLE DEL PROGRESO 2025	ODS
<b>Gobernanza, transparencia e integridad</b> *Conducta Empresarial	Mantener una estructura de gobernanza de sostenibilidad que nos permita mitigar los riesgos y aprovechar las oportunidades.	2025	En progreso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plataforma "Cero faltas"</li> <li>Gestión de Riesgos de Cambio Climático (TCFD)</li> <li>Sesiones Comité de Sostenibilidad</li> <li>Reporte de avances en sostenibilidad a Directorio Nutrisco</li> <li>Aprobación Política Medioambiente</li> <li>Reportes Trimestrales a Gerentes de Unidades de Negocio</li> </ul>	
<b>Better Planet</b> *Gestión de Proveedores *Cadena de Valor y proveedores	Impulsar estándares de sostenibilidad para nuestras cadena de valor	2025	En progreso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mesa de Abastecimiento Sostenible</li> <li>Piloto de evaluación de Proveedores Críticos</li> <li>Plan de Acción Abastecimiento Sostenible</li> </ul>	 
<b>Better Planet</b> *Biodiversidad y ecosistemas	Al 2027 contar con una Estrategia de Biodiversidad	2025	En progreso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan Empresarial de Biodiversidad</li> <li>Aceleradora Biodiversidad de Acción Empresas y Business for Nature</li> <li>Adopción del marco Taskforce on Nature related Financial Disclosures</li> <li>Participación en "TNFD Fishing case study"</li> </ul>	 

TEMA MATERIAL DIMENSIÓN	META	AÑO BASE	PROGRESO 2025	DETALLE DEL PROGRESO 2025	ODS
<b>Better Planet</b> *Acción Climática *Economía Circular y Gestión de residuos	Impulsar iniciativas en todas las unidades de negocio que nos permitan incrementar la valorización de residuos y la economía circular.	2024	En progreso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Programa "Cero Residuos"</li> <li>Acuerdo de Producción Limpia (APL)</li> <li>Implementación puntos de reciclaje</li> <li>Análisis de materialidad packaging primario</li> <li>Programa recicla en tu escuela</li> </ul>	  
<b>Better Planet</b> *Acción Climática *Cambio Climático	Contar con la hoja de ruta y metas de reducción de emisiones para lograr la Descarbonización	2024	En progreso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medición y verificación huella de carbono</li> <li>Proceso de verificación de proyectos de reducción de huella, planta Coronel</li> <li>Plan de Descarbonización</li> <li>Auditoría del Sistema de Gestión de la Energía (SGE)</li> </ul>	
<b>Better People</b> *Clientes *Consumidores y usuarios finales	Asegurar la competitividad de Nutrisco, respondiendo a las expectativas de nuestros clientes en materia de sostenibilidad	2025	Completado	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estudio de expectativas de socios comerciales</li> <li>Monitoreo y respuesta a clientes en materia de sostenibilidad</li> </ul>	
<b>Better People</b> *Nuestras Comunidades *Conducta Empresarial	Fortalecer las relaciones de Nutrisco con los grupos de interés clave, para asegurar un entorno favorable que permita las operaciones y el crecimiento sostenible de Nutrisco en todos los territorios de operación.	2025	Completado	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nuevo Modelo de Relacionamiento Comunitario</li> <li>Inversión comunitaria</li> <li>Primer fondo concursable Coronel y Coquimbo</li> <li>Banco y Red de Alimentos</li> </ul>	 
<b>Better People</b> *Nuestra Gente *Fuerza laboral propia	Promover la cultura de sostenibilidad como parte de la cultura Nutrisco	2025	Completado	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bajada del modelo de sostenibilidad</li> <li>Propósito y principios culturales</li> </ul>	
<b>Better Life</b> *Innovación Alimentaria *Consumidores y usuarios finales	Impulsar iniciativas colaborativas que promuevan una industria alimentaria más sostenible.	permanente	Completado	<ul style="list-style-type: none"> <li>Centros Tecnológicos para la Innovación Alimentaria</li> <li>Herramienta de evaluación de sostenibilidad para nuevos negocios</li> <li>Premio Nacional de Innovación Alimentaria 2025</li> <li>Desafío Gusto Innova</li> <li>Aceleradora de innovación abierta "100+Labs"</li> </ul>	 
<b>Better Life</b> *Bienestar del Consumidor *Consumidores y usuarios finales	"Al 2028 el 50% de los SKUs vendidos sean productos sostenibles (Alcance: productos de consumo humano producidos por Nutrisco, comercializados por Nutrisco Chile)".	2025	En progreso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mix de Productos Sostenibles</li> </ul>	
<b>Better Life</b> *Alimentos Circulares *Economía Circular y Gestión de residuos	Impulsar iniciativas que promuevan la reducción de la pérdida y desperdicio de alimentos.	2025	En progreso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alianza con Food for Future (F4F)</li> <li>Acuerdo Upcycling</li> <li>Estrategia Nacional de PDA</li> </ul>	 

# Gobernanza, transparencia e integridad



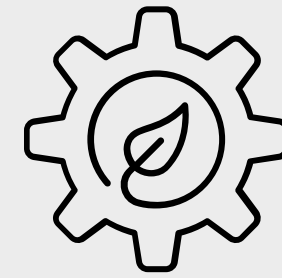
## Gobernanza ejecutiva y monitoreo

Para Nutrisco, el cumplimiento normativo en todas las operaciones y la gestión de riesgos de sostenibilidad constituyen principios intransables de la gestión corporativa. Durante 2025, se robustecieron los mecanismos de gestión y seguimiento para asegurar que la estrategia de triple impacto se ejecute bajo los más altos estándares de integridad.

La gestión de sostenibilidad se organiza como una gerencia corporativa que reporta directamente a la gerencia general de Nutrisco. Esta unidad mantiene un flujo de reporte de avances hacia los gerentes de las unidades de negocio y el comité de sostenibilidad, informando además de manera mensual el estado de cumplimiento del modelo al directorio de Nutrisco. Este marco de gobernanza asegura que la sostenibilidad se integre como una variable crítica en la toma de decisiones estratégicas.

El **comité de sostenibilidad**, integrado por la alta gerencia, actúa como la instancia responsable de validar la hoja de ruta y priorizar recursos para proyectos de impacto. Durante el ejercicio 2025, este comité sesionó en 5 ocasiones, enfocándose en la validación de metodologías y metas, además del seguimiento de proyectos prioritarios.

Como **habilitador tecnológico** de la transparencia operacional, el 2025 la compañía avanzó en la implementación de la plataforma Cero Faltas en todas las unidades de negocio. Esta herramienta permite el monitoreo preventivo y el seguimiento en tiempo real del cumplimiento de la normativa y compromisos tanto ambientales como de salud y seguridad, garantizando la trazabilidad de la gestión.



## Gobernanza ambiental interna

En 2025 se formalizó e implementó la Política de Medio Ambiente en todas las unidades de negocio, unificando los criterios de gestión ambiental bajo una sola normativa corporativa, con las particularidades de cada negocio y territorio. Este marco normativo unifica los criterios de gestión y asegura que los estándares de sostenibilidad sean aplicados de forma transversal, sentando las bases para una cultura de cumplimiento y mejora continua en cada unidad de negocio.

COMITÉ DE SOSTENIBILIDAD:  
**Liderazgo Estratégico**



**5** SESIONES REALIZADAS EN 2025



POLÍTICA DE MEDIO AMBIENTE:  
**Marco Único de Gestión**



Marco normativo único en todas las unidades de negocio.

## Gestión y monitoreo de riesgos climáticos y de naturaleza

Nutrisco gestiona los riesgos climáticos y de naturaleza como variables financieras con impacto directo sobre la continuidad operacional y el acceso a mercados.

### Taskforce on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)



En línea con el modelo de gestión de riesgos corporativos, se realizó un análisis de riesgos y oportunidades del cambio climático en las instalaciones de la organización, bajo las recomendaciones del *Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)*.

#### GOBERNANZA

El proceso fue liderado por el área de sostenibilidad con validación de la alta gerencia, el área de riesgos corporativos y las gerencias operativas. Los resultados se reportaron al Comité de Sostenibilidad. Para 2026, se proyecta formalizar la supervisión del Directorio sobre los riesgos climáticos, conforme a los requisitos de IFRS S2.

#### ESTRATEGIA Y ESCENARIOS

Se evaluaron riesgos físicos y de transición en 10 activos estratégicos, bajo los escenarios RCP 4.5 (estabilización), RCP 8.5 (altas emisiones) y *NGFS Delayed Transition* (transición retrasada), con horizontes a 2030, 2050 y 2100.

#### GESTIÓN Y MITIGACIÓN

Se cuantificó financieramente la exposición ante 4 riesgos prioritarios. Actualmente, se trabaja en conjunto con el área de riesgos y asesores externos en la integración de los riesgos críticos en la gestión institucional, con el objetivo de establecer los controles necesarios para la mitigación de impactos.

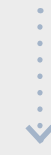
Este proceso permitió iniciar la revisión de coberturas en el área de seguros e instrumentos de transferencia de riesgo para exposiciones climáticas.

#### MÉTRICAS Y OBJETIVOS

Actualmente, Nutrisco está definiendo las métricas que debe medir y gestionar para monitorear los riesgos críticos identificados.

### EVALUACIÓN DE RIESGOS

(Físico y de Transición en 10 activos)



RCP 4.5  
(Estabilización)

RCP 8.5  
(Altas emisiones)

NGFS Delayed Transition



Riesgos físicos críticos	Riesgos de transición relevantes
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Marejada ciclónica.</li> <li>■ Estrés hídrico.</li> <li>■ Inundación fluvial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Alza del costo de combustibles fósiles.</li> <li>■ Aumento en el costo de la energía eléctrica.</li> </ul>

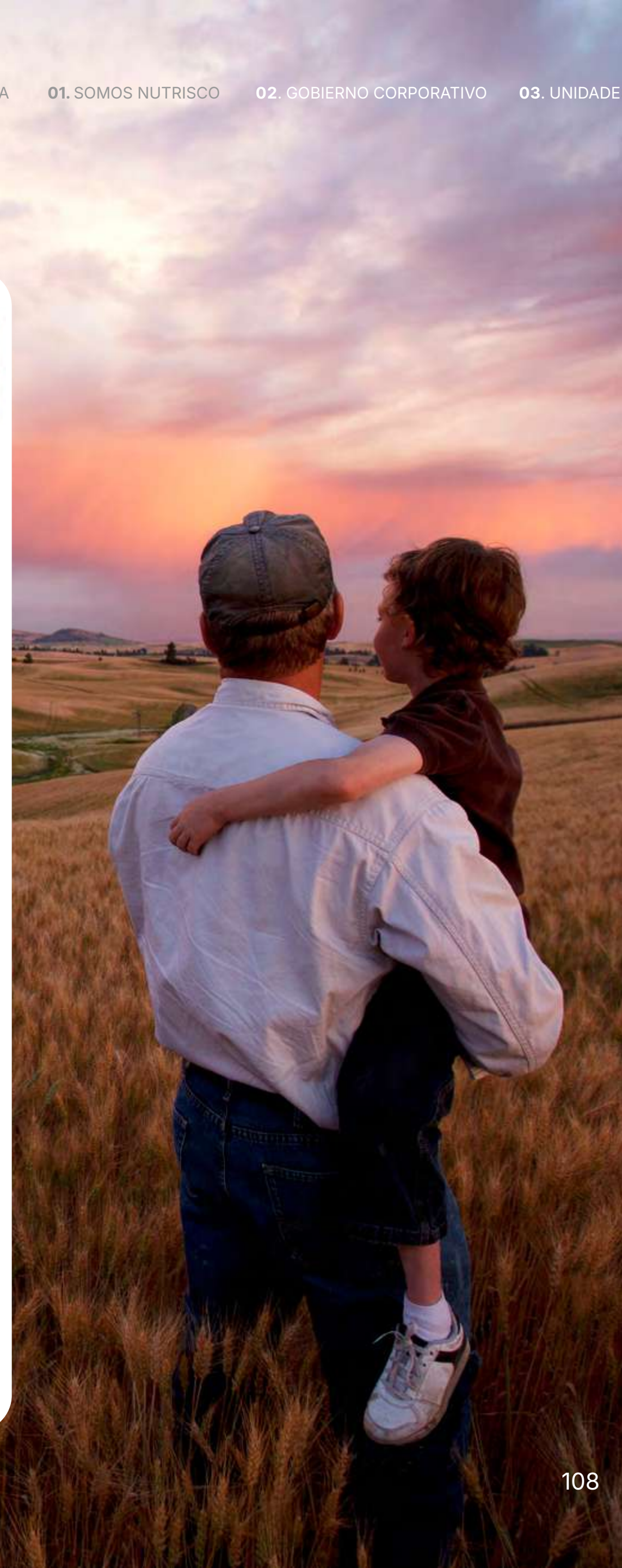
## Taskforce on Nature -related Financial Disclosures (TNFD)



Nutrisco adoptó el marco del *Task Force on Nature-related Financial Disclosures (TNFD)* para evaluar las dependencias, impactos, riesgos y oportunidades de la naturaleza. Durante 2025, este trabajo se consolidó mediante la ejecución de la etapa de localización (*Locate*) y el inicio de evaluación (*Evaluate*) de la metodología *LEAP*.

Este hito técnico permitió mapear con precisión científica la interacción de las operaciones con ecosistemas críticos. La evaluación abarcó 50 sitios estratégicos, incluyendo 10 instalaciones productivas propias y ubicaciones clave de proveedores de *Seafood*, *Agri-food* y *Snack*. Los sitios fueron priorizados en función de criterios como estrés hídrico, presión antrópica, biodiversidad tensionada y sensibilidad sociocultural, entregando una base georreferenciada que identifica las interfaces críticas entre la operación y los ecosistemas adyacentes.

A partir de esta base, se iniciaron las primeras sesiones de levantamiento de dependencias e impactos con los equipos operativos de cada unidad, avanzando hacia la etapa de evaluación (*Evaluate*) del marco *LEAP*.



## Próximos pasos 2026 en gestión de riesgo de sostenibilidad

La hoja de ruta contempla:

	<p>▾ PLAN DE DESCARBONIZACIÓN</p>	Definir las metas de reducción con horizonte <i>Net Zero</i> .
	<p>▾ GESTIÓN DE RIESGOS</p>	Integración de los riesgos climáticos críticos en la metodología <i>bow-tie</i> corporativa.
	<p>▾ SEGUROS</p>	Revisión de coberturas basada en los hallazgos de cuantificación climática.
	<p>▾ REPORTABILIDAD</p>	Desarrollo y divulgación de un reporte especializado bajo el marco TCFD en colaboración con la unidad de riesgos corporativos.
	<p>▾ GESTIÓN DE NATURALEZA (TNFD)</p>	Ejecución de la evaluación de impactos y dependencias por unidad de negocio para la identificación de riesgos y oportunidades financieros. Este proceso culminará en la preparación de la primera divulgación bajo el estándar <i>TNFD</i> , en alineación con los compromisos del Plan de Acción Empresarial de Biodiversidad de Chile.

# BETTER PLANET

Nuestro compromiso es nutrir un mejor futuro e impulsar la acción climática en cada paso que damos y a lo largo de toda nuestra cadena de valor.

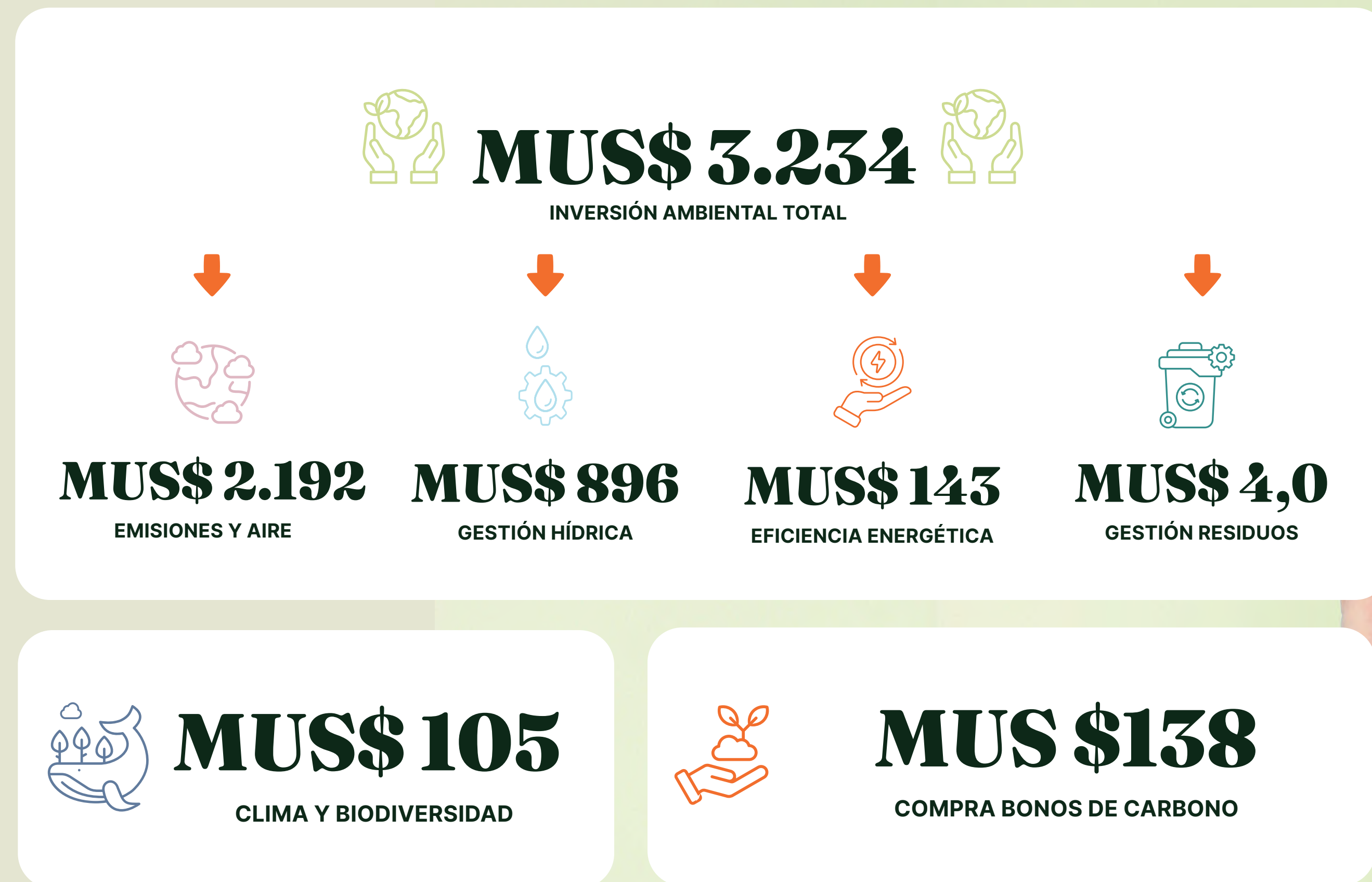
## Acción climática

Para Nutrisco, la gestión de los efectos del cambio climático es una prioridad estratégica que busca reducir sistemáticamente la intensidad de carbono de la operación y su cadena de valor. El enfoque durante el ejercicio 2025 consistió en robustecer la medición de las líneas base, formalizar la gobernanza ambiental y ejecutar alianzas territoriales de alto impacto.

### APL con Pescadores Industriales del Biobío

Como parte del enfoque de acción climática colaborativa, la unidad Seafood firmó un Acuerdo de Producción Limpia (APL) con pescadores industriales para mejorar la sostenibilidad de las operaciones en la región del Biobío. Este acuerdo se centra en cuatro ejes críticos que impactan directamente la resiliencia climática: **reducción de la huella de carbono, optimización de la gestión hídrica, mejora de la eficiencia energética y fomento de la economía circular.**

### Inversión ambiental





## Gestión de emisiones

(SASB FB-MP-110a.1 y FB-MP-110a.2)

Durante 2025, las acciones se centraron en la consolidación de la medición corporativa, la mitigación de impactos operativos y la planificación de metas de reducción de largo plazo.

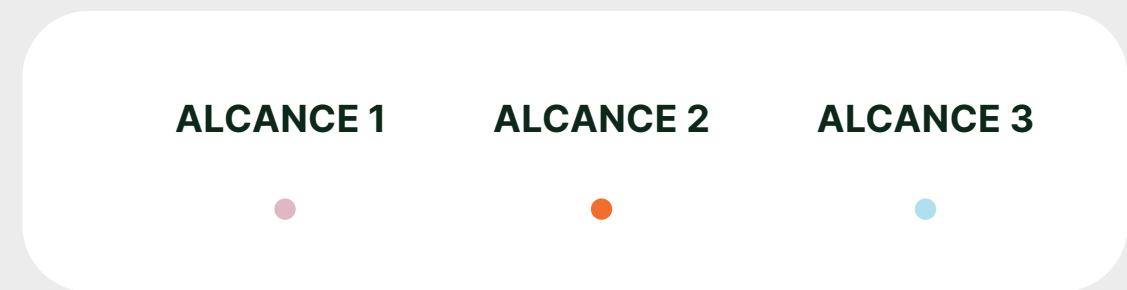
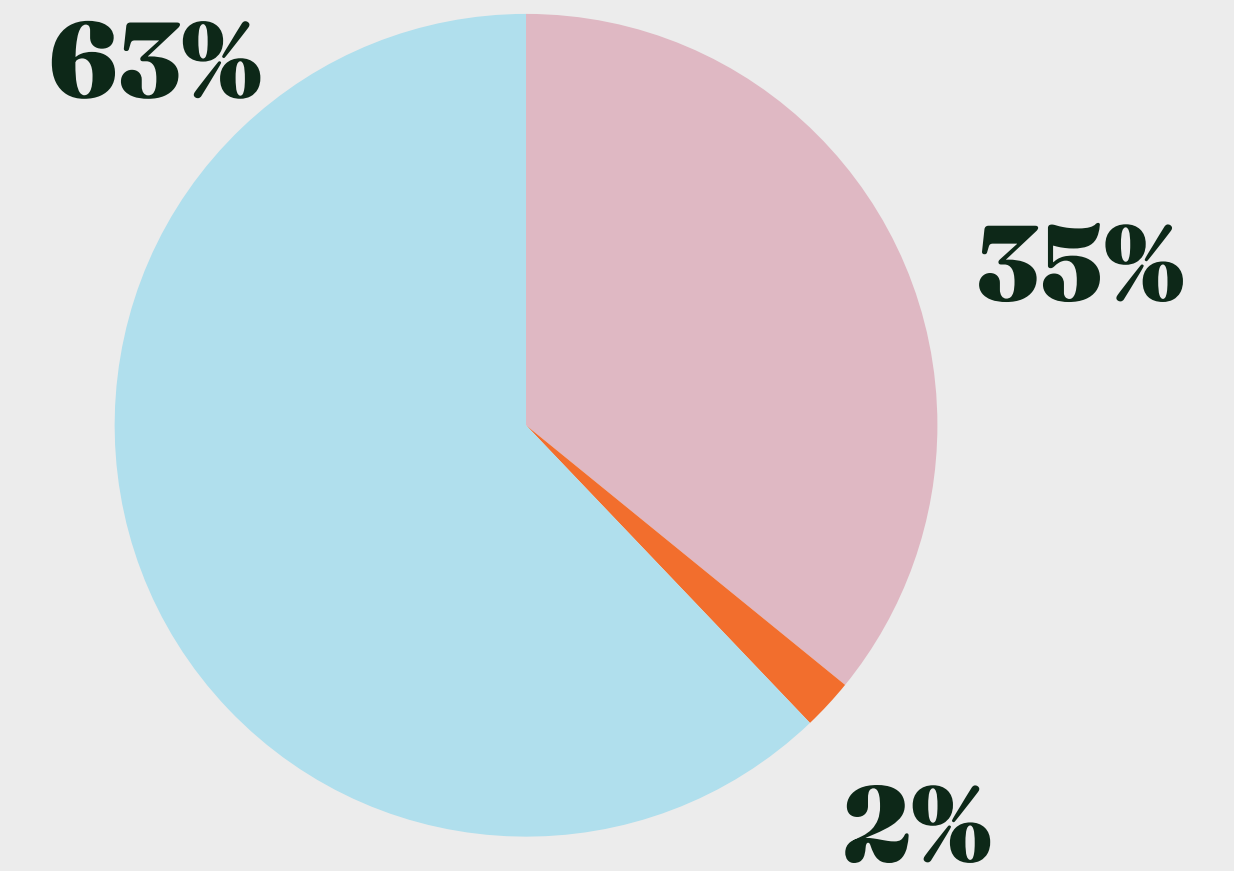
### Huella de Carbono: Medición y verificación corporativa

Nutrisco obtuvo el Sello de Cuantificación del Programa HuellaChile, otorgado por el Ministerio del Medio Ambiente, hito que valida el inventario de gases de efecto invernadero (GEI) del ejercicio 2024. Este avance constituye **el primer sello de cuantificación alcanzado a nivel corporativo**, el cual integra la medición de la totalidad de las oficinas y plantas en Chile (excluyendo las operaciones de Norteamérica y Europa). Con ello, se consolida la gestión institucional, ampliando el alcance de las certificaciones que la unidad de Orizon había logrado previamente de manera individual.

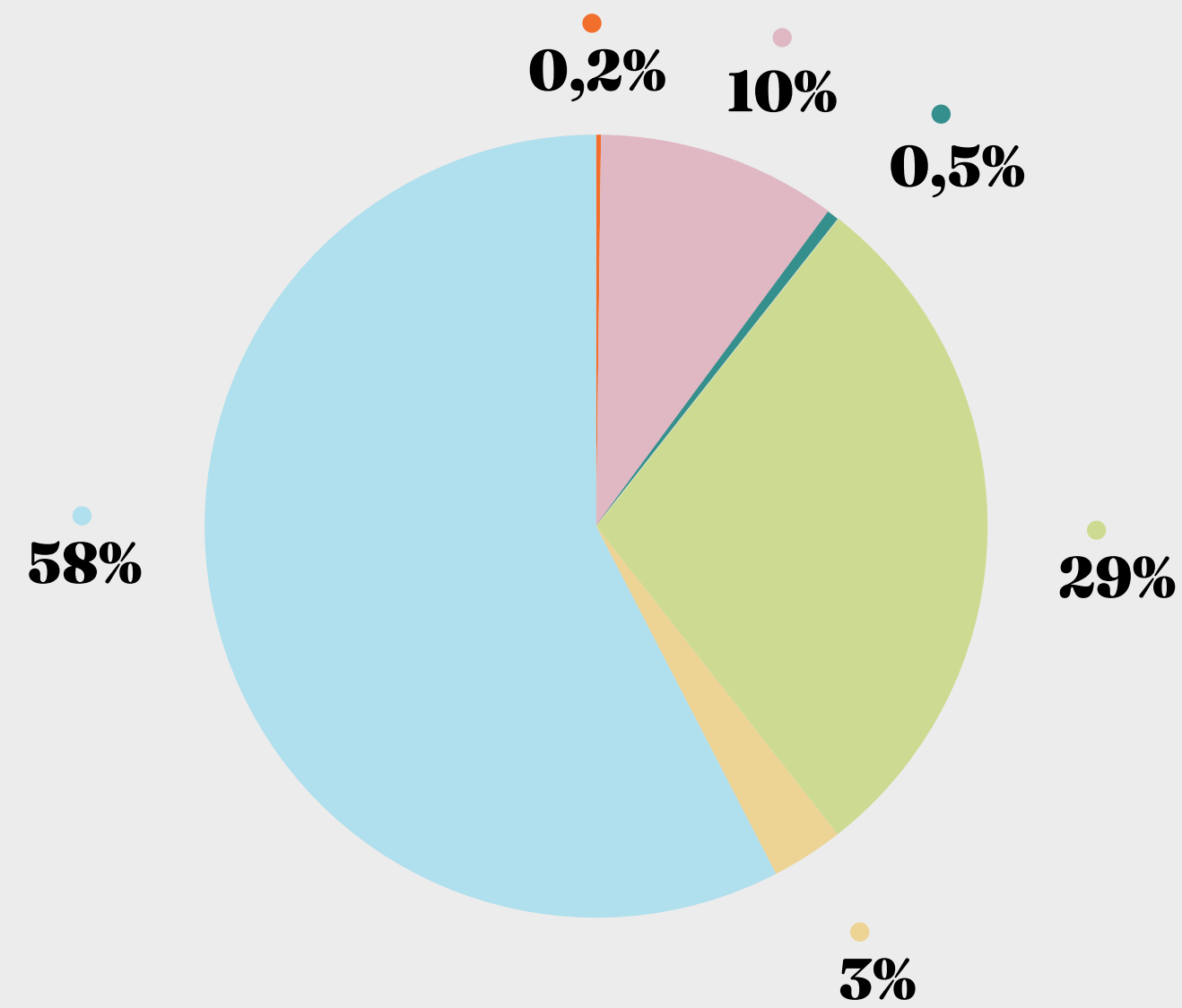
Para 2025, el desempeño del inventario de emisiones queda de la siguiente manera:

Alcance	UNIDAD	2024	2025
Alcance 1	tCO2e	69.126	96.988
Alcance 2 (location - based)	tCO2e	9.303	13.407
Alcance 2 (Market - based)	tCO2e	4.291	6.155
Alcance 3	tCO2e	175.654	176.599
Total (Market - based)	tCO2e	249.070	279.742
Intensidad	kgCO2/USD	0,62	0,58

\* Las cifras correspondientes al ejercicio 2024 fueron actualizadas para asegurar la comparabilidad y precisión de la serie histórica.



CONTRIBUCIÓN POR FILIAL EN LA HUELLA TOTAL

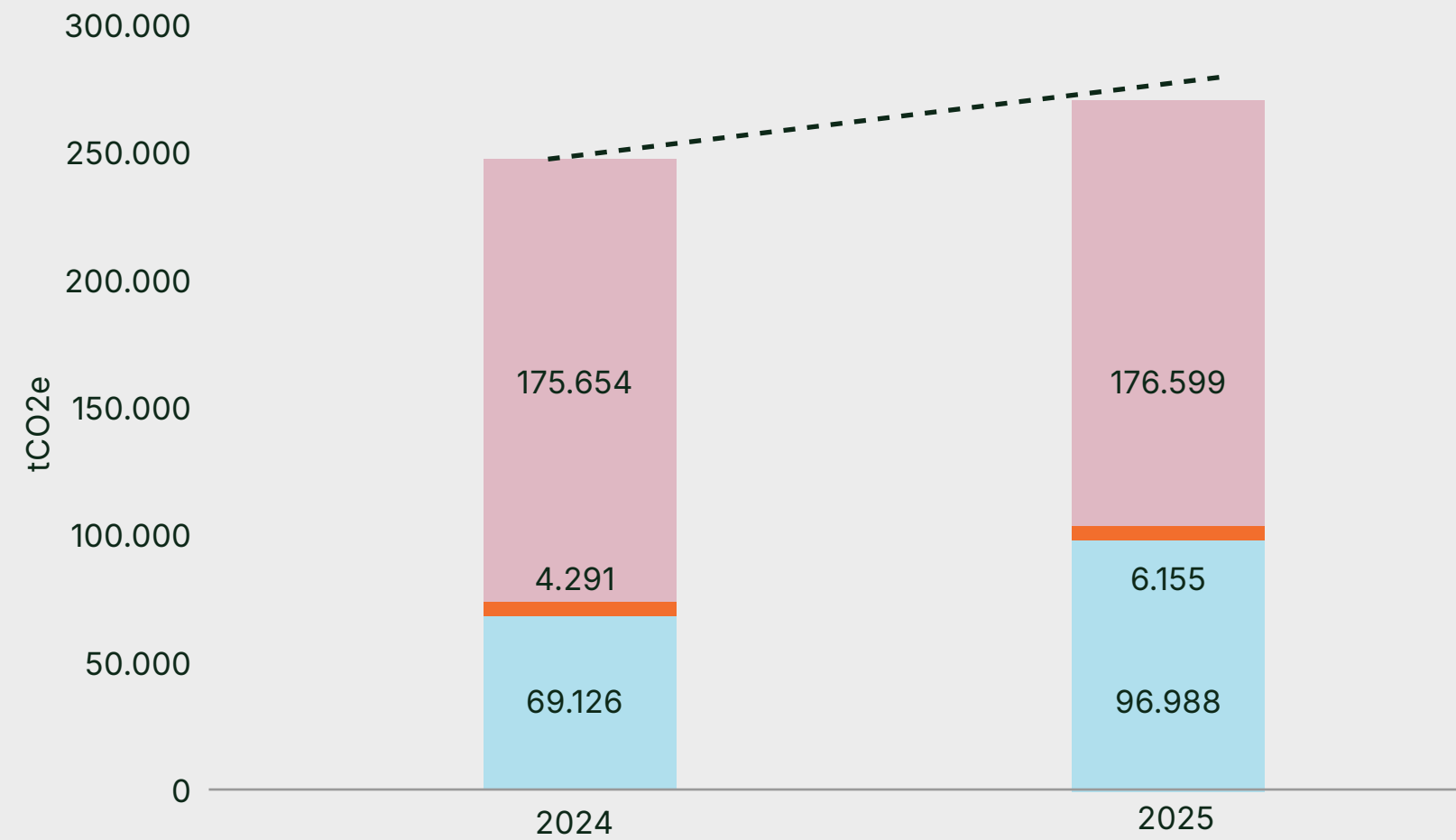


- Orizon ●
- Nutrisco SA ●
- Nutrisco Chile ●
- Fiordo Sur ●
- Flip ●
- Valle Frío ●

EMISIONES POR INTENSIDAD (KGCO2E/USD)

**0,62**  
2024

**0,58**  
2025



ALCANCE 1    ALCANCE 2    ALCANCE 3

- 
- 
- 

A partir de la medición corporativa, el indicador más relevante del ejercicio es la disminución del **6,5% en la intensidad de emisiones, la cual se redujo de 0,62 a 0,58 kgCO2e/USD**. Este resultado demuestra una mejora en la eficiencia de los procesos, logrando que el crecimiento comercial de la compañía sea más limpio en términos relativos.

**En el ámbito de la mitigación, durante 2025 se realizó la compensación de 28.416 toneladas de CO2e asociadas a la operación de la Planta Coronel (Orizon).**



Esta acción se concretó mediante la adquisición de bonos de carbono a través de SCX (Bolsa de Clima de Santiago) por un monto de US \$139.238, los cuales fueron destinados al proyecto hidroeléctrico "Los Hierros", validado bajo el estándar internacional Cercarbono.

Complementario, a partir de la línea base verificada, se inició el diseño del **Plan de Descarbonización**. Este proyecto estratégico tiene como propósito definir metas de reducción de corto, mediano y largo plazo, alineadas bajo el exigente estándar de cero emisiones netas (Net Zero). El desarrollo de esta hoja de ruta se encuentra actualmente en ejecución y su finalización está proyectada para el año 2026.



## Gestión energética

(SASB FB-MP-130a.1)

Durante 2025, la gestión energética de Nutrisco se orientó a optimizar el desempeño operacional mediante la transición hacia fuentes renovables y la mejora continua de la eficiencia en todas las unidades de negocio. En el sector Seafood, la operación de **Orizon Coronel está certificada bajo el estándar internacional ISO 50.001**, que establece un sistema de gestión de energía aplicable a la totalidad de sus procesos. En este marco, los procesos principales mantuvieron un 100% de abastecimiento eléctrico proveniente de fuentes renovables, complementado con una inversión de US \$142.564 en proyectos de eficiencia energética en la planta de Coquimbo.

Asimismo, en el área de distribución, **Nutrisco Chile cuenta con el 100% de la flota de grúas horquilla eléctricas e incorporó un camión eléctrico** validado por la Agencia de Sostenibilidad Energética para evaluar la escalabilidad de estas tecnologías en la logística.

Por su parte, la unidad de Agrifood **aprobó el Proyecto Fotovoltaico en la planta Romeral**, con ejecución proyectada para el periodo 2026-2027, estimando una reducción del 30% en el consumo de energía de red; en paralelo, se implementó un piloto de monito-

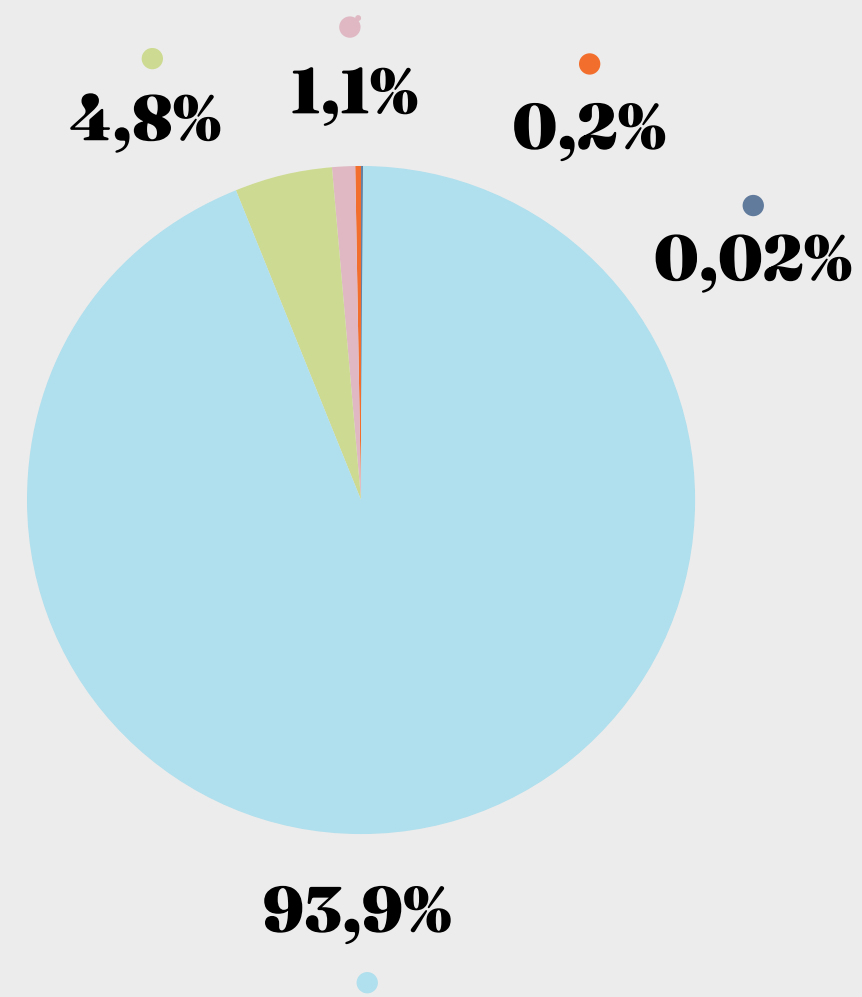
reo industrial avanzado junto a la *startup* Midda para optimizar la eficiencia térmica y el rendimiento de los túneles de congelado mediante datos en tiempo real.

A pesar del incremento en el volumen de actividad, respecto de 2024, Nutrisco ha logrado mejorar **su intensidad energética en un 6,03%**, que demuestra que la integración de tecnologías de eficiencia permiten generar un mayor valor operativo con un uso relativo menor de energía. Asimismo, destaca el avance en la composición de la matriz energética, donde el uso de **fuentes renovables alcanzó una participación del 8,95%**, registrando un **incremento de 1 punto porcentual** respecto al periodo anterior.

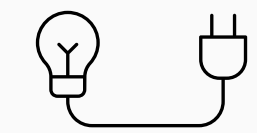


### Desempeño Energético

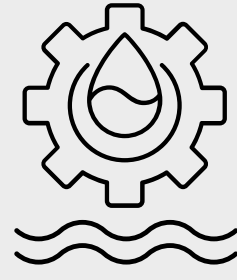
% DE CONSUMO DE ENERGÍA



- Seafood
- Agrifood
- Snack
- Distribución
- Administración



INDICADOR	UNIDAD	2024	2025
Consumo Energía No Renovable	GJ	1.126.643	1.229.559
Consumo Energía Renovable	GJ	96.788	120.927
Consumo Total de Energía	GJ	1.223.431	1.350.486
<b>% Renovables</b>	<b>%</b>	<b>7,91%</b>	<b>8,95%</b>
<b>Intensidad Energética</b>	<b>GJ/mil USD</b>	<b>3,06</b>	<b>2,88</b>



## Gestión del agua

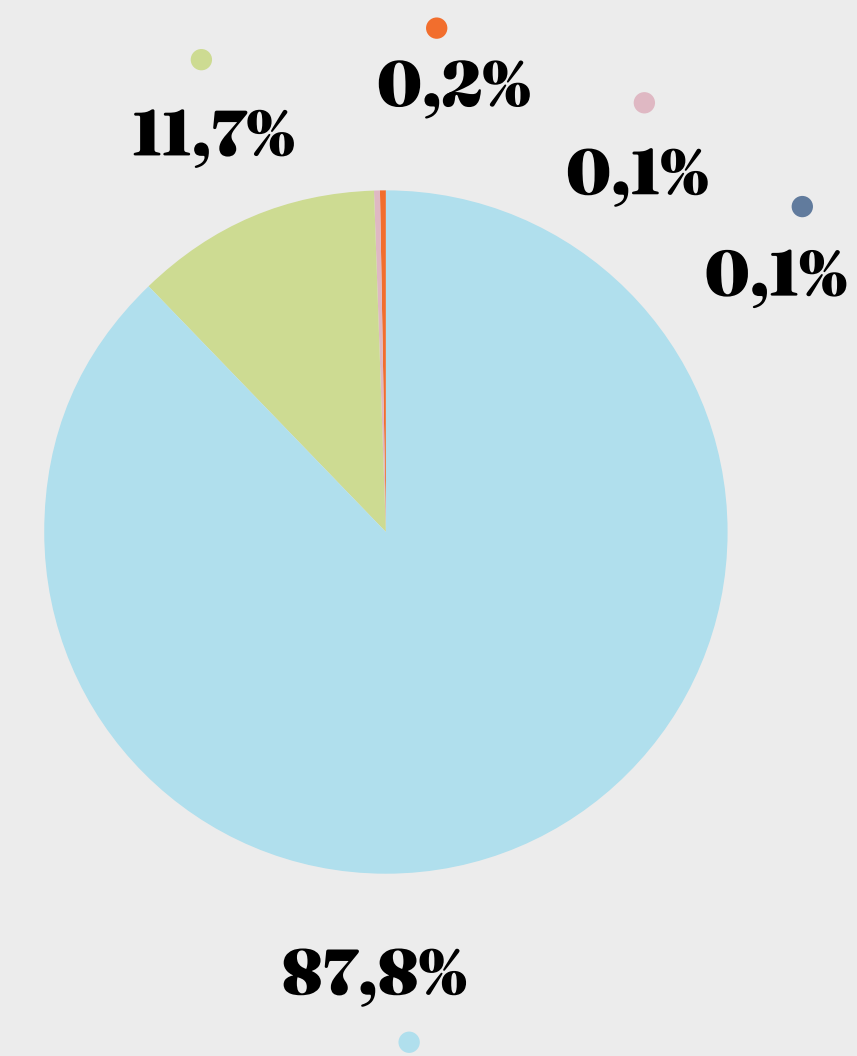
(SASB FB-MP-140a.1)

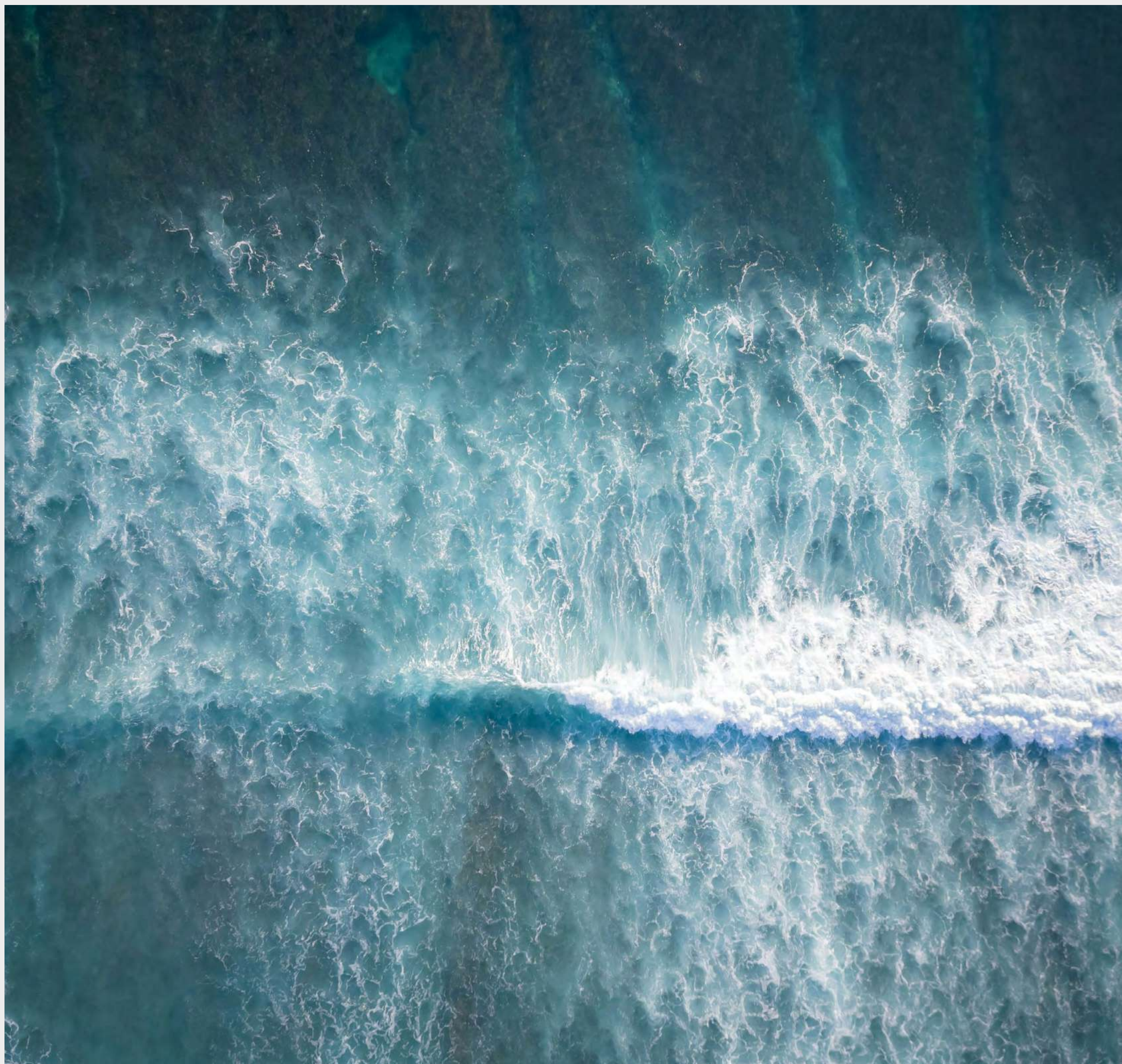
Nutrisco tiene como objetivo asegurar la disponibilidad y calidad del recurso hídrico mediante la trazabilidad de la extracción, el fortalecimiento de sistemas de recirculación y el monitoreo preventivo en zonas de estrés hídrico. Durante 2025, la gestión se orientó a la mitigación de riesgos y a la mejora de la infraestructura mediante una inversión de US \$895.564 destinada a tratamientos de residuos líquidos (RILES) y la implementación de sistemas de pretratamiento de sólidos para asegurar el cumplimiento normativo ambiental.

### Desempeño Hídrico

SECTOR	CONSUMO TOTAL DE AGUA (M3)
Seafood	1.078.836
Agrifood	143.349
Snack	2.921
Distribución	1.591
Administración	1.711
<b>Total</b>	<b>1.228.408</b>

% DE CONSUMO DE AGUA





FUENTE DE EXTRACCIÓN / RETORNO	UNIDAD	2024	2025
Extracción Total Agua Dulce	m <sup>3</sup>	1.260.449	1.228.408
De la cual: Extracción en zonas de estrés hídrico*	m <sup>3</sup>	52.069	63.192
Agua Marina Extraída	m <sup>3</sup>	8.001.449	8.620.434
Agua devuelta al mar (Retorno)	m <sup>3</sup>	-	<b>5.561.374</b>
<b>Intensidad Hídrica (Agua Dulce)</b>	<b>m<sup>3</sup>/mil USD</b>	<b>3,16</b>	<b>2,62</b>

\*Nota: Corresponde a 3 plantas productivas y 1 oficina de administración ubicadas en Santiago y Coquimbo.

\*\* La definición de zona de estrés hídrico se basó en el Riesgo Hídrico Aqueduct.

Durante el ejercicio 2025, el registro de extracción absoluta de agua dulce a nivel corporativo fue de **1.228.408 m<sup>3</sup>**, lo que representa una variación positiva respecto al periodo anterior.

En términos de circularidad, destaca la gestión en **Orizon**, donde se registró un retorno al mar de **5.561.374 m<sup>3</sup>**, volumen que equivale al **57,7% del agua extraída**. Esta práctica es fundamental para reducir la presión sobre el balance hídrico local en las zonas costeras de operación.

Bajo una mirada de gestión de riesgos en áreas de vulnerabilidad, la compañía aumentó un **21,4%** (11.123 m<sup>3</sup> adicionales) en instalaciones ubicadas en zonas de escasez hídrica debido a requerimientos operacionales por aumento de ventas respecto del año anterior. Este escenario refuerza la prioridad de dirigir la inversión hacia sistemas de recirculación y eficiencia en estas instalaciones críticas para mitigar el impacto sobre las fuentes locales.



## Gestión de residuos

Nutrisco tiene como objetivo impulsar la valorización de residuos sólidos operacionales y promover una cultura de "Cero Residuos" en todas las unidades de negocio. Durante 2025, se alcanzó una tasa

de valorización del **67,8%** en los residuos sólidos operacionales no peligrosos, proceso respaldado por una inversión de US \$3.975 destinada a actividades operativas.

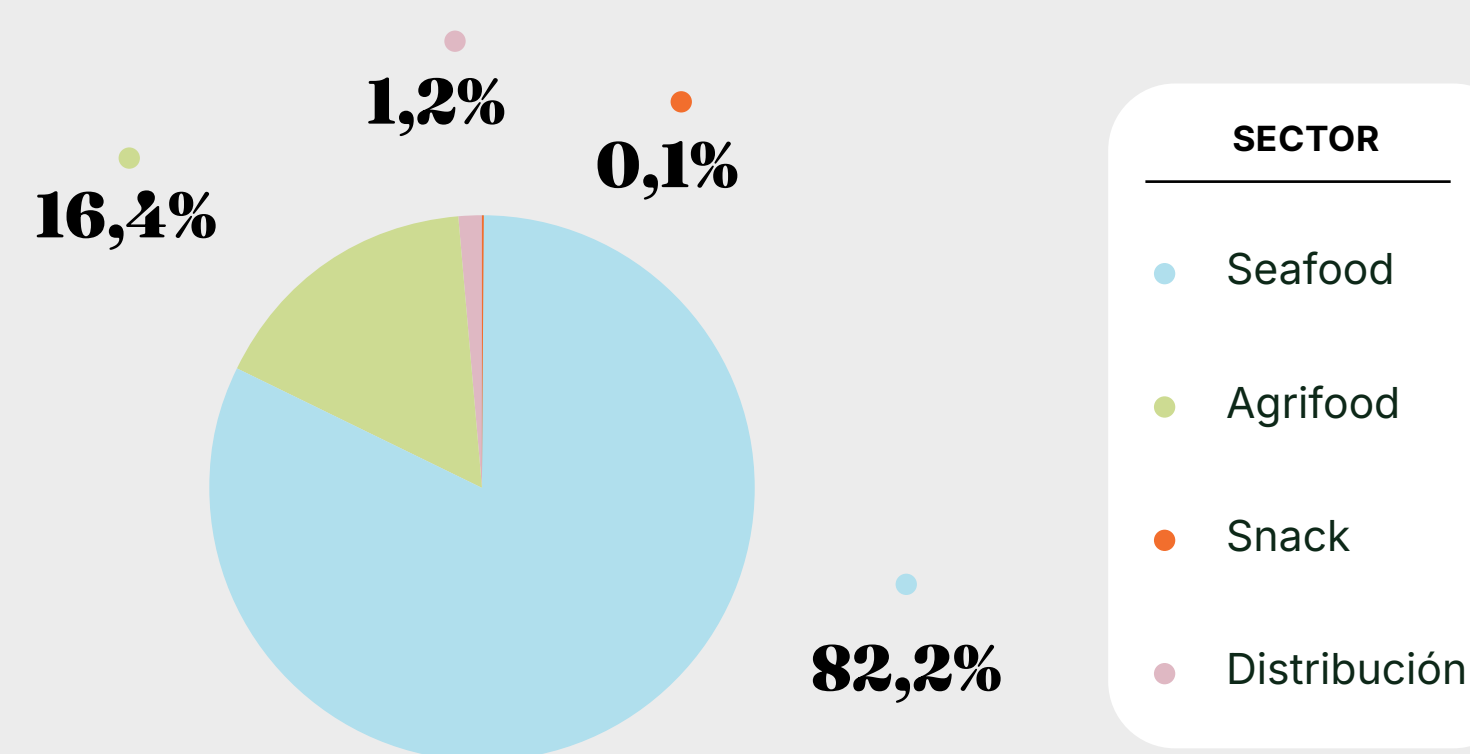


INDICADOR DE GESTIÓN	UNIDAD	2024	2025
Generación Residuos Peligrosos	Ton	621,9	244,8
Generación Residuos No Peligrosos	Ton	10.207,9	11.210,1
Generación Total de Residuos	Ton	10.829,8	11.454,9
Tasa Valorización No Peligrosos	%	61,1%	67,8%
<b>Intensidad (Residuos / Ventas)</b>	<b>Ton / mil USD</b>	<b>0,027</b>	<b>0,024</b>

**67,8%**  
VALORIZADOS

De los residuos sólidos operacionales no peligrosos

% DE RESIDUOS SÓLIDOS OPERACIONALES



**Este volumen total se clasifica en residuos peligrosos y no peligrosos, los cuales son gestionados a través de diversos métodos de tratamiento y disposición final.**

El ejercicio 2025 registra una disminución del **60,6%** en la generación de residuos peligrosos, resultado que responde al **fortalecimiento de la gestión preventiva** y la rigurosidad en los protocolos de control operativo a nivel corporativo, la **intensidad de generación de residuos disminuyó en un 11,1%**, demostrando que el crecimiento de la producción se está realizando de manera más eficiente por unidad de venta. Este des-

empeño se complementa con el incremento de **6,7 puntos porcentuales** en la **tasa de valorización de residuos no peligrosos operacionales** reafirmando el éxito de las alianzas de upcycling y la capacidad de las unidades de negocio para transformar descartes industriales en nuevos recursos para la economía, minimizando sistemáticamente el impacto ambiental derivado de la disposición final en rellenos sanitarios.

Intensidad de generación de residuos

DISMINUYÓ EN UN

**11,1%**

INCREMENTA

**6,7**

Puntos porcentuales en la tasa de valorización de residuos no peligrosos operacionales

Para operativizar este objetivo, las unidades de negocio implementaron mejoras concretas:

**ORIZON (SEAFOOD)**

Consolidó su programa "Cero Residuos", logrando una tasa de valorización de **85,5%** residuos sólidos operacionales no peligrosos mediante capacitaciones e infraestructura. Destaca la gestión de subproductos (lodos y escamas), donde de las **5.087 toneladas** generadas, el **89,0%** fue transformado en harina y el **10,6%** fue destinado a compostaje, logrando que **solo un residual del 0,4%** fuera enviado a relleno sanitario.

**85,5%** DE LOS RESIDUOS SÓLIDOS OPERACIONALES NO PELIGROSOS VALORIZADOS

**Reciclaje de redes de pesca:** programa de reciclaje de redes de pesca desechadas para convertirlas en productos como patinetas, lentes de sol y juegos de mesa. Desde 2020 al cierre de diciembre de 2025 hemos reciclado 152,9 toneladas de redes con Bureo en Coronel y 0,8 toneladas en Coquimbo.



**VALLE FRÍO (AGRIFOOD)**

Mediante la colaboración con Food 4 Future, se transformó descartes de berries en proteínas y bioestimulantes, integrando el ciclo de nutrientes en la cadena productiva. En esa línea, la planta Romeral alcanzó la **valorización del 100% de los residuos orgánicos generados**, equivalente a 203.3 toneladas, de las cuales el **83%** se destinó a compostaje y el **17%** a lombricultura.

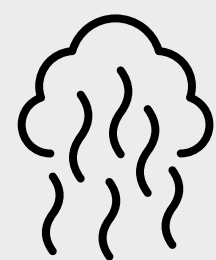
**100%** DE LOS RESIDUOS ORGÁNICOS GENERADOS VALORIZADOS

**FIORDOSUR (SEAFOOD)**

Focalizó su gestión en el cumplimiento normativo y excelencia técnica, ejecutando auditorías especializadas de residuos peligrosos.

**FLIP (SNACK)**

Mantiene alianza con Caja Verde para la gestión integral de residuos. A través de este modelo de retiro segregado, asegura la trazabilidad y valorización de sus descartes de orgánicos, papel, cartón y plásticos, minimizando el envío a rellenos sanitarios.



## Gestión de olores

En el marco de la gestión de olores, la compañía ha implementado un enfoque integral orientado a la mejora continua y al diálogo permanente y transparente con las comunidades vecinas. Durante el 2025, se realizó una inversión de **US\$864.535** en materias de emisiones y aire, específicamente en la mitigación de olores y calidad del aire.

En este contexto, se ha establecido un plan permanente de visitas a la planta industrial de Orizon en Coronel, dirigido a organizaciones comunitarias, con el objetivo de dar a conocer en terreno los sistemas de mitigación de olores propios de la compañía. Asimismo, la empresa mantiene una participación activa

en la Mesa Tripartita de Olores, instancia coordinada con el Departamento de Medio Ambiente de la Municipalidad de Coronel, Pescadores Industriales del Biobío y juntas de vecinos de la parte alta de Coronel, donde se abordan de manera colaborativa los principales desafíos ambientales que impactan a la comunidad y en línea con la nueva norma de olores del sector pesquero.

Durante el 2025, se realizó una inversión de

# US\$864.535

en materias de emisiones y aire, específicamente en la mitigación de olores y calidad del aire.

## Ecosistemas y biodiversidad

Nutrisco reconoce que la preservación de los ecosistemas marinos y terrestres es una condición habilitante para la resiliencia del modelo de negocio. En línea con el marco TNFD, durante 2025 la gestión ambiental avanzó en la **localización y evaluación** de los impactos y dependencias con la naturaleza. El detalle técnico de este proceso, se encuentra especificado en la sección “**Gestión de riesgos climáticos y de naturaleza**”.

### Caso de estudio TNFD-MSC: métricas de naturaleza en la industria pesquera

En el marco del compromiso con la transparencia y la gestión de la biodiversidad, Nutrisco participó en un caso de estudio técnico junto al *Task Force on Nature-related Financial Disclosures (TNFD)* y el *Marine Stewardship Council (MSC)*. El objetivo de esta colaboración consistió en evaluar la factibilidad de implementación de las métricas contenidas en la guía sectorial para el sector de la pesca.

Esta instancia permitió validar la aplicabilidad de métricas específicas sobre el capital natural y los servicios ecosistémicos marinos, aportando experiencia práctica para la estandarización de reportes de naturaleza en la industria pesquera a nivel global. Los resultados de este ejercicio técnico, realizado en una pesquería de jurel propia de Nutrisco (certificada por el MSC), facilitan la alineación del enfoque de sostenibilidad con los más altos estándares internacionales de desempeño ambiental.



#### Algunas de las métricas evaluadas:

##### SALUD DEL RECURSO Y CONSERVACIÓN

Se analizó el jurel (*Trachurus murphyi*). Según el estándar *FishSource*, la salud actual del stock alcanza una puntuación de 10.0, con una proyección de salud futura entre 9.6 y 10.0.

##### ARTES DE PESCA E IMPACTO

La flota pesquera utiliza en un 100% el arte de cerco, método de superficie que descarta el uso de pesca de arrastre de contacto con el fondo marino. Debido a la selectividad de esta técnica, el nivel de fauna acompañante se limita al 6%, sin reportar incidentes con aves o lobos marinos durante el ejercicio.

##### MONITOREO Y TECNOLOGÍA

El 100% de las embarcaciones cuenta con sistemas SONAR para la identificación precisa de especies y observadores en línea. La trazabilidad operativa se asegura mediante el uso de la bitácora electrónica (SERNAPESCA), permitiendo el seguimiento en tiempo real de la posición y actividad de la flota.

##### ESTÁNDAR DE TRAZABILIDAD GLOBAL

La unidad de trazabilidad del recurso se encuentra validada bajo el identificador único GRSF (*UUID*), garantizando la transparencia del origen en mercados internacionales.

## Pesca Sostenible del Jurel: Caso de éxito en conservación marina

El manejo del Jurel Chileno es un claro ejemplo de nuestro compromiso con la protección de la biodiversidad. Actualmente, el 100% de la captura industrial de este recurso cuenta con la certificación internacional Marine Stewardship Council (MSC) y el estándar de Nutrisco Friend of the Sea, estos sellos garantizan el cuidado de la especie a largo plazo. A nivel operativo, este logro se sustenta en el uso de redes de cerco, un método de pesca altamente selectivo que no toca el fondo marino y evita dañar a otras especies. De esta forma, la gestión del jurel demuestra que es posible proveer alimentos de excelencia manteniendo un impacto mínimo en el océano y protegiendo activamente su ecosistema.

### Colaboración en la agenda nacional de biodiversidad

Los desafíos de conservación requieren de un trabajo colaborativo y estandarizado. Por ello, durante 2025, Nutrisco mantuvo una participación activa en las principales instancias técnico-políticas del país:

#### Plan Piloto de Biodiversidad de Chile:

Nutrisco participó activamente en el comité ejecutivo y en la mesa público-privada de esta iniciativa liderada por el Ministerio del Medio Ambiente. En este marco, se colaboró de forma técnica en el eje de métricas, aportando la visión del sector alimentario para el desarrollo de estándares nacionales de protección de ecosistemas.

#### Plan Empresarial de Biodiversidad:

Participación activa en el comité ejecutivo junto a 20 empresas líderes para el desarrollo de métricas sectoriales de impacto ambiental.

**Aceleradora Biodiversidad de Acción Empresas y Business for Nature:** Nutrisco se suma a la Aceleradora de Naturaleza y Biodiversidad, una iniciativa pionera en Latinoamérica y la quinta a nivel mundial, diseñada para construir estrategias de naturaleza y biodiversidad de cara al 2027.

#### Mesa Público-Privada de Capital Natural:

La compañía integró esta instancia de diálogo estratégico, cuyo fin es avanzar en la valorización de los servicios ecosistémicos y su integración en la toma de decisiones empresariales y en las políticas públicas de sostenibilidad.





## Gestión de proveedores

(NGC 7.1 y 7.2)

Nutrisco reconoce que la sostenibilidad de su operación es inseparable del desempeño de su cadena de suministro. Por ello, la gestión con proveedores se orienta a construir relaciones de largo plazo basadas en la **transparencia, la integridad y el cumplimiento de estándares socioambientales.**



### Mesa de Abastecimiento Sostenible

Como hito de gobernanza interna durante 2025, se constituyó la Mesa de Trabajo de Abastecimiento Sostenible, una instancia de colaboración estrecha entre la gerencia de sostenibilidad y las gerencias de abastecimiento y las áreas de compra de materias primas de las unidades de negocio. Esta mesa técnica tiene como objetivo principal alinear los criterios de compra con los compromisos estratégicos de Nutrisco, asegurando que la sostenibilidad sea un factor relevante en la selección y evaluación de los socios comerciales. Esto ha permitido implementar un **Plan de Acción Abastecimiento Sostenible:** un diseño de la hoja de ruta para asegurar un Abastecimiento Sostenible, y un plan de trabajo conjunto.



### Ética e integridad en la cadena de suministro

El Código de Ética de Nutrisco establece que la relación con los proveedores debe basarse en la transparencia, la independencia y el respeto mutuo, prohibiendo explícitamente cualquier tipo de favoritismo o presión indebida. La selección de estos socios estratégicos se realiza mediante procedimientos objetivos y demostrables, priorizando siempre criterios de calidad, precio, capacidad técnica y comportamiento ético.

Asimismo, la compañía asume el compromiso de involucrar a los proveedores en sus altos estándares de integridad. Se establece claramente que cualquier conducta ilícita o vulneración al código, incluyendo riesgos asociados a la responsabilidad penal según la Ley 20.393, puede y debe ser reportada a través del Canal de Denuncias corporativo.



### Evaluación y gestión de estándares de sostenibilidad

Con el fin de gestionar los riesgos y oportunidades en la cadena de valor, la compañía inició un **piloto de evaluación de proveedores en sostenibilidad.** Este ejercicio permite diagnosticar el nivel de madurez de los proveedores en materias ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), facilitando la identificación de brechas y el ajuste del plan de acción para definir cómo simplificar y aumentar el alcance. El foco inicial del piloto se centró en proveedores críticos de insumos clave para la producción, con un gasto total de **US \$8.804.109.** Durante 2025, a través de Orizon, se implementó un chequeo sistemático que combina revisión documental y verificación en terreno (por empleados o consultoras) para identificar proveedores críticos y levantar planes de acción correctiva ante posibles impactos negativos.

En este periodo, el gasto total en proveedores nacionales que fueron evaluados bajo criterios de sostenibilidad alcanzó los US \$32.665.000, mientras que los extranjeros US \$3.567.000. Estos son evaluados en materias medioambientales, sociales, de gobernanza y de relevancia sobre el negocio, como también los riesgos específicos asociados al país, sector y al commodity.

La implementación de estos criterios representó un salto cualitativo en la gestión de nuestra cadena de valor. Mientras que en 2024 se tenía visibilidad sobre 26 proveedores críticos Tier-1 (proveedores que suministran directamente bienes, materiales o servicios (incluida la propiedad intelectual (PI) / patentes a la empresa), el mapeo de 2025 permitió identificar a **401 socios estratégicos** en esta categoría, abarcando el 42% de proveedores Tier - 1, y un 8% del total de proveedores.



MONITOREO DE PROVEEDORES	2025	2024
Número total de proveedores Tier-1	948	742
Número total de proveedores críticos/significativos Tier-1	401	26
% del total gastado en proveedores críticos/significativos Tier-1	80%	89%
Número total de proveedores críticos/significativos que no están en Tier-1	241	742
Número total de proveedores críticos/significativos (Tier-1 y no Tier-1)	642	26

EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	2025
Número total de proveedores evaluados en forma documental o en terreno	57
Número de proveedores críticos/significativos evaluados	57
Número de proveedores evaluados con impactos sustanciales actuales/potenciales	4
Número de proveedores con impactos negativos sustanciales actuales/potenciales con plan de acción correctivo acordado	8
Número de proveedores con impactos negativos sustanciales actuales/potenciales que fueron terminados	0

PLANES CORRECTIVOS	2025
Número total de proveedores apoyados en la implementación del plan de acción correctivo	2
Número de proveedores significativos apoyados en la implementación del plan de acción correctivo	1

## Pago a proveedores

(NCG 7.1 i, 7.1 ii, 7.1 iii y 7.1 iv)

Nutrisco promueve una política de pago oportuno, estableciendo como meta un plazo estándar de pago a 30 días calendario. Esta política aplica de manera transversal, salvo excepciones particulares definidas por unidad de negocio.

Como parte de este compromiso con la cadena de valor, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas resulta fundamental para el desarrollo económico lo-

cal. Durante 2025, la compañía mantuvo relaciones comerciales con **1.840 proveedores pyme activos**. El impacto financiero de esta relación es altamente significativo: del monto total facturado por la red de abastecimiento, cerca del **38% fue destinado directamente a pymes**, evidenciando la fuerte tracción económica que las unidades operativas generan sobre este segmento estratégico.

El cumplimiento de estas condiciones comerciales se refleja directamente en la velocidad de liquidación de los compromisos. Un indicador clave de disciplina y respeto por los plazos acordados es que, sobre un volumen general transado de más de US \$367 millones, la empresa **no registró pagos por conceptos de intereses por mora**.

	TOTAL DE CONTRATOS CON PROVEEDORES	TOTAL DE PROVEEDORES PYME ACTIVO	MONTO FACTURADO A PROVEEDORES	MONTO FACTURADO A PROVEEDORES PYME
NUTRISCO S.A.	4.667	216	\$5.142.000	\$2.953.000
NUTRISCO CHILE S.A.	3.728	192	\$17.098.000	\$7.287.000
ORIZON S.A.	37.551	809	\$179.625.000	\$54.685.000
FRIGORIFICO FIORDOSUR S.A	9.084	250	\$32.083.000	\$18.738.000
VALLE FRÍO	16.894	323	\$35.407.000	\$18.126.000
FLIP	785	50	\$904.000	\$575.000
<b>Total</b>	<b>72.709</b>	<b>1.840</b>	<b>\$270.259.000</b>	<b>\$102.364.000</b>

**US\$ 512M**

TOTAL MONTO FACTURAS PAGADAS



**6.897**

TOTAL PROVEEDORES PAGADOS



**59.042**

TOTAL FACTURAS PAGADAS



## Contratistas

(NCG 5.9)

En línea con una visión integral de la cadena de valor, la compañía extiende sus estándares de cumplimiento hacia la **gestión de contratistas**. Durante 2025, unidades como Nutrisco Chile y Orizon consolidaron nuevos Reglamentos de Empresas de Servicios, estableciendo directrices claras para asegurar el estricto apego a normativas laborales y de seguridad por parte de nuestros socios estratégicos.

Esta gestión técnica se complementa con un fuerte **compromiso ético y conductual**. Como ejemplo destacado, Orizon integró a los procesos de inducción de personal externo la difusión obligatoria del Manual de Buen Trato y los lineamientos de la Ley Karin, exigiendo la firma de reglamentos especiales antes de iniciar cualquier labor en las instalaciones.

El impacto de esta red de apoyo es vital para la continuidad del negocio. Al cierre del periodo, la compañía administró vínculos comerciales con más de 2.300 empresas de servicios, lo que movilizó una fuerza laboral externa de **2.432 trabajadores subcontratistas**, evidenciando el fuerte dinamismo de nuestra operación:

N° DE TRABAJADORES  
SUBCONTRATISTAS

**2026** 

Hombres

**406** 

Mujeres

**2432**

Total

CANTIDAD DE EMPRESAS  
SUBCONTRATISTAS

**2301**



# BETTER PEOPLE

Bajo el pilar **Better People**, Nutrisco sitúa el bienestar de los colaboradores, clientes y comunidades como un eje prioritario. La gestión se desarrolla en un entorno de respeto, confianza, inclusión y colaboración, asegurando que los equipos cuenten con calidad de vida, salud, seguridad y oportunidades de crecimiento. Nutrisco asume un rol social activo que trasciende la operación, impulsando el desarrollo y el bienestar en los territorios locales.

## Nuestra gente

Para Nutrisco, el talento humano representa el motor de transformación indispensable para alcanzar los objetivos estratégicos y generar un impacto positivo en el entorno. Durante 2025, la gestión se orientó a consolidar un modelo donde el desarrollo de las personas es la base fundamental para la creación de valor compartido, logrando que los criterios de sostenibilidad se integren de manera transversal en cada unidad de negocio.

### Bajada del modelo de sostenibilidad

Con el fin de que la sostenibilidad sea comprendida como un habilitador estratégico y una responsabilidad compartida, se ejecutó un proceso de difusión y bajada del Modelo de Sostenibilidad en la totalidad de las instalaciones operativas y oficinas de la compañía. Esta iniciativa permitió sensibilizar a las personas sobre los desafíos de la industria y el rol que queremos tener compañía frente a ese escenario.

### Voluntariado Corporativo

El voluntariado corporativo es un espacio para fortalecer nuestro propósito y el impacto positivo que generamos en las comunidades donde operamos. Queremos fomentar el bienestar de las personas en nuestro entorno. Por esta razón, hemos implementado diversas iniciativas de voluntariado que permiten a nuestros trabajadores convertirse en agentes de cambio, dedicando su tiempo, habilidades y conocimientos para contribuir al bienestar social y ambiental.

### Algunas de las actividades de voluntariado del año

#### Taller de cocina y navidad Residencia Rayie:

Gracias a nuestro convenio con Juntos por la Infancia, nuestro equipo de Agrifood participó en una actividad de voluntariado en la Residencia Rayie, donde realizamos un taller de cocina y navidad junto a las niñas de la residencia, donde además compartimos y preparamos recetas con nuestros propios productos.

#### Celebración aniversario comuna Porvenir:

Nuestra unidad de negocio Seafood participó en la tradicional competencia de Carros Locos y Murga, una colorida fiesta que cada año reúne a la comunidad en torno a la creatividad y el trabajo grupal, obteniendo el tercer lugar de la competencia.

#### Limpieza playa Coronel y Coquimbo:

Como parte de nuestro compromiso con el cuidado del medioambiente, Seafood participó en dos jornadas de limpieza de playas en Coronel y Coquimbo. En Coronel, más de 80 niños de tres colegios locales se sumaron a la iniciativa junto a nuestros colaboradores.



# Nuestra comunidad

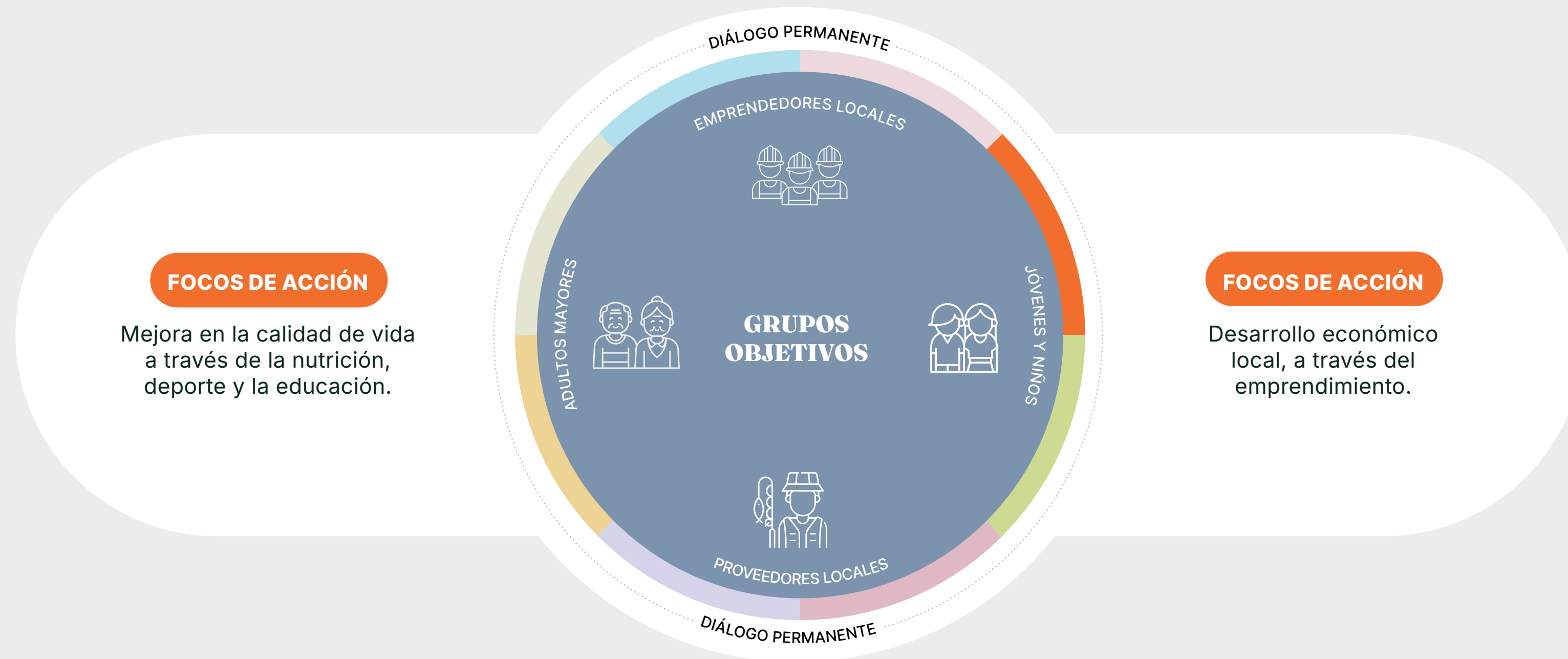
Para Nutrisco, la gestión territorial es un habilitador estratégico que busca fortalecer los vínculos con los grupos de interés locales para asegurar un entorno favorable que permita la continuidad operacional y el crecimiento sostenible de las unidades productivas. Durante el 2025, Nutrisco definió e implementó un nuevo **Modelo de Relacionamento Comunitario**,

diseñado para generar valor compartido y transitar desde un enfoque tradicional hacia uno de impacto a largo plazo.

Este modelo se articula bajo dos focos de acción prioritarios que guían la inversión social de la compañía:

- 1 MEJORA EN LA CALIDAD DE VIDA:**  
A través de programas de nutrición, deporte y educación.
- 2 DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL:**  
Fomento del emprendimiento y fortalecimiento de las capacidades de los actores locales.

## Modelo relacionamiento comunitario



## Inversión Social 2025

Durante el año, la gestión comunitaria logró impactar en los territorios donde las unidades tienen operaciones productivas (Coquimbo, Santiago, Romeral, Coronel y Porvenir) de la siguiente forma:

ÁMBITO DE INVERSIÓN	PERSONAS BENEFICIADAS	INVERSIÓN (USD)
 EDUCACIÓN	<b>9.953</b>	<b>128.202</b>
 DEPORTE	<b>12.365</b>	<b>42.308</b>
 SALUD	<b>14.690</b>	<b>56.839</b>
 DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL	<b>135</b>	<b>485</b>
TOTAL GENERAL 2025	<b>37.143</b>	<b>227.834</b>



## Programas e iniciativas

La gestión del relacionamiento comunitario se tradujo en una inversión estratégica orientada a fortalecer las capacidades locales y la calidad de vida en los territorios de operación.



### EDUCACIÓN

▾ **Cultura marítima:** En alianza con la Fundación Mar de Chile, el programa “Conociendo el Mar” benefició a 600 estudiantes en Coquimbo, La Serena, Andacollo y Coronel, promoviendo el cuidado de los ecosistemas marinos.

▾ **Apoyo a la educación superior:** Junto a Fundación Maule y Cpech, se financió la preparación académica para la PAES de 60 estudiantes de Romeral y Río Claro. En el ámbito técnico, el programa “Cauce” de Inacap facilitó experiencias de aprendizaje a través de prácticas industriales en terreno para 16 estudiantes de liceos industriales Juan Terrier de Romeral e Instituto Inglés de Curicó.

▾ **Capacitación a la comunidad:** Las visitas en planta y las jornadas formativas permiten fortalecer el vínculo con el entorno y contribuir al desarrollo de capacidades locales. Durante el periodo, se ejecutó un total de 528 horas de capacitación, beneficiando a 104 personas a través de visitas educativas, programas formativos comunitarios y capacitaciones especializadas.

▾ **Jornada “Biciclaje”:** En el marco de la conmemoración del Día Nacional del Medio Ambiente, se desarrolló una innovadora instancia de sensibilización orientada a promover la cultura ambiental y la economía circular entre trabajadores y la comunidad local. La actividad contó con la participación de 30 estudiantes junto a sus docentes de la Escuela Rosa Medel de Coronel, quienes fueron invitados a ser parte de la jornada. A través de una estación de biciclaje, los asistentes visualizaron de manera tangible la revalorización de residuos, transformando tapas plásticas en nuevos recursos mediante el pedaleo, integrando aprendizaje práctico y experiencia lúdica.



▾ Programa “Recicla en tu Escuela”:

Con tres años de trayectoria en Coronel, la iniciativa alcanzó en 2025 a 25 establecimientos educacionales. La gestión permitió el reciclaje de 23.000 kilos de residuos, consolidando una cultura de economía circular en las comunidades escolares. Destacamos el trabajo y el compromiso realizado por la Escuela Rafael Sotomayor Baeza de Coronel con la participación de su brigada medioambiental Rafaelito Sustentable, donde desempeñan la función de recolección y segregación de los residuos dentro de su establecimiento, generando una cultura ambiental.

25

ESTABLECIMIENTOS EDUCACIONALES



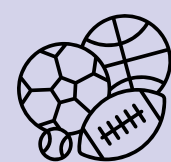
23.000

KILOS DE RESIDUOS



**Destacamos el trabajo y el compromiso realizado por la Escuela Rafael Sotomayor Baeza de Coronel con la participación de su brigada medioambiental Rafaelito Sustentable.**





## DEPORTE



➤ **Academia de Verano Colina:** En alianza con la Corporación Cambiemos Chile, se realizó una academia de verano en Colina durante el 2025, orientada a promover el bienestar integral de niños y niñas mediante hábitos saludables, desarrollo socioemocional e inclusión social, impactando a 30 niños y sus familias.

### ➤ Apoyo implementación deportiva:

Durante el 2025 se trabajó con distintos clubes de las comunas de Coronel y Coquimbo, apoyando la implementación deportiva. Se destacan el Escuela de Ciclismo Coronel, Club de Patin Roller Yerimen, Club de Basquetbol social Cultural Olimpo, Club Deportivo Escuela de Voleibol Coronel, Club Deportivo Unión Marítima y Yachting Club La Herradura, impactando a más de 800 niños, niñas y jóvenes.





SALUD

↘ **Operativos de salud preventiva:** En colaboración con la Fundación Arturo López Pérez (FALP), se realizaron operativos de mamografías para 36 mujeres en Coronel. Adicionalmente, junto al Cesfam Yobilo, se efectuaron exámenes médicos preventivos para 100 vecinos del sector.

↘ **Seguridad alimentaria:** **Nutrisco** facilitó la integración de cinco juntas de vecinos de Coronel al Banco de Alimentos Biobío Solidario, el cuál junto a la Red de Alimentos, establece un modelo de colaboración para reducir el desperdicio de alimentos y mejorar el acceso nutricional en la zona, beneficiando con 68 toneladas de productos.

↘ **Bienestar integral:**

Se mantuvo la alianza con la Fundación Belén Educa para el programa “Vida Sana”, promoviendo hábitos saludables en 12 establecimientos de la red, impactando a 12.130 estudiantes. El programa contempla acciones deportivas, recreativas y formativas, incluyendo caminatas familiares, uso activo de la bicicleta y actividades en contacto con la naturaleza. Una de las actividades destacada es la Copa Belén 2025, actividad emblemática del programa que reunió a estudiantes y docentes en torno al deporte y la vida sana, promoviendo valores como el esfuerzo, el respeto y la perseverancia, en coherencia con el compromiso de la compañía por contribuir a una sociedad más saludable y con mayores oportunidades.



PROMOVIENDO HÁBITOS SALUDABLES EN

**12** establecimientos de la red, impactando a 12.130 estudiantes.

**Copa Belén 2025, actividad emblemática del programa que reunió a estudiantes y docentes en torno al deporte y la vida sana.**



INVERSIÓN Y FORTALECIMIENTO DEL TEJIDO SOCIAL

▾ Fondo Concursable “Vivamos Nutrisco”:

Junto con la Fundación Expande, se implementó esta instancia en las comunas de Coronel y Coquimbo con una inversión total de 42.105USD, destacando que el 79% de las compras fueron a proveedores locales. El proceso recibió 36 iniciativas, de las cuales 22 resultaron adjudicadas en los ejes de salud, deporte y recreación, impactando positivamente a más de 1.500 personas. Destacar el Proyecto Inversión en Modelo GODAC: Ecosistema de aprendizaje vivo, en Jardín Infantil Carolina Wiff presentado por el Grupo Organizado de apoyo comunitario y protección ambiental GODAC. Este proyecto contempla la continuidad de la implementación

6 sistemas de Acuaponía FARMACUA (Acuaponia con hierbas medicinales) en dicha institución, capacitación y asesorías a las parvularias, fortaleciendo la formación técnica-metodológica de la comunidad educativa y consolidando un lazo responsable con la naturaleza desde la primera infancia.

▾ Seminario Biobío: Innovación, Nutrición y Alimentación para el futuro sostenible: organizado junto a Transforma Alimentos e Inacap. El espacio contó con exposiciones y un diálogo con destacados especialistas, quienes abordaron los cambios en los hábitos de consumo, la innovación como motor de desarrollo y la colaboración para encontrar soluciones a los desafíos de la industria alimentaria.

<p>INVERSIÓN TOTAL DE</p> <p><b>42.105USD</b></p> <p>destacando que el 79% de las compras fueron a proveedores locales.</p>	<p>EL PROCESO RECIBIÓ</p> <p><b>36 iniciativas</b></p> <p>de las cuales 22 resultaron adjudicadas en los ejes de salud, deporte y recreación, <b>impactando positivamente a más de 1.500 personas.</b></p>
<p>CONTEMPLA LA CONTINUIDAD DE LA IMPLEMENTACIÓN DE</p>	<p><b>6</b> SISTEMAS DE ACUAPONIA PARA PLANTAS MEDICINALES</p>

## Nuestros clientes

Para Nutrisco, la **experiencia de los clientes y consumidores, en conjunto con una ejecución impecable**, constituyen pilares estratégicos que sustentan el modelo de negocio. Bajo esta premisa, la gestión de sostenibilidad busca posicionar a la compañía como un socio estratégico para los clientes, integrando criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) como un factor diferenciador y de confianza mutua.

Con el objetivo de asegurar este alineamiento, se realizó un estudio de expectativas para identificar las prioridades de los socios comerciales en materia de sostenibilidad. Asimismo, se incorporaron indicadores específicos de desempeño sostenible en las encuestas de satisfacción permanentes, permitiendo monitorear la percepción del cliente de manera sistemática. Esta labor se complementa con instancias de diálogo y reuniones técnicas periódicas para profundizar en la hoja de ruta de sostenibilidad, respondiendo de forma proactiva a los requerimientos y estándares que demanda la industria alimentaria global.

### Auditorías y estándares

Durante 2025, **Nutrisco** ratificó su cumplimiento con exigentes protocolos internacionales de transparencia y ética. En este ámbito, destacan las auditorías de ética comercial bajo el estándar SMETA (*Sedex Members Ethical Trade Audit*) en las unidades de Orizon y Valle Frío, además de la atención exitosa a auditorías directas solicitadas por clientes globales para validar los niveles de excelencia operacional.

En cuanto a inocuidad, Nutrisco busca responder a las expectativas de los consumidores garantizando que cada producto cumpla con los más altos estándares globales. En este sentido, la **seguridad y calidad alimentaria** operan como la base de la confianza comercial. Para asegurar este cumplimiento, las instalaciones productivas son sometidas rigurosamente a las auditorías de la Iniciativa Mundial de Seguridad Alimentaria (GFSI, por sus siglas en inglés), y certificaciones HACCP, BRC e IFS.

Durante 2025, la gestión preventiva y de mejora continua permitió reducir de manera transversal las **tasas de no conformidad** en las auditorías GFSI frente al ejercicio anterior.

La solidez de estos procesos de aseguramiento de calidad se refleja en la mitigación de riesgos críticos: durante el periodo **no se registraron hallazgos ni no conformidades importantes** en ninguna de las unidades auditadas. Asimismo, cualquier desviación de carácter leve detectada durante las revisiones fue ingresada rápidamente a nuestro sistema de gestión mediante acciones correctivas oportunas y trazables, asegurando la competitividad y confiabilidad de nuestro portafolio frente a los clientes más exigentes.



# BETTER LIFE

El pilar Better Life constituye el núcleo del negocio y representa el ámbito donde el propósito de **Nutrisco** toma vida y acción. Una gestión integral de las dimensiones sociales y ambientales contribuye directamente a este eje, con el objetivo de generar un impacto positivo en la calidad de vida de las personas mediante la innovación en los sistemas alimentarios y el desarrollo de productos de alta calidad, excelencia y accesibilidad.

## Bienestar del consumidor

El bienestar de las personas es el eje central de la oferta de valor de la compañía. Para asegurar que los productos de *Seafood*, *Agri-food* y *Snack* contribuyan efectivamente a una mejor nutrición, Nutrisco ha formalizado el proyecto estratégico Mix de Producto Sostenible. Este marco técnico permite conectar el propósito corporativo con la propuesta comercial, proporcionando una comunicación clara y transparente sobre los atributos de cada solución alimenticia.

### Lineamientos del Mix de Producto Sostenible

El objetivo central de esta iniciativa consiste en integrar la sostenibilidad en el diseño y evaluación del portafolio, asegurando una propuesta de valor coherente que permita comunicar con transparencia cómo se promueve el bienestar de los consumidores. El primer alcance de este proyecto contempla los productos de consumo humano producidos por **Nutrisco** y comercializados por Nutrisco Chile.

El marco técnico del proyecto se organiza en tres atributos fundamentales, cada uno con objetivos específicos que orientan la evolución de los productos:

#### ➤ NUTRICIÓN:

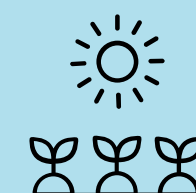
Orientado a contribuir al bienestar mediante productos de perfiles equilibrados, menor procesamiento industrial e incorporación de atributos funcionales o fortificados.



**Medición técnica:** Aplicación del algoritmo internacional *Nutri-Score* (calificaciones A, B o C para *snacks*), sistema NOVA para nivel de procesamiento y verificación de componentes bioactivos.

#### ➤ ORIGEN Y MATERIAS PRIMAS:

Orientado a asegurar el uso de insumos naturales y de alta calidad mediante una cadena de suministro responsable, materias primas certificadas y abastecimiento local.



**Medición técnica:** Verificación de certificaciones de buenas prácticas, análisis de naturalidad de los ingredientes y trazabilidad geográfica de las materias primas principales.

#### ➤ ECONOMÍA CIRCULAR:

Orientado a maximizar la eficiencia de los recursos en los procesos productivos y diseñar soluciones que minimicen el impacto ambiental del envase y la operación.



**Medición técnica:** Monitoreo de materialidad del packaging (reciclable, compostable o reutilizable), eficiencia en consumos (agua, energía y emisiones) y ejecución de estrategias de *upcycling*.

# Metodología de categorización del portafolio

Cada atributo se evalúa mediante un sistema de puntuación técnica con un total de 18 puntos posibles, lo que permite clasificar cada producto en tres categorías:

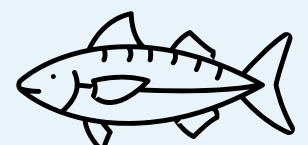
- PRODUCTO SOSTENIBLE:** 13 A 18 PUNTOS
- PRODUCTO EN VÍAS DE ALINEARSE:** 7 A 12 PUNTOS
- PRODUCTO DESALINEADO:** 1 A 6 PUNTOS

## Resultados de la evaluación 2025

Como resultado de la fase inicial de implementación, se evaluó un portafolio de **134 productos** bajo la metodología del Mix de Productos Sostenibles. Este proceso permitió identificar que el 29,7% del total analizado ya cumple con los atributos definidos para la categoría de producto sostenible y un 58,2% se encuentra en vías de alinearse.

**29,7% de productos producidos por Nutrisco y comercializados por Nutrisco Chile, provienen de productos que cumplen con los criterios de producto sostenible.**



**91,9% de las ventas alineadas, entre esos Jurel y Caballa** 



## Meta y hoja de ruta

Con el fin de transformar el portafolio, **Nutrisko** proyecta que **al año 2028 el 50% de los productos** vendidos cumpla con la categoría de Producto Sostenible. Para alcanzar este objetivo, el plan de trabajo se estructura en tres líneas de acción técnica:

**Mesa de packaging:** Gestión orientada a la migración de envases no reciclables hacia soluciones circulares, abordando el atributo que presenta la mayor brecha técnica en el portafolio actual.

**Revisión nutricional del portafolio:** Mapeo de las características funcionales de los productos para identificar oportunidades de mejora o fortificación que permitan elevar el puntaje de nutrición.

**Análisis de factibilidad de certificaciones de materias primas:** Evaluación de la viabilidad de incorporar certificaciones que fortalezcan el atributo de origen responsable en la oferta comercial.

## Calidad y salud

**A la fecha, el 83,3% de los productos de Nutrisko son libres de sellos. Asimismo, no se han registrado volúmenes decomisados y los retiros del mercado representan menos del 2%. Estas cifras evidencian nuestras buenas prácticas y el compromiso con la calidad hacia el consumidor.**

UNIDAD	N° SKU libre de sellos	N° SKU TOTAL	%
Seafood	300	300	100.0%
Agrifood	106	106	100.0%
Snack	0	12	0.0%
Trading	212	324	65.4%
Total	618	742	83.3%



# Innovación alimentaria

Para Nutrisco, la innovación es el motor que permite anticiparse a las necesidades nutricionales globales y transformar la industria hacia modelos de mayor valor agregado. En línea con este propósito de liderazgo, la empresa respaldó su gestión con una inversión en I+D de **US \$800.000 destinada a la investigación y desarrollo de nuevos productos.**



## Nuevos productos

### INNOVACIONES AGRIFOOD

↳ **Livemore Chile:**  
Lanzamiento de formato to-go en Copec con los Cups y lanzamiento en Jumbo con smoothie bags y fruta con cobertura, con opciones inéditas en el mercado como frambuesa cubierta de yogur y granola o mix de berries con chocolate.



↳ **Cook Green:**  
Lanzamiento de Pulpas de fruta 333g desarrolladas para el CT y Supermercados regionales.



### INNOVACIONES SEAFOOD

↳ **Fisherman:**  
Lanzamiento de portafolio premium de conservas y congelados seafood a través de un desarrollo del canal especialista, con presencia de pop up en momentos especiales del año (Falabella, MUT).



↳ **San José:**  
Lanzamiento de hamburguesas de jurel, con una nueva fórmula, y lanzamiento de una edición especial litografiada de Jurel Tall en Cencosud.



### INNOVACIONES SNACKS

↳ **Flip:**  
Lanzamiento de nuevas variedades de papas con sabores Ciboulette y Barbecue.



### INNOVACIONES INTERNACIONALES

↳ **Princes UK y EU:**  
Nuevos formatos que aseguran valor agregado y diferenciación estratégica en estos mercados.



↳ **Smoothies Costco (berry protein e Immunity):**  
Smoothies con beneficios funcionales.



## Capacidades tecnológicas y escalamiento

En el marco de la colaboración con el ecosistema de innovación, las instalaciones operativas de Coronel y Coquimbo albergan dos plantas de pilotaje pertenecientes al Centro de Innovación Tecnológica Alimentaria (CeTA), iniciativa impulsada por Corfo. Estas instalaciones operan como *hubs* especializados que ofrecen servicios de:

### PROTOTIPADO Y PILOTAJE:

Desarrollo de nuevas formulaciones y soluciones nutricionales.

### ESCALAMIENTO PRODUCTIVO:

Pruebas técnicas para llevar innovaciones desde el laboratorio a la producción industrial.

Estas capacidades tienen como objetivo posicionar a la compañía y al país como referentes en la creación de alimentos con valor agregado, combinando eficiencia productiva con atributos de salud y sostenibilidad.

## Evaluación de nuevos negocios

Con el fin de asegurar que el crecimiento inorgánico de la compañía mantenga la integridad del modelo de triple impacto, se diseñó e implementó una **herramienta de evaluación de sostenibilidad para nuevos negocios**. Esta metodología permite analizar bajo criterios de sostenibilidad las potenciales adquisiciones o asociaciones estratégicas (M&A), garantizando que toda nueva operación se integre bajo los principios de responsabilidad de la compañía.



## Alianzas y ecosistema de innovación

La compañía promueve la colaboración abierta como vía para acelerar la transformación alimentaria. Durante 2025, destacaron las siguientes iniciativas:

### Premio Nacional de Innovación Alimentaria 2025:

En alianza con Transforma Alimentos, Nutrisco lideró la organización de este certamen, orientado a reconocer y potenciar soluciones innovadoras que aborden los desafíos de nutrición y sostenibilidad en la industria nacional.

### Desafío Gusto Innova:

Nutrisco participó activamente en este desafío impulsado por Transforma Alimentos y el Centro de Innovación Gastronómica de INACAP en la Región del Biobío. La instancia permitió conectar el conocimiento técnico de los estudiantes con talentos regionales para desarrollar productos que combinen identidad territorial e innovación nutricional.

### Aceleradora de innovación abierta "100+Labs":

Nutrisco se integró a esta plataforma colaborativa junto a AB InBev, Coca Cola Andina y Coca Cola Embonor para resolver desafíos de sostenibilidad a través del ecosistema de startups. Como resultado, se inició la implementación de un piloto con la startup Midda en la planta de Romeral, enfocado en el monitoreo industrial avanzado y el uso inteligente de recursos en los túneles de congelado.





## Alimentos circulares

Para Nutrisco, la transición hacia un sistema alimentario sostenible exige maximizar el valor de los recursos y minimizar la ineficiencia a lo largo de la cadena de suministro. Bajo este enfoque, promovemos la economía circular no solo como una medida de mitigación ambiental, sino como una oportunidad de innovación para transformar descartes en soluciones nutricionales de alto valor.

### Reducción de Pérdida y Desperdicio de Alimentos (PDA)

En línea con el **ODS 12**, la compañía ha asumido un rol activo en la agenda nacional para combatir la ineficiencia alimentaria. Durante 2025, este compromiso interno se extendió hacia un **trabajo colaborativo junto a la Asociación de Alimentos y Bebidas de Chile (AB Chile) y la Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático de Corfo (ASCC)**. A lo largo del ejercicio, Nutrisco participó activamente en las etapas de diseño y medición de la línea base del sector, proceso que culminó a fines de 2025 con la creación del primer **Acuerdo de Producción Limpia (APL)** enfocado en esta materia, al cual Nutrisco adhirió formalmente.

La ejecución técnica de este acuerdo se implementará inicialmente en la planta de Romeral (unidad Agri-food). Este compromiso sectorial busca estandarizar la medición de descartes, fortalecer su prevención y fomentar la valorización de excedentes para transitar hacia un modelo de economía circular, asegurando

**que los alimentos producidos cumplan su fin último: la nutrición humana.**



Como marco base, Nutrisco desarrolló un inventario de referencia para identificar y abordar la pérdida y desperdicio de alimentos en sus unidades. Este ejercicio, basado en metodologías de balance de masas y registros, identificó:



**4.589,1**  
TONELADAS DE PDA EN LÍNEA DE CONSUMO HUMANO

**+87%**

Valorizado a través de procesos internos y alianzas con gestores de compostaje

Este compromiso con la circularidad se refleja a su vez en el portafolio de **envases**:



No considera Fjordosur



## Estrategia de *Upcycling* alimentario

Como parte de la búsqueda de soluciones disruptivas, suscribimos un **acuerdo público-privado para el fomento del *Upcycling* alimentario** en Chile junto a la Universidad del Desarrollo (UDD). Esta técnica de "supraciclaje" permite recuperar materias primas que tradicionalmente no llegaban al consumidor final —por razones estéticas o de proceso— y transformarlas en nuevos ingredientes o productos de calidad superior. Mediante esta alianza, Nutrisco colabora en el desarrollo de estándares técnicos para que el *upcycling* sea una práctica escalable y reconocida por los consumidores.



## Innovación en valorización orgánica: Alianza Food 4 Future

La unidad de Agrifood generó alianza estratégica en la planta de Valle Frío con la startup Food 4 Future. Este proyecto tiene como objetivo otorgar un mayor valor agregado a los residuos orgánicos derivados del procesamiento de berries.

**El proceso:**

Los descartes de fruta son transformados mediante biotecnología en nuevos insumos, tales como proteínas y bioestimulantes.

**El impacto:**

Esta iniciativa permite cerrar el ciclo de nutrientes en la operación, reduciendo la huella ambiental y explorando nuevas líneas de ingresos basadas en la circularidad de la materia prima.

# Certificaciones que aseguran calidad y seguridad alimentaria

CERTIFICACIÓN	ALCANCE	UNIDAD DE NEGOCIO	CERTIFICACIÓN	ALCANCE	UNIDAD DE NEGOCIO
BRCGS Food	Certifica las normas de seguridad, calidad, legalidad e inocuidad alimentaria en los procesos productivos.	Agrifood Seafood	HACCP (incluye NCh 2861:2004)	Sistema de análisis de peligros y puntos críticos de control para garantizar estrictos protocolos de seguridad sanitaria e inocuidad alimentaria en la planta de procesamiento.	Seafood Snacks
IFS Food	Certifica la inocuidad y seguridad alimentaria en las líneas de consumo humano.	Seafood	ISO 50.001	Certifica y estandariza la gestión eficiente de la energía en la operación.	Seafood
Certificación orgánica	Acredita el cumplimiento de normativas internacionales (USDA, Unión Europea, etc.) aplicables al procesamiento de alimentos bajo la categoría orgánica.	Agrifood	Gestión PEC	Certifica los estándares y la excelencia en la gestión preventiva de seguridad y salud ocupacional.	Seafood
Kosher	Acredita el cumplimiento de normas dietéticas específicas.	Agrifood Seafood	Libre de gluten	Garantía de formulación que asegura que los productos son aptos para la población celíaca.	Seafood Snacks
SMETA (incluye 4 pilares)	Auditoría internacional sobre el cumplimiento de normas laborales, salud, seguridad, medio ambiente y ética empresarial.	Agrifood Seafood	Empresa B	Certifica el cumplimiento de estándares auditados en desempeño social y ambiental, transparencia corporativa y responsabilidad legal, validando el compromiso con una economía inclusiva y equitativa.	Snacks
MSC (Marine Stewardship Council)	Acredita la sostenibilidad de la pesquería del jurel y su trazabilidad.	Seafood	Sello vegano	Garantiza productos libres de ingredientes de origen animal y sin testeo en animales, respondiendo a requerimientos de dietas específicas.	Snacks
Cadena de custodia MSC	Certifica que los productos finales (conservas y congelados) mantienen la integridad de la certificación MSC durante toda la cadena de valor.	Seafood	HALAL	Garantiza cumplimiento de requisitos establecidos por la Ley Islámica, abarcando ingredientes, procesos productivos y condiciones de manipulación.	Seafood
MarinTrust	Garantiza prácticas responsables en las plantas de procesamiento de harina y aceite de pescado.	Seafood			
Friend of the sea	Garantiza prácticas responsables en las plantas de procesamiento de harina y aceite de pescado.	Seafood			

# 06. Anexos



# Grupos de interés

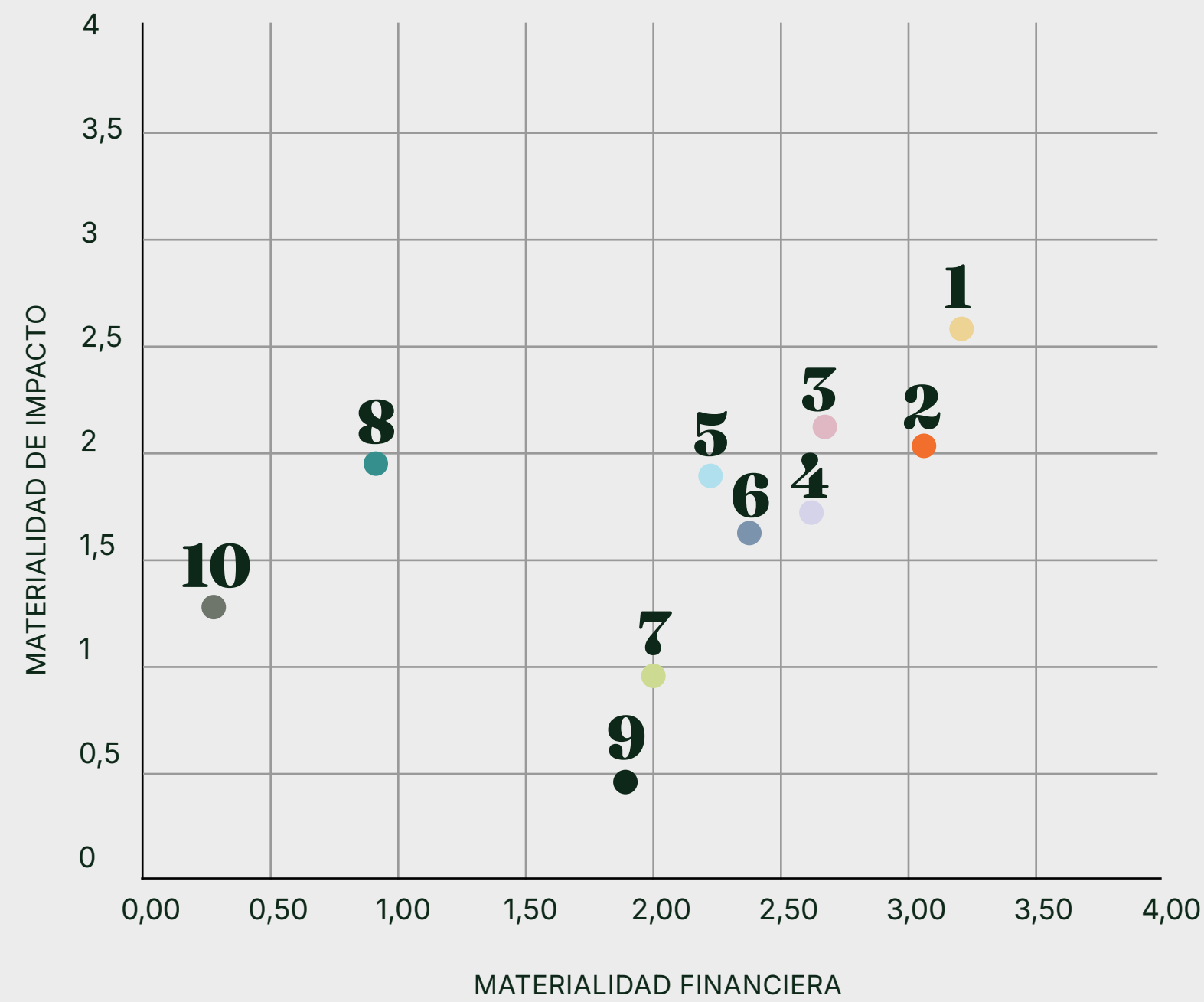
(NCG 3.1 iv y 6.3)

## ■ MATRIZ DE RELACIONAMIENTO CON GRUPOS DE INTERÉS

ACCIÓN	GRUPO	LINEAMIENTO	ÁREA RESPONSABLE
<b>Gestionar</b>	Directores	Colaboración y transparencia. Compartir información estratégica y operativa clave para la toma de decisiones.	Gerencia General
	Accionistas	Transparencia y rendición de cuentas: Mantener informados a los accionistas sobre el desempeño financiero y las decisiones estratégicas de la empresa.	Gerencia General
	Trabajadores	Cuidado y desarrollo del talento: fomentar la comunicación abierta, la participación y el desarrollo profesional de los trabajadores. Estar informados sobre cambios organizacionales, políticas, beneficios y oportunidades de desarrollo.	Personas
	Inversionistas	Desempeño financiero y estratégico de la empresa. Actualización sobre proyecciones del negocio y cambios significativos en la estrategia.	Finanzas
	Proveedores	Relaciones comerciales justas y sostenibles: mantener una comunicación abierta, establecer acuerdos claros y cumplir con los términos del contrato.	Abastecimiento
	Clientes	Satisfacción del cliente y calidad del producto/servicio: escuchar activamente las necesidades y preocupaciones de los clientes y brindar soluciones adecuadas.	Comercial
	Sindicatos	Diálogo abierto y respetuoso y relaciones laborales justas: mantener un diálogo continuo con los representantes sindicales y trabajadores, abordando preocupaciones, opiniones e ideas; buscando soluciones que promuevan el bienestar y seguridad laboral y empresarial.	Personas
	Regulador	Cumplimiento normativo y transparencia: mantener comunicación abierta y proactiva con los reguladores, cumplir con las normativas y proporcionar la información requerida.	Compliance
	Academia	Colaboración constructiva y relaciones mutuamente beneficiosas: crear alianzas para trabajar y crear valor en conjunto. Colaborar en iniciativas que beneficien a la sociedad.	Comunicaciones Estratégicas
<b>Informar</b>	Gremios	Colaboración constructiva y relaciones mutuamente beneficiosas: mantener un diálogo abierto y constructivo con los gremios. Colaborar en iniciativas que beneficien a la industria.	Sostenibilidad
	Emprendedores	Cooperación en temas de innovación, sostenibilidad y medioambiental. Colaboración en iniciativas que contribuyan al rol social de la organización.	Sostenibilidad
<b>Monitorear</b>	ONGs	Cooperación en temas de innovación, sostenibilidad y medioambiental. Colaboración en iniciativas que contribuyan al rol social de la organización.	Sostenibilidad

# Matriz de Doble Materialidad

La matriz de doble materialidad posiciona los 10 temas materiales identificados en un gráfico de dos ejes: la Materialidad Financiera (eje X), que representa la importancia para el negocio, y la Materialidad de Impacto (eje Y), que refleja la importancia para el entorno y la sociedad. Los temas ubicados en el cuadrante superior derecho son aquellos de máxima prioridad estratégica, ya que son significativos desde ambas perspectivas.



## Temas y subtemas

- 1** ECONOMÍA CIRCULAR Y GESTIÓN DE RESIDUOS
  - Gestión de residuos alimentarios.
  - Gestión del ciclo de vida de los envases.
  - Residuos.

- 2** CAMBIO CLIMÁTICO
  - Adaptación y mitigación al cambio climático.
  - Gestión de la energía.

- 3** BIODIVERSIDAD Y ECOSISTEMAS
  - Adaptación y mitigación al cambio climático.
  - Gestión de la energía.

- 4** CADENA DE VALOR Y PROVEEDORES
  - Etiquetado y marketing de productos.
  - Salud y nutrición.
  - Salud

- 5** CONSUMIDORES Y USUARIOS FINALES
  - Etiquetado y marketing de productos.
  - Salud y nutrición.
  - Salud

- 6** RECURSOS HÍDRICOS Y MARINOS
  - Gestión del agua.
  - Recursos marinos.

- 7** CONDUCTA EMPRESARIAL
  - Ética y transparencia organizacional.
  - Cumplimiento normativo.
  - Relacionamiento comunitario.

- 8** CONTAMINACIÓN
  - Contaminación de organismos vivos y recursos.
  - Gestión de la energía.
  - Contaminación del aire.

- 9** FUERZA LABORAL PROPIA
  - Condiciones laborales.
  - Igualdad de trato y oportunidades.

- 10** CONSUMIDORES Y USUARIOS FINALES
  - Derechos económicos, sociales y culturales de las personas.

# Gestión de proveedores

(NCG 6.2 iii)

Para asegurar la continuidad operativa y mitigar riesgos de dependencia comercial, el modelo de gestión incluye el monitoreo de la concentración de compras. Al cierre de 2025, la distribución del abastecimiento estratégico evidenció que cinco proveedores de la empresa se llevan, de forma individual, al menos el 10% del total de compras en las distintas unidades de negocio.

## PROVEEDORES QUE EFECTÚAN AL MENOS EL 10% DE COMPRAS

UNIDAD DE NEGOCIO	NOMBRE DEL PROVEEDOR	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE COMPRAS
<b>Nutrisco Chile</b>	Orizon S.A.	32,41%
<b>Flip</b>	Sociedad de Inversiones F.A.C. S.A.	16,97%
<b>Nutrisco Norte América</b>	Valle Frío SpA	55,02%
	Orizon S.A.	13,45%
<b>Orizon / Fiordosur / Valle Frío</b>	Todos los proveedores son menores al 10%	

## PAGO PROVEEDORES

	NUTRISCO S.A.			NUTRISCO CHILE S.A.			SEAFOOD			AGRIFOOD			SNACK		NORTEAMÉRICA			
	NÚMERO DE FACTURAS PAGADAS	MONTO TOTAL US\$	NÚMERO DE PROVEEDORES	NÚMERO DE FACTURAS PAGADAS	MONTO TOTAL US\$	NÚMERO DE PROVEEDORES	NÚMERO DE FACTURAS PAGADAS	MONTO TOTAL US\$	NÚMERO DE PROVEEDORES	NÚMERO DE FACTURAS PAGADAS	MONTO TOTAL US\$	NÚMERO DE PROVEEDORES	NÚMERO DE FACTURAS PAGADAS	MONTO TOTAL US\$	NÚMERO DE PROVEEDORES	NÚMERO DE FACTURAS PAGADAS	MONTO TOTAL US\$	NÚMERO DE PROVEEDORES
Hasta 30 días	2.259	4.042.857	309	4.768	46.150.460	534	19.747	172.594.136,30	1.986	3.307	33.504.806	457	262	592.000	72	1.780	9.355.366	58
Entre 31 y 60 días	753	1.809.540	143	2.617	11.907.821	360	9.843	78.318.094,37	1.200	6.239	51.491.457	755	185	316.560	63	284	6.791.541	18
Más de 60 días calendario	87	328.683	41	2.282	46.351.874	256	3.170	26.955.302,21	413	1.034	15.567.882	156	282	339.914	68	125	5.811.602	8
<b>Total</b>	<b>3.099</b>	<b>6.181.080</b>	<b>493</b>	<b>9.667</b>	<b>104.410.155</b>	<b>1.150</b>	<b>32.760</b>	<b>277.867.532,89</b>	<b>3.599</b>	<b>10.580</b>	<b>100.564.145</b>	<b>1.368</b>	<b>729</b>	<b>1.248.474</b>	<b>203</b>	<b>2.189</b>	<b>21.958.508</b>	<b>84</b>

# Nuestra comunidad

## Better People

### PROGRAMAS COMUNITARIOS

PROGRAMA / INICIATIVA	CANTIDAD DE BENEFICIARIOS	ÁMBITO DE INTERVENCIÓN
Programa Conociendo el Mar	600 alumnos	Educación
Fondo concursable "Vivamos Nutrisco"	Más de 1.500 personas	Salud - Deporte - Nutrición
Limpiezas de playa en Coronel y Coquimbo	80 niños y niñas	Educación
Programa Recicla en tu Escuela	25 establecimientos educacionales, son 7.500 alumnos impactados	Educación
Programa Vida Sana	12.130 estudiantes	Educación
Apoyo a talento deportivo local (Gabriel Terán Díaz)	1 joven deportista	Deporte
Sala sensorial en la Escuela Diferencial María Ester Breve	Más de 90 alumnos	Educación
Vuelta a clases con Nutrisco (Kits escolares)	200 alumnos de 7 Juntas de Vecinos	Educación
Apoyo al traslado de estudiantes Escuela Rosa Medel	Estudiantes de la escuela - 100 alumnos	Educación
Visitas de estudiantes en nuestras instalaciones	78 estudiantes de la Universidad San Sebastián, Inacap y UCSC	Educación
Capacitación de bomberos en Houston	2 bomberos	Educación
Programa "Un niño nuestro compromiso"	2 jóvenes entre 13 y 21 años	Educación
Mamografías con Fundación Arturo López Pérez (FALP)	36 mujeres de Coronel	Salud

PROGRAMA / INICIATIVA	CANTIDAD DE BENEFICIARIOS	ÁMBITO DE INTERVENCIÓN
<b>Operativo Cesfam Yobilo (Exámenes EMPA)</b>	100 vecinos	Salud
<b>Integración al Banco de Alimentos del Biobío</b>	Más de 1.500 personas	Salud
<b>Celebración del Día del Niño: Nutrición y Buen Trato</b>	110 estudiantes	Educación
<b>Capacitación en Cuidados para Personas Mayores</b>	20 personas de Caleta Lo Rojas	Educación
<b>Diplomado en Gestión del Mantenimiento de Carros de Emergencia</b>	12 encargados de mantenimiento de bomberos	Educación
<b>Curso de Alfabetización Digital</b>	13 emprendedoras	Educación
<b>Mesas de trabajo Coquimbo</b>	1.500 socios de 5 Juntas de Vecinos	Desarrollo Económico Local
<b>Mesas de trabajo Coronel</b>	2.200 socios de 7 Juntas de Vecinos	Desarrollo Económico Local
<b>Mesa Tripartita de Olores</b>	Comunidades Parte Alta Coronel y Coquimbo	Desarrollo Económico Local
<b>Preuniversitario con Fundación Maule y Cpech</b>	60 estudiantes	Educación
<b>Alianza Juntos por la Infancia (Residencia Rayie)</b>	Niños, niñas, adolescentes y profesionales de la residencia	Educación
<b>Programa Cauce 2025</b>	16 estudiantes de 4° medio	Educación
<b>Academia de Verano - Corporación Cambiemos Chile</b>	Niños y jóvenes de Colina (incluyendo 30 niños en actividad de voluntariado)	Deporte
<b>Vinculación Primera Compañía de Bomberos Porvenir</b>	Bomberos de Porvenir	Desarrollo Económico Local
<b>Participación en aniversario de Porvenir (Carnaval)</b>	Comunidad de Porvenir	Deporte
<b>Participación Carros Locos - Porvenir 2025</b>	Comunidad de Porvenir	Deporte

# Indicadores NCG 461

ESTÁNDAR	CÓDIGO / NUMERAL	TEMA / SECCIÓN	REQUERIMIENTO	PÁGINA	COMENTARIOS
NCG 461	2.1	2. Perfil de la entidad	Misión, visión, propósito y valores	16	
NCG 461	2.2	2. Perfil de la entidad	Información histórica	19	
NCG 461	2.3.1	2.3 Propiedad	Situación de control	18, 53, 62, 68	
NCG 461	3.1 i.	3.1 Marco de gobernanza	Buen funcionamiento del gobierno corporativo	33	
NCG 461	3.1 ii.	3.1 Marco de gobernanza	Enfoque de sostenibilidad en los negocios	33	
NCG 461	3.1 iii.	3.1 Marco de gobernanza	Detección y gestión de conflictos de interés	42	
NCG 461	3.1 iv	3.1 Marco de gobernanza	Intereses de los grupos de interés	104, 142	
NCG 461	3.1 v.	3.1 Marco de gobernanza	Promoción de la innovación	58, 66, 71	
NCG 461	3.1 vi.	3.1 Marco de gobernanza	Reducción de barreras organizacionales	86	
NCG 461	3.1 vii.	3.1 Marco de gobernanza	Organigrama	39	
NCG 461	3.2 i.	3.2 Directorio	Identificaciones miembros del Directorio	34	
NCG 461	3.2 ii.	3.2 Directorio	Ingresos de los miembros del Directorio	35	
NCG 461	3.2 iv.	3.2 Directorio	Matriz de conocimientos del Directorio	36	
NCG 461	3.2 vi.	3.2 Directorio	Periodicidad de reuniones con unidades de gestión de riesgo, auditoría y responsabilidad social	37	
NCG 461	3.2 vii.	3.2 Directorio	Cómo se informa respecto a asuntos ambientales, sociales y de cambio climático	37	
NCG 461	3.2 viii.	3.2 Directorio	Visitas a terreno		No hay visitas a terreno por parte del directorio en el 2025
NCG 461	3.2 x.	3.2 Directorio	Número mínimo de reuniones ordinarias	37	
NCG 461	3.2 xii a.	3.2 xii. Sistema de información	Actas y documentos	37	
NCG 461	3.2 xii b.	3.2 xii. Sistema de información	Minutas o documentos	37	
NCG 461	3.2 xii c.	3.2 xii. Sistema de información	Sistema o canal de denuncias	37	

ESTÁNDAR	CÓDIGO / NUMERAL	TEMA / SECCIÓN	REQUERIMIENTO	PÁGINA	COMENTARIOS
NCG 461	3.2 xii d.	3.2 xii. Sistema de información	Disponibilidad de actas	37	
NCG 461	3.2 xiii a.	3.2 xiii. Conformación del Directorio	Número de directores por sexo, distinguiendo entre directores titulares y suplentes	34	
NCG 461	3.2 xiii d.	3.2 xiii. Conformación del Directorio	Número de directores por antigüedad	34	
NCG 461	3.4 i.	3.4 Ejecutivos Principales	Información de principales ejecutivo	40	
NCG 461	3.6 i.	3.6 Gestión de Riesgos	Directrices del Directorio sobre las políticas de gestión de riesgo	44	
NCG 461	3.6 ii a.	3.6 Gestión de Riesgos	Riesgos y oportunidades inherentes a las actividades de la entidad	48	
NCG 461	3.6 ii d.	3.6 Gestión de Riesgos	Riesgos referentes a la salud y seguridad de los consumidores	48	
NCG 461	3.6 ii e.	3.6 Gestión de Riesgos	Otros riesgos y oportunidades derivados de las operaciones en el medio ambiente o sociedad	47	
NCG 461	3.6 iii.	3.6 Gestión de Riesgos	Detección y priorización de riesgos	45	
NCG 461	3.6 iv.	3.6 Gestión de Riesgos	Rol del Directorio y alta gerencia en la detección, evaluación, gestión y monitoreo de los riesgos	50	
NCG 461	3.6 ix.	3.6 Gestión de Riesgos	Canal de denuncias para personal, accionistas, clientes, proveedores	43	
NCG 461	3.6 v.	3.6 Gestión de Riesgos	Unidad de gestión de riesgos	49	
NCG 461	3.6 vi.	3.6 Gestión de Riesgos	Unidad de auditoría interna	49	
NCG 461	3.6 vii.	3.6 Gestión de Riesgos	Código de Ética o de Conducta	42	
NCG 461	3.6 viii.	3.6 Gestión de Riesgos	Programas de divulgación de información y capacitación sobre la gestión de riesgos	42	
NCG 461	3.6 xiii.	3.6 Gestión de Riesgos	Modelo de prevención de delitos conforme a Ley N°20.393	46	
NCG 461	3.7 i.	3.7 Relación con los grupos de interés y el público en general	Unidad de relaciones con los grupos de interés y medios de prensa	49	
NCG 461	4.1	4. Estrategia	Horizontes de tiempo	52, 61, 67	
NCG 461	4.2	4. Estrategia	Objetivos estratégicos	21, 52, 61, 67	
NCG 461	4.3	4. Estrategia	Planes de inversión	52, 61, 67	
NCG 461	5.1.1	5.1 Dotación de personal	Número de personas por sexo	86	
NCG 461	5.1.2	5.1 Dotación de personal	Número de personas por nacionalidad	86	
NCG 461	5.1.3	5.1 Dotación de personal	Número de personas por rango de edad	87	
NCG 461	5.1.4	5.1 Dotación de personal	Antigüedad laboral	87	

ESTÁNDAR	CÓDIGO / NUMERAL	TEMA / SECCIÓN	REQUERIMIENTO	PÁGINA	COMENTARIOS
NCG 461	5.1.5	5.1 Dotación de personal	Número de personas con discapacidad	88	
NCG 461	5.2	5.1 Dotación de personal	Formalidad laboral	85	
NCG 461	5.3	5.1 Dotación de personal	Adaptabilidad laboral	88	
NCG 461	5.4.1	5.4 Equidad salarial por sexo	Política de equidad	89	
NCG 461	5.4.2	5.4 Equidad salarial por sexo	Brecha Salarial	90	
NCG 461	5.5	5.5 Acoso laboral	Acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo	43	
NCG 461	5.6	5.6 Seguridad laboral	Política de seguridad laboral	96	
NCG 461	5.6	5.6 Seguridad laboral	Metas e indicadores de tasas de accidentabilidad	96, 99	
NCG 461	5.6	5.6 Seguridad laboral	Tasas de fatalidad	99	
NCG 461	5.6	5.6 Seguridad laboral	Tasas de enfermedad	99	
NCG 461	5.7	5.7 Permiso postnatal	Permiso postnatal	91	
NCG 461	5.8	5.8 Capacitación y beneficios	Beneficios	95	
NCG 461	5.8 i.	5.8 Capacitación y beneficios	Monto total de recursos destinados a capacitaciones	93	
NCG 461	5.8 ii.	5.8 Capacitación y beneficios	Número total de personal capacitado por sexo y cargo	94	
NCG 461	5.8 iii.	5.8 Capacitación y beneficios	Promedio anual de horas de capacitación	94	
NCG 461	5.8 iv.	5.8 Capacitación y beneficios	Identificación de las materias que abordaron las capacitaciones	93	
NCG 461	5.9	5.9 Política de subcontratación	Política de subcontratación	123	
NCG 461	6.1 i.	6.1 Sector industrial	Naturaleza de los productos y/o servicios de la entidad	52, 61, 67	
NCG 461	6.1 iv.	6.1 Sector industrial	Entidades reguladoras nacionales o extranjeras con atribuciones fiscalizadoras		Algunas de las instituciones que regula Nutrisco Chile son: Servicio de Impuestos Internos (SII), Sernapesca, la Seremi de Salud, Aduanas de Chile, el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), la Inspección del Trabajo y las municipalidades correspondientes.
NCG 461	6.1 v.	6.1 Sector industrial	Principales grupos de interés que se hubieren identificado	104	
NCG 461	6.1 vi.	6.1 Sector industrial	Afiliación a gremios, asociaciones u organizaciones		Nutrisco Chile participa de manera activa en los gremios de la Cámara de Comercio de Santiago y AB Chile.

ESTÁNDAR	CÓDIGO / NUMERAL	TEMA / SECCIÓN	REQUERIMIENTO	PÁGINA	COMENTARIOS
NCG 461	6.2 i.	6.2 Negocios	Principales bienes producidos y/o servicios prestados y los principales mercados	28, 55, 63, 69	
NCG 461	6.2 ii.	6.2 Negocios	Canales de venta y métodos de distribución	56, 64, 70, 75, 78	
NCG 461	6.2 iii.	6.2 Negocios	Número de proveedores que representen en forma individual, al menos el 10% del total de compras	144	
NCG 461	6.2 iv.	6.2 Negocios	Número de clientes que concentren en forma individual, a lo menos, un 10% del ingreso del segmento	64, 75	Para la unidad Snacks, tiene un único cliente: Nutrisco Chile
NCG 461	6.2 v.	6.2 Negocios	Principales marcas utilizadas en la comercialización de los bienes y servicios	29, 54, 62, 68	
NCG 461	6.2 viii	6.2 Negocios	Otros factores del entorno externo que fueran relevantes para el desarrollo de los negocios de la entidad	52, 61, 67	
NCG 461	6.3	6.3 Grupos de interés	Grupos de interés	104, 142	
NCG 461	7.1	7. Gestión de Proveedores	Política de pago a proveedores	120	
NCG 461	7.1 i.	7. Gestión de Proveedores	Número de Facturas pagadas	122	
NCG 461	7.1 ii.	7. Gestión de Proveedores	Monto Total	122	
NCG 461	7.1 iii.	7. Gestión de Proveedores	Monto Total intereses por mora en pago de facturas	122	
NCG 461	7.1 iv.	7. Gestión de Proveedores	Número de Proveedores	122	
NCG 461	7.2	7. Gestión de Proveedores	Evaluación de proveedores	120-121	
NCG 461	9.1	9. Sostenibilidad	Métricas SASB	100-140	
NCG 461	12	12. Informes financieros	Informes financieros	151	

# 07. Estados Financieros

# Análisis razonado

(NCG 12)

A continuación, se muestra el análisis de los Estados Financieros Consolidados de Nutrisco S.A. bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) correspondientes al período terminado al 31 de diciembre de 2025. Todas las cifras están expresadas en miles de dólares de los Estados Unidos de América.

## 1. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

### 1.1. Balance General Consolidado

Los rubros de activos y pasivos que presenta la sociedad matriz y sus filiales al cierre de los ejercicios son los siguientes:

■ **TABLA 1: BALANCE RESUMIDO**

EN MILES DE US\$	2024	2025	VARIACIÓN ANUAL	VARIACIÓN %
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>749.116</b>	<b>749.383</b>	<b>267</b>	<b>0%</b>
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>288.092</b>	<b>269.227</b>	<b>(18.865)</b>	<b>(7%)</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	29.393	28.107	(1.286)	(4%)
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	82.476	71.211	(11.265)	(14%)
Inventarios	148.282	148.585	303	0%
Activos clasificados como mantenidos para la venta	2.793	1.014	(1.779)	(64%)
Otros activos corrientes	25.148	20.310	(4.838)	(19%)
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>461.024</b>	<b>480.156</b>	<b>19.132</b>	<b>4%</b>
Propiedades, plantas y equipos	294.777	309.251	14.474	5%
Activos intangibles, plusvalía y activos por derecho de uso	80.900	74.012	(6.888)	(9%)
Otros activos no corrientes	85.347	96.893	11.546	14%
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>749.116</b>	<b>749.383</b>	<b>267</b>	<b>0%</b>
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>397.119</b>	<b>478.008</b>	<b>80.889</b>	<b>20%</b>
Otros pasivos financieros corrientes	324.390	392.811	68.421	21%
Otros pasivos no financieros corrientes	72.729	85.197	12.468	17%
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>61.709</b>	<b>46.655</b>	<b>(15.054)</b>	<b>(24%)</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	9.700	8.554	(1.146)	(12%)
Otros pasivos no financieros no corrientes	52.009	38.101	(13.908)	(27%)
<b>Total Patrimonio</b>	<b>290.288</b>	<b>224.720</b>	<b>(65.568)</b>	<b>(23%)</b>
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	280.940	219.186	(61.754)	(22%)
Participaciones no controladoras	9.348	5.534	(3.814)	(41%)

#### 1.1.1. ACTIVOS CORRIENTES

Al 31 de diciembre de 2025, los activos corrientes de la compañía alcanzaron los MUSD 269.227, lo que representó una disminución del 7%, equivalente a MUSD 18.865, en comparación con el cierre del ejercicio 2024. Esta variación se explica principalmente por la disminución de deudores comerciales en MUSD 11.265 y de otros activos corrientes en MUSD 4.838.

#### 1.1.2. ACTIVOS NO CORRIENTES

Al cierre de 2025, los activos no corrientes de la compañía ascendieron a MUSD 480.156, registrando un incremento de 4% (MUSD 19.132) respecto del cierre de 2024. Este aumento responde a una estrategia de inversión sostenida, impulsada principalmente por mayores inversiones en propiedades, plantas y equipos por MUSD 14.474, junto con un alza de MUSD 11.546 en otros activos no corrientes y una disminución en MUSD 6.888 en activos intangibles, plusvalía y activos por derecho de uso.

### 1.1.3. PASIVOS CORRIENTES

Al 31 de diciembre de 2025, los pasivos corrientes de la compañía ascendieron a MUSD 478.008, registrando un incremento de 20% (MUSD 80.889) en comparación con el cierre de 2024. Esta variación se explica principalmente por el aumento en otros pasivos financieros corrientes por MUSD 68.421, acentuado levemente por un aumento en otros pasivos no financieros corrientes por MUSD 12.468. Estos efectos reflejan la menor rentabilidad de los negocios de Seafood y Fruta & Vegetales, junto con las inversiones desarrolladas por las distintas filiales del grupo Nutrisco, lo que ha requerido un mayor nivel de endeudamiento, observándose un incremento en la deuda de corto plazo de sus filiales.

### 1.1.4. PASIVOS NO CORRIENTES

Al cierre del cuarto trimestre de 2025, los pasivos no corrientes totalizaron MUSD 46.655, registrando una disminución de 24% (MUSD 15.054) en comparación con el cierre de 2024. Esta variación se explica principalmente por la reducción en otros pasivos no financieros no corrientes por MUSD 13.908 y, en menor medida, por la disminución en otros pasivos financieros no corrientes por MUSD 1.146. La caída obedece a un menor nivel de endeudamiento a largo plazo de las filiales Orizon y Valle Frío.

### 1.1.5. PATRIMONIO NETO

Al 31 de diciembre de 2025, el patrimonio neto ascendió a MUSD 224.720, registrando una disminución de 23% (MUSD 65.568) en comparación con el cierre de 2024. Esta variación se explica principalmente por la reducción del patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora en MUSD 61.754, y en menor medida, por la disminución de MUSD 3.814 en las participaciones no controladoras producto de las pérdidas del ejercicio.

## 1.2. Indicadores Financieros

Los principales indicadores financieros del balance consolidado relativos a liquidez, endeudamiento de actividad y rentabilidad son los siguientes:

### ■ TABLA 2: INDICADORES FINANCIEROS

EN MILES DE US\$		2024	2025 YTD
<b>Liquidez</b>			
<b>Liquidez corriente</b>	<b>Veces</b>	<b>0,73</b>	<b>0,56</b>
<i>Activos corrientes / Pasivos corrientes</i>			
<b>Razón ácida</b>	<b>Veces</b>	<b>0,35</b>	<b>0,25</b>
<i>Fondos disponibles / Pasivos corrientes</i>			
<b>Endeudamiento</b>			
<b>Razón de endeudamiento</b>	<b>Veces</b>	<b>1,58</b>	<b>2,33</b>
<i>Pasivos / Patrimonio</i>			
<b>Porción deuda corto plazo</b>	<b>%</b>	<b>87%</b>	<b>91%</b>
<i>Pasivos corrientes / Pasivos totales</i>			
<b>Porción deuda largo plazo</b>	<b>%</b>	<b>13%</b>	<b>9%</b>
<i>Pasivos no corrientes / Pasivos totales</i>			
<b>Actividad</b>			
<b>Total activos</b>	<b>MUSD</b>	<b>749.116</b>	<b>749.383</b>
<b>Rotación de inventario</b>	<b>Veces</b>	<b>2,64</b>	<b>3,63</b>
<i>Costo de venta anualizado / Inventario</i>			
<b>Permanencia de inventario</b>	<b>Días</b>	<b>136</b>	<b>99</b>
<i>360 / Rotación de inventarios</i>			
<b>Rentabilidad</b>			
<b>*Rentabilidad del patrimonio</b>	<b>%</b>	<b>-12%</b>	<b>-22%</b>
<i>Utilidad neta anualizada / Patrimonio</i>			
<b>*Rentabilidad del activo</b>	<b>%</b>	<b>-5%</b>	<b>-7%</b>
<i>Utilidad neta anualizada / Activos</i>			

\*Año móvil

### 1.3. Análisis de Resultados

Al 31 de diciembre de 2025, la razón de liquidez corriente de la compañía se situó en 0,56 veces, lo que representa una disminución en comparación con el 0,73 registrado al cierre del ejercicio 2024. Esta disminución en la capacidad de liquidez se debe a que los activos corrientes, que pasaron de MUSD 288.092 a MUSD 269.227 (una reducción del 7%), disminuyeron y al mismo tiempo los pasivos corrientes incrementaron de MUSD 397.119 a MUSD 478.008 (un incremento del 20%), producto de los menores resultados del ejercicio.

Por su parte, la razón ácida alcanzó 0,25 veces al 31 de diciembre de 2025, lo que marca una caída respecto al 0,35 del cierre del ejercicio 2024.

En cuanto al endeudamiento, la razón de endeudamiento se incrementó significativamente, pasando de 1,58 veces a 2,33 veces al cierre del cuarto trimestre de 2025. Este ascenso del 48% se atribuye directamente al aumento de los pasivos totales, impulsado principalmente por el crecimiento de las obligaciones a corto plazo y una disminución en el patrimonio producto de los menores resultados del ejercicio. Asimismo, se observa que la porción de deuda a corto plazo aumentó al 91%, generándose una mayor concentración de obligaciones dentro de un año.

Los principales resultados financieros al 31 de diciembre de 2025 son los siguientes:

■ **TABLA 3: ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO**

EN MILES DE US\$	2024	2025	VARIACIÓN ANUAL	VARIACIÓN %
<b>Ingresos operacionales</b>	<b>399.485</b>	<b>471.548</b>	<b>72.063</b>	<b>18%</b>
Costo de ventas	(293.858)	(404.387)	(110.529)	38%
<b>Margen bruto</b>	<b>105.627</b>	<b>67.161</b>	<b>(38.466)</b>	<b>(36%)</b>
Margen bruto %	26%	14%		
Costos de distribución	(40.593)	(39.895)	698	(2%)
Gastos de administración	(42.962)	(42.390)	572	(1%)
Otros gastos, por función	(29.185)	(16.470)	12.715	(44%)
<b>Resultado operacional</b>	<b>(7.113)</b>	<b>(31.594)</b>	<b>(24.481)</b>	<b>344%</b>
Margen operacional %	(2%)	(7%)		
<b>EBITDA</b>	<b>23.361</b>	<b>6.784</b>	<b>(16.577)</b>	<b>(71%)</b>
Margen EBITDA %	6%	1%		
Otras ganancias (pérdidas)	(3.265)	12	3.277	(100%)
Ingresos financieros	500	335	(165)	(33%)
Gastos financieros	(20.914)	(26.018)	(5.104)	24%
Resultado filiales & coligadas	(10.836)	(7.147)	3.689	(34%)
Diferencias de cambio	(1.442)	137	1.579	(110%)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(43.070)</b>	<b>(64.275)</b>	<b>(21.205)</b>	<b>49%</b>
Impuestos	6.994	14.914	7.920	113%
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>(36.076)</b>	<b>(49.361)</b>	<b>(13.285)</b>	<b>37%</b>
Margen utilidad %	(9%)	(10%)		
Atribuible a los propietarios de la controladora	(35.370)	(47.206)	(11.836)	33%
Atribuible a participaciones no controladoras	(706)	(2.155)	(1.449)	205%

Al cierre del cuarto trimestre de 2025, la compañía registró ingresos operacionales por MUSD 471.548, lo que representa un aumento del 18% respecto a los MUSD 399.485 del mismo periodo del año anterior. Sin embargo, los costos de venta se incrementaron en un 38% hasta MUSD 404.387, superando el crecimiento de los ingresos y generando una contracción significativa del margen bruto que disminuyó en MUSD 38.466, situándose en el 14% sobre los ingresos, cifra que se compara negativamente con el 26% obtenido a igual período del año anterior.

Por su parte, los otros costos y gastos operacionales mostraron una evolución favorable en el período. Los costos de distribución disminuyeron un 2%, totalizando MUSD 39.895, mientras que los gastos de administración se redujeron en 1%, alcanzando MUSD 42.390. Adicionalmente, los otros gastos por función registraron una caída significativa de 44%, situándose en MUSD 16.470 en 2025. En conjunto, estas variaciones generaron un efecto positivo de MUSD 13.985 respecto del mismo período del año anterior.

Lo anterior generó que el resultado operacional registrara una pérdida para el período de MUSD 31.594, lo que representó una caída de MUSD 24.481 en comparación con igual período del año anterior.

Por su parte, El EBITDA consolidado al 31 de diciembre de 2025, indicador que refleja el flujo operacional de la compañía, registró una utilidad de MUSD 6.784, lo que representó una caída de MUSD 16.577 en comparación con igual periodo del año anterior.

En general, esta caída del flujo operacional (EBITDA), acentuada a nivel del resultado operacional debido a los mayores gastos de depreciación para el año 2025, producto del incremento sostenido de los niveles de inversión que ha realizado la compañía durante los últimos años, son el reflejo de una presión a la baja ejercida por los menores márgenes directos de la operación, caída que se ha logrado compensar parcialmente por los menores gastos de distribución, administración y otros gastos por función.

A nivel del resultado no operacional, y respecto de igual periodo del año anterior, se lograron compensar algunos factores que mitigaron parte del deterioro del resultado final, impactando positivamente a nivel consolidado en MUSD 3.276, efectos que se pueden resumir en:

- Resultado de filiales y coligadas con menores pérdidas debido principalmente a los mejores resultados de Golden Omega S.A. y el negocio de choritos en St. Andrews y Apiao, impactando positivamente la variación en MUSD 3.689.
- En otras ganancias (pérdidas) se revirtió la pérdida del 2024 de MUSD 3.265 a una ligera ganancia de MUSD 12 impactando positivamente la variación en MUSD 3.277.
- Gastos financieros aumentaron un 24% debido a un mayor nivel de endeudamiento, impactando negativamente la variación en MUSD 5.104.
- Diferencia en cambio con ganancias para el ejercicio 2025, impactando positivamente la variación en MUSD 1.579.
- Ingresos financieros que disminuyeron un 33%, impactando negativamente la variación en MUSD 165.

El resultado antes de impuestos al cierre de 2025, culminó con una pérdida de MUSD 64.275, lo que representó una variación negativa de MUSD 21.205 respecto a una pérdida de MUSD 43.070 del año anterior.

Como resultado de la pérdida, el rubro de impuestos a las ganancias generó una utilidad de MUSD 14.914, lo que representó una variación positiva de MUSD 7.920, respecto a la ganancia por impuestos de MUSD 6.994 del año anterior.

Finalmente, la compañía al cierre del cuarto trimestre de 2025 finalizó con una pérdida neta consolidada de MUSD 49.361, en contraste con la pérdida de MUSD 36.076 del año anterior. Esta mayor pérdida de MUSD 13.285 se puede explicar principalmente por el deterioro del margen directo (bruto) de la operación y el alza de los gastos financieros producto del mayor nivel de endeudamiento de la compañía, efectos que sólo pudieron ser compensados parcialmente por otros costos y gastos operacionales.

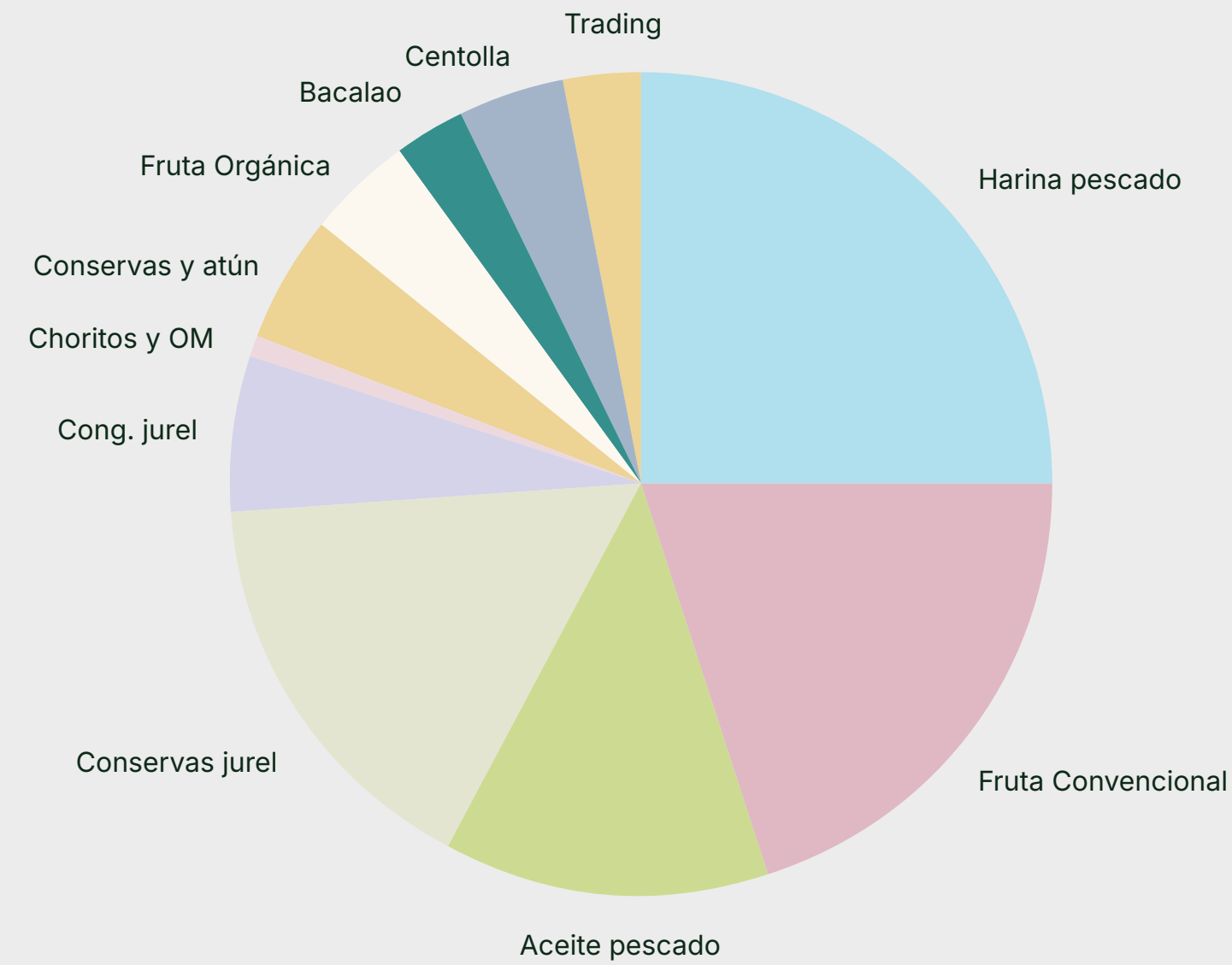
1.3.1. INGRESOS OPERACIONALES

■ TABLA 4: VENTAS CONSOLIDADAS POR CATEGORÍA

2024 YTD		2025 YTD	Δ YOY	Δ YOY %	
<b>Harina de pescado</b>					
Volumen vendido	Tons	53.424	54.340	916	2%
Ventas	MUSD	99.716	88.130	(11.587)	(12%)
Precio promedio	USD / Ton	1.867	1.622	(245)	(13%)
<b>Aceite de pescado</b>					
Volumen vendido	Tons	11.468	13.432	1.964	17%
Ventas	MUSD	49.382	30.598	(18.784)	(38%)
Precio promedio	USD / Ton	4.306	2.278	(2.028)	(47%)
<b>Conservas de jurel</b>					
Volumen vendido	Cajas	2.059.362	2.334.680	275.319	13%
Ventas	MUSD	65.123	79.983	14.861	23%
Precio promedio	USD / Caja	31,6	34,3	2,6	8%
<b>Congelados de jurel</b>					
Volumen vendido	Tons	25.744	64.708	38.964	151%
Ventas	MUSD	24.629	64.227	39.598	161%
Precio promedio	USD / Ton	957	993	36	4%
<b>Conservas de atún</b>					
Volumen vendido	Cajas	424.957	376.404	(48.553)	(11%)
Ventas	MUSD	19.559	16.285	(3.274)	(17%)
Precio promedio	USD / Caja	46,0	43,3	(2,8)	(6%)

2024 YTD		2025 YTD	Δ YOY	Δ YOY %	
<b>Cons. Choritos y Otros Mariscos</b>					
Volumen vendido	Cajas	86.487	78.324	(8.163)	(9%)
Ventas	MUSD	3.877	3.592	(286)	(7%)
Precio promedio	USD / Caja	44,8	45,9	1,0	2%
<b>Fruta Convencional</b>					
Volumen vendido	Tons	27.632	28.724	1.091	4%
Ventas	MUSD	80.912	87.844	6.932	9%
Precio promedio	USD / Ton	2.928	3.058	130	4%
<b>Fruta Orgánica</b>					
Volumen vendido	Tons	3.353	5.599	2.246	67%
Ventas	MUSD	15.416	24.110	8.694	56%
Precio promedio	USD / Ton	4.598	4.306	(292)	(6%)
<b>Centolla y Centollón</b>					
Volumen vendido	Tons	783	986	203	26%
Ventas	MUSD	15.250	21.610	6.361	42%
Precio promedio	USD / Ton	19.464	21.913	2.450	13%
<b>Bacalao</b>					
Volumen vendido	Tons	318	443	125	39%
Ventas	MUSD	13.160	17.137	3.977	30%
Precio promedio	USD / Ton	41.438	38.713	(2.726)	(7%)

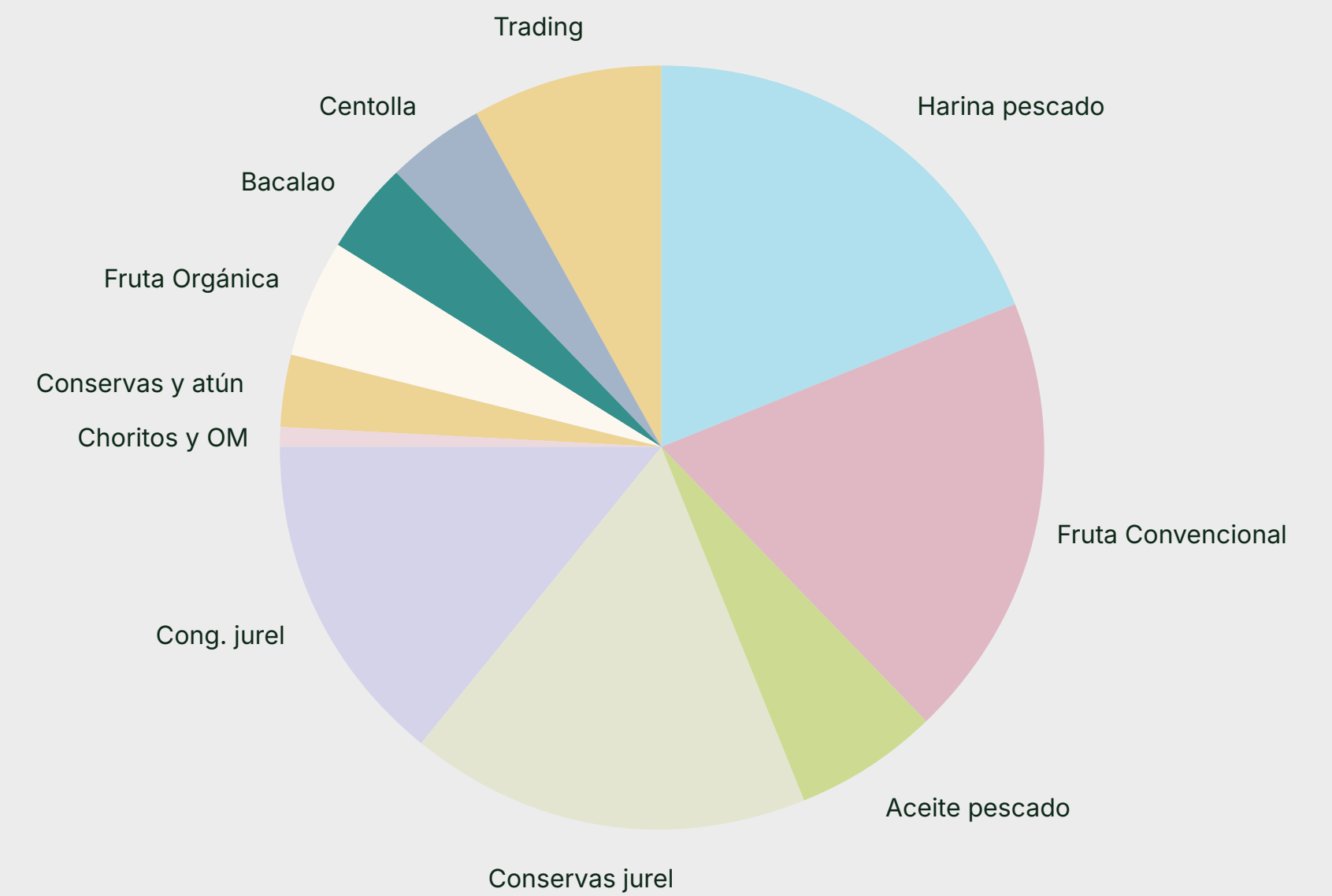
## Distribución Ingresos Operacionales



2024

Harina pescado	<b>25%</b>
Fruta Convencional	<b>20%</b>
Aceite pescado	<b>13%</b>
Conservas jurel	<b>16%</b>
Cong. jurel	<b>6%</b>
Choritos y OM	<b>1%</b>
Conservas atún	<b>5%</b>
Fruta Orgánica	<b>4%</b>
Bacalao	<b>3%</b>
Centolla	<b>4%</b>
Trading	<b>3%</b>

2025



Al analizar la distribución de los ingresos operacionales acumulados al cuarto trimestre de 2024 y 2025, se aprecian variaciones significativas en la participación relativa de nuestras líneas de negocio. Las principales categorías que conforman el portafolio de la compañía son:

### HARINA DE PESCADO

- 2024:** Representó el 25% del total de ingresos, equivalente a MUSD 99.716.
- 2025:** Redujo su participación a un 19%, generando ingresos por MUSD 88.130.

Esta línea de negocio conservó su posición como la principal fuente de ingresos para la compañía. Sin embargo, a pesar de un incremento del 2% en los volúmenes vendidos durante el cuarto trimestre del 2025, no se logró traducir este crecimiento en mayores ingresos, los que disminuyeron en un 12%. Esto se debió directamente a una caída del 13% en los precios internacionales de la harina de pescado.

### FRUTA CONVENCIONAL

- 2024:** Representó el 20% del total de ingresos, equivalente a MUSD 80.912.
- 2025:** Disminuyó al 19%, generando ingresos por MUSD 87.844.

Los ingresos de esta categoría aumentaron un 9%, lo que se explica por una combinación de mayores volúmenes y un leve incremento en el precio promedio. Este desempeño está alineado con la estrategia de expansión del grupo Nutrisco S.A. en nuevos mercados y clientes.

### CONSERVAS DE JUREL

- 2024:** Representó el 16% de los ingresos totales, equivalente a MUSD 65.123.
- 2025:** Aumentó al 17%, generando ingresos por MUSD 79.983.

La categoría de conservas de jurel presentó un aumento del 23% en sus ingresos, impulsado por mayores volúmenes de venta y un incremento en el precio promedio. Este desempeño ha reforzado su relevancia en el portafolio comercial, consolidándose como una línea con una importante contribución a la generación de ingresos operacionales.

### CONGELADOS DE JUREL

- 2024:** Representó el 6% de los ingresos totales, equivalente a MUSD 24.629.
- 2025:** Alcanzó el 14%, generando ingresos por MUSD 64.227.

El jurel congelado fue la categoría con el mayor crecimiento relativo, alcanzando más del doble tanto en ingresos como en participación dentro del portafolio total de productos. Este aumento se explicó principalmente por un incremento del 151% en el volumen vendido, sumado a un aumento del 4% en los precios promedio. De esta manera, los ingresos por venta aumentaron en MUSD 39.598 en comparación con el mismo período del año anterior.

### CRUSTÁCEOS Y PESCA BLANCA (CENTOLLA, CENTOLLÓN Y BACALAO)

- 2024:** Representó el 7% de los ingresos totales, equivalente a MUSD 28.410.
- 2025:** Aumentó al 8%, generando ingresos por MUSD 38.747.

En esta categoría, la centolla y el centollón mostraron un crecimiento en sus ingresos impulsado principalmente por el aumento de sus precios. Por su parte, el bacalao incrementó su participación dentro de la categoría gracias a los mayores volúmenes vendidos.

### ACEITE DE PESCADO

- 2024:** Representó el 13% de los ingresos totales, equivalente a MUSD 49.382.
- 2025:** Disminuyó al 6%, generando ingresos por MUSD 30.598.

El aceite de pescado mostró una de las caídas más significativas en la composición total de ingresos. La fuerte contracción del 47% en el precio promedio, debido a la caída de los precios internacionales, compensada parcialmente con un aumento del 17% en el volumen vendido, generó una baja de MUSD 18.784 en los ingresos por venta. Esto redujo de manera significativa su contribución dentro del portafolio de productos.

### FRUTA ORGÁNICA

**2024:** Representó el 4% de los ingresos totales, equivalente a MUSD 15.416.

**2025:** Aumentó al 5%, generando ingresos por MUSD 24.110.

Los ingresos de esta categoría aumentaron un 56%, lo que se explica por los mayores volúmenes comercializados. Este desempeño está alineado con la estrategia de expansión del grupo Nutrisco S.A. en nuevos mercados y clientes.

### CONSERVAS DE ATÚN

**2024:** Representó el 5% de los ingresos totales, equivalente a MUSD 19.559.

**2025:** Disminuyó al 3%, generando ingresos por MUSD 16.285.

La categoría de conservas de atún experimentó una contracción del 17% en sus ingresos, producto de los menores volúmenes comercializados, sumado a una baja en los precios de venta. Ambos efectos afectaron directamente su participación dentro del mix de productos, reduciendo su participación relativa respecto de los ingresos consolidados de la compañía.

### CONSERVAS DE CHORITOS Y OTROS MARISCOS

**2024:** Representó el 1% de los ingresos totales, equivalente a MUSD 3.877.

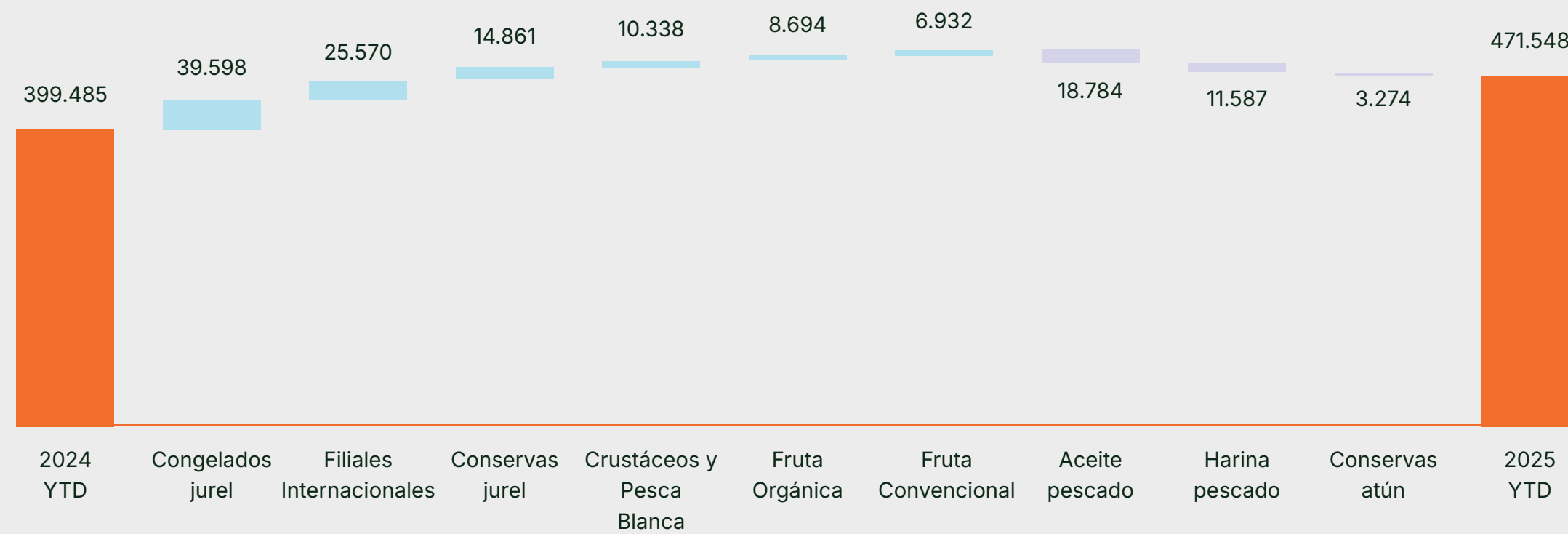
**2025:** Se mantuvo al 1%, generando ingresos por MUSD 3.592.

La categoría de conservas de choritos y otros mariscos experimentó una contracción del 7% en sus ingresos producto de los menores volúmenes comercializados, parcialmente compensado por un leve aumento del precio de venta.

La comparación al cierre de 2024 y 2025 evidencia cambios significativos en la composición de los ingresos operacionales de la compañía. Mientras categorías como jurel congelado y conservas de jurel registraron importantes crecimientos, otras como la harina y el aceite de pescado mostraron caídas significativas.

Este cambio estructural representa un avance hacia una matriz de ingresos con un mayor potencial de valor agregado para el futuro. Los resultados reflejan la importancia de seguir fortaleciendo las líneas con mayor resiliencia comercial, manteniendo una gestión activa del portafolio que permita enfrentar de manera oportuna la volatilidad de los mercados y capturar oportunidades con un crecimiento sostenido.

**INGRESOS OPERACIONALES (MUSD)**



Al 31 de diciembre de 2025, los ingresos operacionales consolidados de Nutrisco S.A. ascendieron a MUSD 471.548, lo que representa un incremento de MUSD 72.063 respecto a igual período del año anterior. Este crecimiento se explica principalmente por el positivo desempeño de categorías como congelados de jurel, filiales internacionales, conservas de jurel, fruta convencional y fruta orgánica.

Los congelados de jurel lideraron el crecimiento con un alza de MUSD 39.598, impulsada por una mayor disponibilidad de materia prima y el fortalecimiento de la operación industrial, en línea con la plena ejecución del proyecto Ártico.

La categoría de filiales internacionales aportó con MUSD 25.284 a los ingresos operacionales. La categoría de conservas de jurel mostró un alza de MUSD 14.861, consolidándose como una de las líneas de mayor contribución al portafolio.

Las líneas de crustáceos y pesca blanca registraron un incremento conjunto de MUSD 10.338, resultado que se explica por mejores precios de la centolla y

el centollón, junto con un aumento en los volúmenes comercializados de bacalao, lo que refleja un mayor dinamismo de los mercados para estos segmentos.

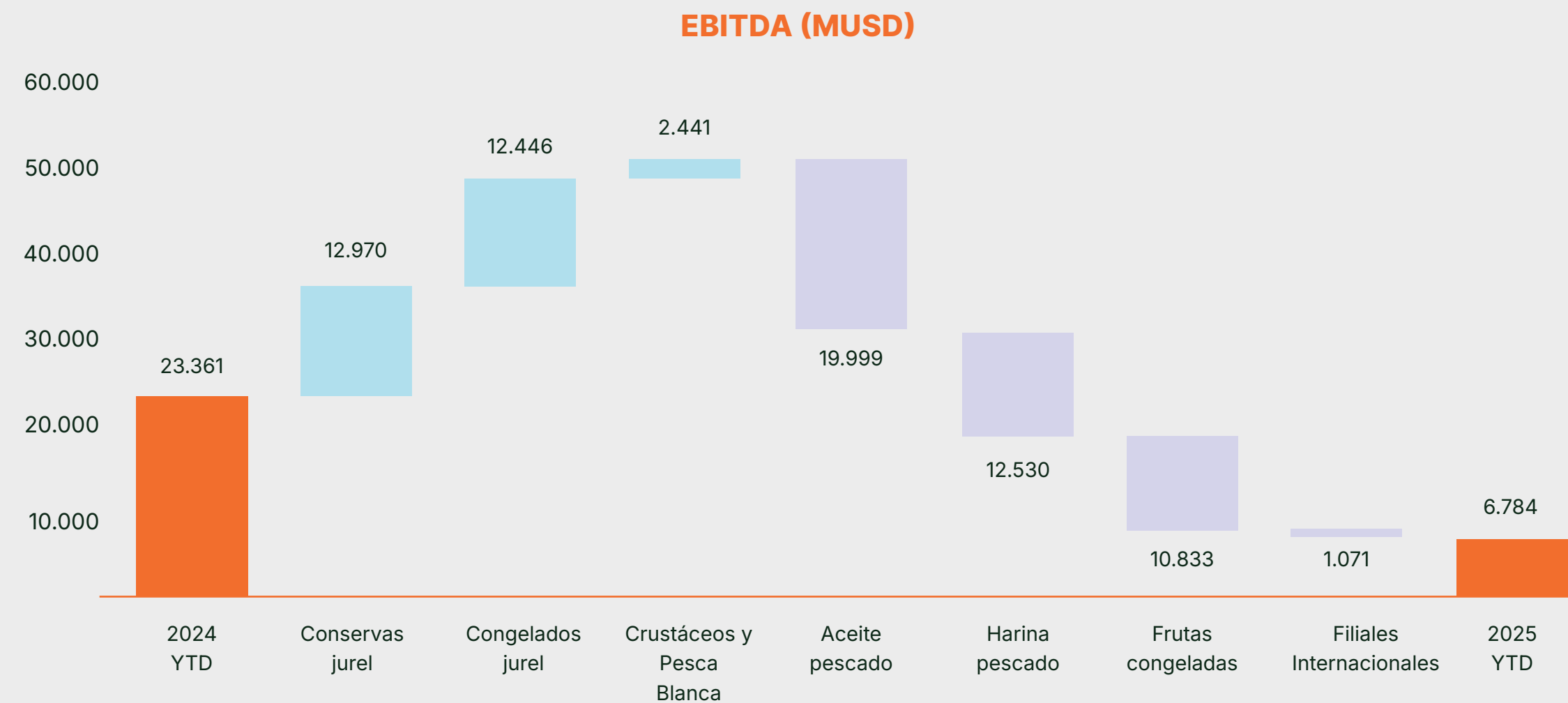
En el caso de la fruta orgánica, esta aumentó sus ingresos en MUSD 8.694, apalancada por mayores volúmenes, reflejo de una estrategia comercial de posicionamiento en mercados de mayor valor.

Por su parte, la fruta convencional aumentó sus ingresos en MUSD 6.932 debido a un crecimiento en los volúmenes despachados hacia mercados internacionales, acompañado de precios promedio más competitivos.

En contraste, la categoría de aceite de pescado registró una disminución de MUSD 18.784, explicada principalmente por la contracción de los precios internacionales. Por su parte, la harina de pescado disminuyó sus ingresos en MUSD 11.587, debido a la baja en los precios, efecto que no logró ser compensado por el mayor volumen de venta, impactando negativamente el crecimiento consolidado del período. Finalmente, las conservas de atún presentaron una disminución de MUSD 3.274.

**1.3.2. EBITDA**

Al 31 de diciembre de 2025, el EBITDA de la compañía alcanzó los MUSD 6.784. Esta cifra representó una disminución de MUSD 16.577 respecto al mismo período del año anterior, reflejando una contracción del 71%.



Durante el período, al cierre de 2025, el EBITDA consolidado de Nutrisco S.A. evidenció un desempeño heterogéneo entre las distintas unidades de negocio, caracterizado por retrocesos significativos en líneas históricas y avances parciales en segmentos emergentes. Esta dinámica explicó la contracción generalizada del EBITDA de la compañía.

El principal impacto negativo, en comparación con igual período del año anterior, fue producto de la categoría de aceite de pescado, la cual registró una disminución de MUSD 19.999 en su contribución al EBITDA. Este menor resultado se explica por una marcada caída del 47% en el precio promedio, efecto compensado parcialmente por un aumento del 17% de los vo-

lúmenes vendidos, factores que terminan por marcar el acentuado deterioro de los márgenes del negocio, reflejándose una pérdida de competitividad frente a condiciones de mercado menos favorables.

De igual manera, la harina de pescado registró una variación negativa en el EBITDA de MUSD 12.530, respecto al mismo período del año anterior. A pesar de haber incrementado los volúmenes vendidos en un 2%, la disminución del 13% en sus precios promedio y el aumento en los costos producto de condiciones de operación menos favorables, incidieron en márgenes más estrechos, reduciendo de manera significativa la rentabilidad operacional de esta línea.

Por su parte, la categoría de frutas congeladas presentó una disminución de MUSD 10.833 en su contribución al EBITDA en comparación al mismo período del año anterior. Este resultado se explica por un aumento significativo en los costos de procesamiento y distribución, asociados a una mayor exigencia logística y operativa derivada del incremento en los volúmenes exportados. A pesar del aumento de los ingresos de esta línea de negocios, los márgenes se vieron presionados por una menor eficiencia en los costos unitarios, afectando la rentabilidad final del negocio. De igual manera, la línea de filiales internacionales presentó una variación negativa de MUSD 1.071.

En contraste con los desempeños negativos observados en otras líneas, algunas categorías mostraron una

evolución favorable en su contribución a la variación del EBITDA. Destacó la línea de congelados de jurel que se consolidó como un impulsor relevante en el crecimiento operacional, con un alza de MUSD 12.446 respecto al mismo período del año anterior, resultado que se explica principalmente por un incremento del 151% en los volúmenes procesados y comercializados.

Asimismo, las conservas de jurel, en sus distintos formatos, registraron una variación positiva de MUSD 12.970 en su contribución al EBITDA. Este buen desempeño respondió a una mejora en los márgenes directos, asociada a un mix de productos más rentables y a los mayores volúmenes de venta.

La línea de crustáceos y pesca blanca también evidenció un comportamiento positivo, aportando MUSD 2.441 adicionales al EBITDA. Esta mejora se sustentó principalmente en la recuperación de los volúmenes de bacalao, lo que permitió optimizar los costos unitarios y mejorar la rentabilidad del segmento.

## 1.4. Resultado No Operacional

La composición del resultado no operacional al 31 de diciembre de los ejercicios 2024 y 2025 se detalla en la siguiente tabla:

■ **TABLA 5: RESULTADO NO OPERACIONAL**

EN MILES DE USD	2024 YTD	2025 YTD	Δ YOY	Δ YOY %
Otras ganancias (pérdidas)	(3.265)	12	3.277	(100%)
Ingresos financieros	500	335	(165)	(33%)
Gastos financieros	(20.914)	(26.018)	(5.104)	24%
Resultado filiales y coligadas	(10.836)	(7.147)	3.689	(34%)
Diferencias de cambio	(1.442)	137	1.579	(110%)
<b>Total resultado no operacional</b>	<b>(35.957)</b>	<b>(32.681)</b>	<b>3.276</b>	<b>9%</b>

Durante los cuatro trimestres del 2025, el resultado no operacional registró una pérdida de MUSD 32.681, lo que representó una disminución del 9% respecto a la pérdida de MUSD 35.957 observada en el mismo período del año anterior. Esta variación positiva entre ejercicios se explica principalmente por la disminución de la pérdida producto del mejor desempeño de resultado de filiales y coligadas, que disminuyó su pérdida en MUSD 3.689 con respecto al cierre del 2024, totalizando MUSD 7.147 de pérdida.

Asimismo, otras ganancias (pérdidas) pasó de una pérdida de MUSD 3.265 a una ganancia de MUSD 12, contribuyendo positivamente en la variación en MUSD 3.277. A este incremento positivo en la variación se le incorpora la ganancia obtenida por la diferencia de cambio que paso de una pérdida de MUSD 1.442 a una ganancia de MUSD 137, aportando con una variación de MUSD 1.579.

Estos impactos positivos en el resultado no operacional fueron parcialmente disminuidos por el un aumento en el gasto financiero que impacto negativamente la variación en MUSD 5.104 y la disminución de los ingresos financieros en un 33% pasando de MUSD 500 a MUSD 335.

## 1.5. Resultado Filiales & Coligadas

Para los períodos 2025 y 2024, la composición de este rubro es la siguiente:

■ TABLA 6: RESULTADO FILIALES & COLIGADAS

EN MILES DE USD	2024 YTD	2025 YTD	Δ YOY	Δ YOY %
Golden Omega S.A.	(9.967)	(7.131)	2.836	(28%)
Boat Parking S.A.	25	(1)	(26)	(105%)
St. Andrews y Apiao	(894)	0	894	(100%)
Otros ajustes ejercicios anteriores	0	(15)	(15)	(100%)
<b>Total resultado filiales y coligadas</b>	<b>(10.836)</b>	<b>(7.147)</b>	<b>3.689</b>	<b>(34%)</b>

Al finalizar el cierre del 2025, el resultado consolidado de filiales y coligadas registró una pérdida de MUSD 7.147, lo que representa una variación positiva de MUSD 3.689, respecto a la pérdida de MUSD 10.836 registrada a igual período del año anterior.

El principal impacto negativo del rubro filiales y coligadas para el ejercicio 2025 fue el reconocimiento en Golden Omega S.A. que, si bien redujo la variación de su pérdida en MUSD 2.836 entre ejercicios, pasó de un reconocimiento negativo de MUSD 9.967 al cierre de 2024 a una pérdida de MUSD 7.131 para el período 2025 a igual fecha.

Por su parte, Boat Parking S.A. contribuyó de forma marginal al resultado consolidado, registrando una leve disminución en el reconocimiento de su resultado entre ejercicios, pasando al cierre del 2024 de una ganancia MUSD 25 a una pérdida de MUSD 1 el año 2025.

Sin embargo, St. Andrews y Apiao mostraron un mejor desempeño, revirtiendo y pasando desde un reconocimiento de pérdida de MUSD 894 para diciembre de 2024 a un resultado en equilibrio (MUSD 0) para el año 2025, generando una variación positiva de MUSD 894 respecto a igual período del año anterior.

## 1.6. Estado de Flujo de Efectivo

Para los períodos 2025 y 2024, la composición de este rubro es la siguiente:

■ **TABLA 7: ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO**

EN MILES DE USD	2024 YTD	2025 YTD	Δ YOY
<b>Flujo de Operación</b>			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	468.449	587.528	119.079
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(494.232)	(549.593)	(55.361)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(49.622)	(62.613)	(12.991)
Otros flujos de la operación	21.276	25.127	3.851
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación</b>	<b>(54.129)</b>	<b>449</b>	<b>54.578</b>
<b>Flujo de Inversión</b>			
Compras de propiedades, plantas y equipos	(33.649)	(20.832)	12.817
Venta de propiedades, planta y equipo	78	7.031	6.953
Otros flujos de inversión	(2.834)	(18.033)	(15.199)
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de inversión</b>	<b>(36.405)</b>	<b>(31.834)</b>	<b>4.571</b>
<b>Flujo de Financiamiento</b>			
Total importes procedentes de pagos de préstamos	(77.823)	(102.764)	(24.941)
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	(2.740)	(4.366)	(1.626)
Total importes procedentes de préstamos	210.739	157.421	(53.318)
Intereses pagados	(16.973)	(19.072)	(2.099)
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0	0
Otros flujos de financiamiento	(5.590)	(21)	5.569
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de financiamiento</b>	<b>107.613</b>	<b>31.198</b>	<b>(76.415)</b>
<b>Incremento neto del efectivo, antes de efecto en tasa de cambio</b>	<b>17.079</b>	<b>(187)</b>	<b>(17.266)</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo	(2.233)	(1.099)	1.134
<b>Incremento (disminución) neto del efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>14.846</b>	<b>(1.286)</b>	<b>(16.132)</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	14.547	29.393	14.846
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período</b>	<b>29.393</b>	<b>28.107</b>	<b>(1.286)</b>

Durante el período al cuarto trimestre de 2025, los flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación totalizaron MUSD 449. Lo que representó una variación positiva de MUSD 54.578 al mismo período del año anterior. La variación se explica principalmente por un incremento de MUSD 119.079 en los cobros procedentes de ventas de bienes y prestación de servicios, que totalizaron MUSD 587.528 al cierre del período. Asimismo, los otros flujos de la operación aumentaron en MUSD 3.851. Por su parte, los pagos a proveedores se incrementaron en MUSD 55.361 y los pagos por cuenta de los empleados en MUSD 12.991, afectando negativamente el flujo operativo.

Los flujos netos procedentes de actividades de inversión presentaron una variación positiva de MUSD 4.571 en comparación con el mismo período del año anterior. Esta variación se explica principalmente por un aumento neto de MUSD 19.770 producto de la menor inversión (compra) y mayor venta de activos prescindibles asociadas a propiedades, plantas y equipos, efectos compensados por una salida equivalente a MUSD 15.199 correspondiente a otros flujos de inversión.

Por su parte, los flujos netos de actividades de financiamiento totalizaron MUSD 31.198 en el cierre del 2025, lo que implicó una disminución de MUSD 76.415 respecto a los MUSD 107.613 del mismo período del 2024. Esta caída obedece principalmente a los mayores desembolsos en los importes totales procedentes de pagos de préstamos que disminuyeron en MUSD 24.941 y al total de importes procedentes de préstamos que disminuyeron en MUSD 53.318.

## 2. DATOS OPERACIONALES

### 2.1. Materia Prima

■ TABLA 8: MATERIA PRIMA

		2024 YTD	2025 YTD	Δ YoY	Δ YoY %
<b>Seafood</b>					
<b>Pesca propia</b>	<b>Tons</b>	<b>208.589</b>	<b>222.985</b>	<b>14.396</b>	<b>7%</b>
Jurel	Tons	196.086	210.249	14.163	7%
Caballa	Tons	11.516	12.666	1.150	10%
Sardina-anchoveta	Tons	834	0	(834)	(100%)
Otros	Tons	153	69	(84)	(55%)
<b>Terceros</b>	<b>Tons</b>	<b>96.008</b>	<b>132.343</b>	<b>36.335</b>	<b>38%</b>
Jurel	Tons	50.297	38.297	(12.000)	(24%)
Caballa	Tons	10.195	4.760	(5.435)	(53%)
Sardina-anchoveta	Tons	34.213	82.977	48.764	143%
Otros	Tons	1.302	6.309	5.006	384%
<b>Total</b>		<b>304.597</b>	<b>355.327</b>	<b>50.731</b>	<b>17%</b>
<b>Crustáceos y pesca blanca</b>					
Centolla y centollón	Tons	1.016	1.478	462	45%
Bacalao	Tons	402	743	341	85%
<b>Total</b>		<b>1.417</b>	<b>2.220</b>	<b>803</b>	<b>57%</b>
<b>Agrifoods</b>					
Fruta fresca	Tons	18.553	25.650	7.097	38%
Fruta congelada	Tons	14.187	6.590	(7.597)	(54%)
<b>Total</b>		<b>32.740</b>	<b>32.240</b>	<b>(500)</b>	<b>(2%)</b>

En el acumulado al cierre de 2025, el volumen total de materia prima pelágica —que considera tanto capturas propias como compras a terceros— alcanzó las 355.327 toneladas, lo que representó un incremento del 17% (50.731 toneladas adicionales) en comparación con el mismo período del año anterior, cuando se registraron 304.597 toneladas.

Por su parte, la pesca propia pelágica totalizó 222.985 toneladas a diciembre de 2025, cifra 7% superior a las 208.589 toneladas a igual fecha del 2024, equivalente a un alza de 14.396 toneladas.

La materia prima pelágica adquirida a terceros alcanzó las 132.343 toneladas. Esto representó un incremento del 38%, equivalente a 36.335 toneladas adicionales, respecto al mismo período del año anterior, en donde se totalizaron 96.008 toneladas. Este aumento se explicó principalmente por el crecimiento significativo en la compra artesanal de sardina y anchoveta que pasó de 34.213 toneladas en el final de 2024 a 82.977 toneladas en 2025.

Los volúmenes de compra de crustáceos y pesca blanca alcanzaron las 2.220 toneladas al cierre de 2025, lo que representa un incremento del 57% respecto a

las 1.417 toneladas registradas en el mismo período del año anterior. Este aumento estuvo liderado por el bacalao, cuyas recepciones aumentaron de 402 a 743 toneladas, equivalente a un crecimiento del 85%. Por su parte, la recepción de centolla y centollón también aumentó de 1.016 a 1.478 toneladas, lo que representó una variación positiva del 45% para el 2025. Estas cifras reflejan una mayor disponibilidad de recursos para esta línea de productos, lo que fortaleció la continuidad operacional de nuestros procesos productivos.

Para la línea de Agrifoods, la compra de fruta fresca totalizó 25.650 toneladas al cierre de 2025, lo que representó un incremento del 38% respecto al volumen adquirido en el mismo período del año anterior, cuando se registraron 18.553 toneladas, equivalente a 7.097 toneladas adicionales.

En contraste, la compra de fruta congelada presentó una disminución significativa del 54%, totalizando 6.590 toneladas al cierre de 2025, en comparación con las 14.187 toneladas registradas a igual fecha de 2024. Esta variación implicó una reducción de 7.597 toneladas respecto al mismo período del año anterior, reflejando un menor nivel de abastecimiento en esta categoría durante el período.

## 2.2. Producción

Al 31 de diciembre de 2025 los volúmenes de producción de los principales productos de la compañía fueron:

■ TABLA 9: PRODUCCIÓN

		2024 YTD	2025 YTD	Δ YOY	Δ YOY %
<b>Seafood</b>					
Harina de pescado	Tons	55.001	52.856	(2.145)	(4%)
Aceite de pescado	Tons	11.782	12.719	937	8%
Conservas de jurel tall	Cajas	2.217.501	2.013.090	(204.411)	(9%)
Conservas de jurel especiales	Cajas	299.415	314.465	15.050	5%
Congelados de jurel	Tons	32.014	71.264	39.251	123%
Otros congelados de jurel	Tons	1.962	2.435	473	24%
<b>Crustáceos y Pesca Blanca</b>					
Centolla y Centollón	Tons	713	971	258	36%
Bacalao	Tons	329	626	297	90%
<b>Agrifoods - Granel</b>					
Convencional	Tons	25.914	26.396	482	2%
Orgánico	Tons	3.018	6.323	3.305	109%

A pesar de contar con mayores volúmenes de materia prima disponibles, la producción de harina de pescado al cierre de 2025 disminuyó en 2.145 toneladas, alcanzando las 52.856 toneladas frente a las 55.001 toneladas del mismo período en 2024. Esta leve contracción del 4% se debió principalmente a la menor disponibilidad relativa de materia prima y a nuestra priorización estratégica hacia productos de consumo humano y de mayor valor agregado, especialmente para la especie jurel.

Por el contrario, la producción de aceite de pescado evidenció un incremento del 8% acumulado al cierre de 2025, respecto al mismo período del año anterior, pasando de 11.782 toneladas a 12.719 toneladas, lo que representó un aumento de 937 toneladas. Estos mayores niveles de producción se atribuyeron a una mejor relación de conversión (rendimiento) en las especies de sardina y anchoveta procesadas durante el período.

En acumulado hasta el final del 2025, la producción de conservas de jurel experimentó una reducción significa-

tiva en comparación con el mismo período del año anterior. Esto se debió a una mayor disponibilidad y destino de la pesca hacia la planta de congelados. La producción de conservas de jurel tall cayó un 9%, con una disminución de 204.411 cajas, totalizando 2.013.090 cajas. Por su parte, las conservas de jurel especiales registraron un leve incremento de 5%, con un aumento de 15.050 cajas, totalizando 314.465 cajas a la fecha.

La producción de congelados de jurel al cierre del 2025 exhibió un fuerte crecimiento en comparación con el mismo período del año anterior, alcanzando las 71.264 toneladas. Esto representó un aumento del 123%, equivalente a 39.251 toneladas adicionales, frente a las 32.014 toneladas producidas al cierre de 2024. Este desempeño reflejó el fortalecimiento de esta categoría como una línea relevante dentro del mix de productos, aprovechando las mejoras que se han podido consolidar respecto a la mayor capacidad, disponibilidad y eficiencia de la planta de congelados. Por su parte, la línea de otros congelados de jurel aumentó un 24%, totalizando 2.435 toneladas frente a las 1.962 toneladas del año anterior.

En la unidad de crustáceos y pesca blanca, se observó un incremento generalizado del 53% en la producción total, pasando de 1.042 toneladas al cierre de 2024 a 1.597 toneladas al cierre de 2025. Este aumento fue impulsado principalmente por la mayor producción de bacalao que alcanzó las 626 toneladas, representando una variación del 90%, equivalente a 297 toneladas adicionales. Por su parte, la producción de centolla y centollón creció un 36%, al pasar de 713 a 971 toneladas. Estos resultados reflejaron una mejor disponibilidad de materia prima y una mayor eficiencia en las líneas de producción.

En la línea de Agrifoods – Granel, el segmento convencional presentó un leve incremento de 2%, pasando de 25.914 a 26.396 toneladas, equivalente a 482 toneladas adicionales. Sin embargo, el mayor dinamismo se observó en el segmento orgánico, cuya producción registró un crecimiento de 109%, aumentando en 3.305 toneladas al pasar de 3.018 a 6.323 toneladas.

### 3. HITOS

En el mes de enero, se realizó la Jornada de Planificación 2025 del equipo de Personas, la cual tuvo lugar en Concepción. Esta instancia permitió evaluar el desempeño del año 2024 y presentar los principales desafíos del área. Además, se abordaron preliminarmente los objetivos estratégicos y el modelo operativo para el año en curso. La actividad contó con la participación del equipo de la Gerencia de Personas y SST con representantes de las distintas unidades de negocio, promoviendo así una mirada integral y colaborativa de la planificación anual.

Asimismo, tuvo lugar el lanzamiento interno de la campaña “Te Falta Jurel”, en el Complejo Industrial Coronel, lugar emblemático para la producción de Jurel San José, con actividades interactivas y degustaciones. En el marco de esta actividad, más de 60 colaboradores, junto al equipo de ventas de Nutrisco, participaron en una capacitación orientada a reforzar los beneficios nutricionales del jurel y su impacto en la alimentación saludable. Además, realizaron un recorrido por la planta de conservas, permitiéndoles conocer en profundidad el proceso productivo y asumir el rol de embajadores de este producto emblemático. Esta campaña también fue replicada en otras instalaciones como Romeral, Coquimbo, 4 Esquinas, Santiago, Aysén y Porvenir. Posteriormente, se lanzó la campaña interna “Corre por Nutrisco con San José”,

en el contexto del patrocinio oficial de la Maratón de Santiago 2025. Esta iniciativa invitó a los colaboradores aficionados al running a participar gratuitamente en las distintas categorías de la corrida, fomentando hábitos de vida saludable y fortaleciendo el vínculo entre la marca San José, la actividad física y el bienestar de los equipos. “Te Falta Jurel” se desplegó con fuerza en vía pública, radio, televisión, medios de prensa y RRSS y contempla una serie de actividades para el primer semestre del año.

Durante el verano se lanzó la campaña de activación de las marcas Flip y LiveMore, con entretenidas combis especialmente acondicionadas, que recorrieron los principales puntos turísticos de Chile, dando a conocer sus productos de una forma atractiva y entretenida. Miles de personas que disfrutaban en playas y lagos del país, tuvieron la oportunidad de degustar los snacks y batidos de fruta con beneficios funcionales, sorprendiéndose con su calidad organoléptica y nutricional.

Por otra parte, la Unidad de Negocio Seafood en Coronel superó satisfactoriamente la auditoría del Sistema de Gestión de la Energía (SGE), obteniendo la aprobación por parte de la empresa certificadora. Este resultado confirma el compromiso continuo de la organización con la eficiencia energética y la sostenibilidad, promoviendo el uso responsable de los recursos en todas sus operaciones.

En este periodo, Nutrisco continuó fortaleciendo su vínculo con el entorno a través de diversas iniciativas sociales y ambientales. Participó activamente en la Mesa de Gobernanza Ambiental de Coquimbo, un espacio de coordinación intersectorial que reúne a actores públicos, privados y ciudadanos en torno a la protección ambiental y el desarrollo territorial sostenible. La incorporación a esta instancia estratégica representa un paso relevante en el compromiso de la compañía con la gestión responsable de residuos, la conservación de la biodiversidad y la mitigación del cambio climático, alineando sus acciones con los principios de sostenibilidad y responsabilidad corporativa.

Dentro de las actividades que reafirman el compromiso de la compañía con el desarrollo de sus comunidades vecinas y el valor del trabajo colaborativo como herramienta para mejorar la calidad de vida de las personas, se llevó a cabo el cierre del Curso de Alfabetización Digital para el Empoderamiento Femenino, dirigido a un grupo de emprendedoras del Sindicato de Charqueadoras de Caleta Lo Rojas, en Coronel. En esta misma ciudad, se participó junto a la Municipalidad en la inauguración de la nueva sala de psicomotricidad y estimulación sensorial de la Escuela Diferencial María Ester Breve. Este espacio beneficiará directamente a más de 90 niños con neurodivergencia, contribuyendo de forma significativa a su desarrollo personal, cognitivo y emocional. Por último, en apoyo a la educación local, la organización desarrolló la iniciativa “De vuelta

a clases con Nutrisco”, mediante la cual se entregaron kits escolares a 200 estudiantes pertenecientes a siete juntas de vecinos de Coronel.

Por otra parte, en la ciudad de Coquimbo, se desarrolló una actividad comunitaria significativa en colaboración con las ocho juntas de vecinos de la parte alta de la comuna. En dicha jornada, se celebró un encuentro especial para niños y jóvenes pertenecientes a una residencia local. La instancia permitió ofrecer una tarde de juegos, dinámicas recreativas y espacios de integración. Además, durante la temporada estival, la compañía formó parte de la organización de la Regata de Vela Mayor de Coquimbo, un evento deportivo de gran tradición regional. La actividad fue impulsada por la Municipalidad de Coquimbo junto a los clubes de yates de la zona, y contó con la participación de 16 embarcaciones y 110 competidores. Esta iniciativa no solo fomentó la práctica del deporte náutico, sino que también reforzó el vínculo de Nutrisco con el mar y con las comunidades costeras, promoviendo el desarrollo sustentable desde una perspectiva territorial y cultural.

Durante marzo, Nutrisco continuó impulsando iniciativas orientadas a fortalecer la cultura interna. En ese marco, se llevó a cabo la capacitación titulada “Conozcamos más sobre nuestro querido jurel”, dirigida a todos los colaboradores de la organización. La actividad se realizó en Coronel y contó con las palabras iniciales del gerente general y con presentaciones del

gerente de la Unidad de Negocio Seafood, el Subgerente de Producción y un Nutricionista. El encuentro tuvo como objetivo entregar información técnica y nutricional sobre esta valiosa proteína, promoviendo el orgullo por el producto y fortaleciendo el rol de cada colaborador como embajador de la marca.

En el ámbito institucional, promoviendo el fortalecimiento de la reputación corporativa de Nutrisco, mediante relevar temáticas importantes para la sociedad y la industria alimentaria, se participó del seminario “Agenda de Alimentos 2025”, organizado por El Mercurio y transmitido a través de Emol TV. En esta instancia, el Gerente de Asuntos Corporativos e Innovación fue parte del panel “El rol de la industria en la promoción de una alimentación saludable”, espacio que permitió compartir la visión de la compañía respecto a los desafíos y oportunidades para avanzar hacia sistemas alimentarios más sostenibles, saludables y conscientes. También expuso en la clase inaugural del “Programa Huella Empresarial” de Irade en Concepción, instancia de conexión con otros sectores industriales de la región. Junto con esto, Nutrisco continúa participando del Cuerpo de Alimentos del Mercurio, desarrollando en estos meses las temáticas de capital humano en la industria alimentaria, planteando los desafíos que se enfrentan, cómo acercar a los profesionales a la industria, qué especialistas se necesitan y la importancia del vínculo de las empresas con las instituciones académicas para desarrollar en los estudiantes capa-

cidades específicas; en febrero, se abordaron las tendencias de la industria para el 2025, hablando de la demanda por productos funcionales que aportan beneficios a los consumidores, la importancia de la innovación, los cambios en packaging y etiquetado. Por último, en marzo, se profundizó sobre los productos del mar enlatados y congelados, como estos formatos ayudan a mantener las características nutricionales y facilitan la disponibilidad y preparación de los alimentos.

Respecto a la presencia internacional, entre el 4 y el 7 de marzo Nutrisco participó en la Expo West una de las ferias de alimentos más conocidos de Estados Unidos, con la marca LiveMore Superfoods. En esta oportunidad se presentó una variedad de smoothies orgánicos y otros funcionales tradicionales. También en marzo, entre los días 16 y 18, la empresa estuvo presente en la Seafood Expo North America en Boston, donde reafirmó su posición como el principal productor mundial de jurel y uno de los mayores exportadores de bacalao de profundidad a Estados Unidos. Además, en la oportunidad se mostró un robusto portafolio que incluyó productos premium como bacalao de profundidad y centolla. Por último, el 20 de marzo, en el evento Innova Aramark Chile, Nutrisco tuvo la oportunidad de demostrar cómo la innovación y la alimentación sustentable van de la mano: un ejemplo claro son los beneficios de jurel San José como una excelente fuente de Omega-3, vitaminas y proteínas.

Respecto al avance en materia de Sostenibilidad, en la región de Aysén se dio inicio al ciclo de Jornadas de Lanzamiento del Modelo de Sostenibilidad de Nutrisco, instancia que será replicada progresivamente en todas las plantas y centros de distribución. Este modelo busca consolidar prácticas responsables en toda la cadena de valor, impulsando el bienestar social, ambiental y económico en los territorios donde la compañía está presente.

En este periodo se elaboró y finalizó la Memoria Integrada de Nutrisco 2024, donde describe la compañía según su nuevo modelo operativo, con el cliente al centro y la organización en torno a tres unidades de negocios: Productos del Mar, Frutas y Vegetales y Snacks, se revisaron los hitos del año y los logros y desafíos de cada área.

En abril se llevó a cabo una emotiva ceremonia en el muelle de Huachipato para celebrar la inauguración del barco Centinela I. En un encuentro de carácter interno, que contó con la participación de directores, gerentes, la tripulación del barco y colaboradores de la compañía, se dio la bienvenida oficial a esta nueva embarcación que representa un hito significativo para la industria pesquera y para la compañía. El Centinela I inició su travesía el 2 de octubre de 2024, zarpando desde Bergen, Noruega. Tras 43 días de navegación, arribó al puerto de Talcahuano, donde fue sometido a diversos trabajos de adaptación. Esta embarcación se ha transformado en un símbolo del compromiso de

la organización con la innovación y la sostenibilidad. Entre sus principales características destacan una capacidad de bodegaje de 2.130 toneladas de jurel, un sistema propulsor de alta eficiencia, y una optimización de los tiempos de captura y procesamiento, lo que permite un mayor volumen de desembarque. Además, ofrece mejores condiciones de habitabilidad para su tripulación, con más comodidades y espacios adaptados para una operación eficiente y segura.

También se inició la capacitación sobre Gemini IA, cuyo objetivo fue entregar a los equipos los conceptos fundamentales de la inteligencia artificial desarrollada por Google, así como herramientas para desenvolverse en el entorno digital de forma ética y segura. Esta capacitación incluyó la integración de funcionalidades de Google Workspace orientadas a mejorar la productividad organizacional.

En el marco del Día de la Seguridad y Salud en el Trabajo, se lanzó la campaña Atento y Seguro: ¡Un segundo de distracción puede costar una vida!, una iniciativa transversal que busca generar conciencia sobre la importancia de mantenernos enfocados en nuestros entornos laborales. La campaña hace un llamado a evitar distracciones tales como el uso del celular, audífonos o conversaciones que interfieren con la atención, con el fin de contribuir a entornos laborales más seguros. Como parte del lanzamiento, se llevaron a cabo diversas actividades, entre ellas, la presentación de un video institucional con la par-

ticipación de los sponsors de seguridad de todas las localidades, quienes invitaron a reflexionar sobre la importancia del autocuidado.

Asimismo, se desarrolló una campaña de vacunación contra la influenza en todas las dependencias de la compañía, reafirmando el compromiso con la salud y el bienestar de los trabajadores. Esta iniciativa es una muestra concreta de que la prevención forma parte integral de la cultura corporativa.

Nutrisco participó en una nueva edición de Innova Aramark 2025, feria especializada en innovación y tendencias del sector alimentario, que congrega a empresas y proveedores estratégicos de la industria en Chile. En esta instancia, la compañía presentó los destacados atributos nutricionales del jurel San José, una proteína marina reconocida por su elevado contenido de vitaminas y ácidos grasos omega-3, así como por su versatilidad y facilidad de incorporación en diversas preparaciones culinarias. Esta participación reafirma el compromiso de la organización con la promoción de una alimentación saludable y sostenible.

Con el propósito de fortalecer los vínculos entre el mundo académico y la industria alimentaria, la Planta coronel recibió a estudiantes de la carrera de Nutrición y Dietética de la Universidad San Sebastián. Durante su visita, los futuros profesionales pudieron conocer en detalle los procesos productivos y las

tecnologías aplicadas en la elaboración y conservación de alimentos, reafirmando el compromiso con el desarrollo profesional de nuevos talentos.

En mayo San José fue auspiciador de la Maratón de Santiago 2025, llevando el mensaje de una alimentación saludable a miles de personas. Más de 30 colaboradores participaron en las distintas categorías. La presencia incluyó un stand en la Expo Running y un espacio en la zona cero el día del evento.

Durante mayo se conmemoró el Día Mundial del Reciclaje en nuestras plantas, reafirmando nuestro compromiso con la sostenibilidad. También se celebró el Día de la Madre, reconociendo el aporte y la inspiración de nuestras colaboradoras.

Hasta la fecha, 353 trabajadores han sido capacitados en el Modelo de Sostenibilidad, en distintas localidades como Aysén, El Golf y Planta Coquimbo.

En Planta Coronel se celebró el Mes del Mar con el lanzamiento del programa "Conociendo el Mar de Chile 2025", iniciativa que permitirá a más de 1.500 estudiantes participar en actividades educativas junto a la Armada y Fundación Mar de Chile.

En Coquimbo, se recibió a representantes de la Dirección de Medio Ambiente municipal, compartiendo avances en nuestro plan de gestión ambiental. También participamos en un taller para la Estrategia Na-

cional de Reducción de Pérdidas y Desperdicios de Alimentos.

En el mes de junio, la Planta de Conservas en Coronel recibió la visita de 18 estudiantes de cuarto año de la carrera de Ingeniería en Medio Ambiente de la Universidad de Concepción. Durante la jornada, los futuros profesionales recorrieron las instalaciones y conocieron en detalle el proceso productivo. Además, participaron en una charla técnica enfocada en los desafíos y acciones que la compañía impulsa en materia de sostenibilidad y gestión ambiental, fortaleciendo así el vínculo entre la academia y la industria.

También en junio se llevó a cabo el seminario final del Programa de Mejoramiento de la Competitividad de Empresas Proveedoras, instancia en la que participó el Gerente General de Bursan. Este programa tuvo como objetivo fortalecer a las pymes proveedoras a través de diagnósticos, asistencias técnicas y capacitación, abordando brechas de gestión y promoviendo oportunidades de negocio con Orizon. Durante su desarrollo se realizaron seminarios, talleres colaborativos, mapeo de actores clave y actividades de innovación abierta. Como resultado, 14 empresas rediseñaron sus modelos de negocio y recibieron acompañamiento en la formulación de proyectos.

Asimismo, en junio en Planta Coronel, se llevó a cabo la Feria de Calidad de Vida y Bienestar, organizada por el área de Personas. En ambas jornadas participaron

más de 800 personas, quienes pudieron acceder a diversos servicios y orientaciones a través de stands de instituciones como Falp, Mutual de Seguridad, Consalud, Caja 18 y Euroamérica.

Durante el tercer trimestre del año, Nutrisco continuó avanzando en la implementación de su estrategia corporativa y modelo de sostenibilidad, impulsando diversas iniciativas orientadas al fortalecimiento de la cultura interna, la vinculación con las comunidades y la consolidación de sus marcas en el mercado nacional.

En el mes de julio, se llevó a cabo el Taller de Líderes 2025, realizado en el Club 50, instancia que reunió a líderes de distintas áreas en torno al propósito de la organización y su conexión con la estrategia. La jornada, encabezada por el Gerente General, permitió reflexionar sobre el camino recorrido, los pilares estratégicos y el rol fundamental que cumplen los líderes en la consolidación de la cultura corporativa. Durante la actividad se destacó la importancia de contar con un propósito compartido —“Impulsamos una mejor nutrición para que disfrutes tu vida”— y de conectar las decisiones diarias con los valores y comportamientos que definen a Nutrisco. La actividad finalizó con un trabajo participativo guiado por Almabrand y la entrega de kits de herramientas, playbook estratégico y guías de liderazgo, orientadas a fortalecer las capacidades de conducción y acompañamiento de los equipos.

En materia de sostenibilidad y compromiso social, se desarrolló un operativo de mamografías junto a la Fundación Arturo López Pérez (FALP), que benefició a 36 mujeres de Caleta Lo Rojas y Cerro Obligado, en Coronel, reforzando el compromiso de la compañía con la prevención y el cuidado de la salud femenina. Además, Nutrisco oficializó su incorporación a la Asociación de Industriales de Tierra del Fuego y Navarino, con el propósito de promover el desarrollo productivo regional y el trabajo colaborativo con el sector público. En esa misma línea, colaboradores de distintas áreas participaron en el Carnaval del Aniversario de Porvenir, reafirmando el vínculo de la compañía con la comunidad y su compromiso con las tradiciones locales.

Durante el mismo mes, se lanzó la convocatoria 100+ Labs Chile 2025, plataforma de innovación abierta impulsada por AB InBev, Coca-Cola Andina, Coca-Cola Embonor y Nutrisco, que busca conectar startups con grandes compañías para desarrollar soluciones sostenibles en economía circular, logística eficiente y uso responsable de recursos. En paralelo, la compañía firmó la declaración de apoyo al Proyecto Upcycling para un Futuro Sostenible, liderado por la Universidad del Desarrollo, comprometiéndose con la reducción de pérdidas y desperdicios de alimentos. También se aprobaron los lineamientos del proyecto “Mix de Productos Sostenibles”, hito que marca el inicio de la integración de atributos de sostenibilidad en los productos de consumo humano elaborados y comercializados en Chile.

En el ámbito comunitario, se dio inicio al Programa de Preuniversitario Social 2025, en alianza con la Fundación Maule y Cpech, que actualmente beneficia a 30 jóvenes de las comunas de Romeral y Río Claro. Asimismo, se reforzó el trabajo conjunto con Juntos por la Infancia, a través de actividades que fomentan el bienestar emocional y el desarrollo integral de niñas y adolescentes de la Residencia Rayie. En Coronel, Nutrisco y el Cesfam Yobilo realizaron un operativo de salud preventiva, beneficiando a 100 vecinos del sector con exámenes médicos y controles básicos, en una jornada apoyada por cuidadoras comunitarias certificadas por la compañía. Finalmente, se dio inicio al proceso de identificación y evaluación de requisitos legales ambientales en todas las unidades de negocio, asegurando un cumplimiento normativo homogéneo y fortaleciendo la gobernanza ambiental corporativa.

En el ámbito comercial y de marketing, julio estuvo marcado por el lanzamiento de la caja exhibidora Flip, formato diseñado especialmente para el canal tradicional, compuesto por diez unidades de 30 gramos y pensado para ofrecer una opción conveniente y atractiva tanto para el comerciante como para el consumidor final. La presentación al equipo comercial destacó su propuesta de valor, su potencial de cobertura y el plan de apoyo comunicacional en el punto de venta. En paralelo, se concretó una alianza con OkyLife, red de nutricionistas independientes, mediante una sesión con 21 especialistas donde se presentaron los atributos y beneficios nutricionales de Flip y Jurel San

José. La jornada incluyó una demostración culinaria junto al chef Felipe, con recetas como causa de jurel con toppings de Flip, panqueques de espinaca y croquetas de jurel, reforzando el posicionamiento de Nutrisco como una empresa que promueve una alimentación saludable, sabrosa y accesible.

En agosto, Nutrisco participó en IMPULSA 2025, foro empresarial organizado por la CPC Biobío que reunió a autoridades, empresarios y académicos bajo el lema “Chile desde el Biobío”. La compañía estuvo presente con un stand corporativo, donde dio a conocer su modelo de gestión sostenible y reforzó su posicionamiento como actor relevante en el desarrollo regional. En el ámbito social, se celebró el Día del Niño junto a 110 estudiantes de Coronel con la presentación de una obra de teatro educativa sobre el buen trato y la alimentación saludable. Asimismo, se apoyó la integración de cinco Juntas de Vecinos al Banco de Alimentos del Biobío, fortaleciendo la seguridad alimentaria local y contribuyendo a la reducción del desperdicio de alimentos.

En el frente comercial, entre agosto y septiembre se lanzó la edición limitada de Jurel San José Tall 260g, exclusiva para Cencosud, bajo una mecánica “in & out” que permitió reforzar la presencia de la marca en el canal moderno y mantener el dinamismo de la categoría. Esta acción tuvo un positivo impacto en las ventas, con un crecimiento del 60% respecto de las semanas previas, consolidando a San José como una marca cercana, vigente y enfocada en el consumidor.

Durante septiembre, Nutrisco mantuvo un fuerte despliegue en sostenibilidad, comunidad y desarrollo de marca. En el marco del programa Juntos por la Infancia, colaboradores de la Unidad de Frutas y Vegetales realizaron un taller de cocina junto a las niñas de la Residencia Rayie, donde prepararon recetas con productos de la compañía, fomentando la integración y el aprendizaje compartido. En Porvenir, un equipo de trabajadores de la Unidad de Negocio Seafood participó en la tradicional competencia de Carros Locos 2025, obteniendo el tercer lugar, mientras que en Coronel y Coquimbo se realizaron jornadas de limpieza de playas que convocaron a colaboradores y estudiantes locales, reforzando el compromiso ambiental de la organización.

En el ámbito de marketing, septiembre estuvo marcado por tres hitos relevantes. El primero fue el relanzamiento de Fisherman, marca premium de productos del mar, orientada al canal foodservice y tiendas especializadas, que busca ofrecer recetas auténticas y sostenibles con calidad de exportación. El segundo correspondió al lanzamiento piloto de LiveMore en Pronto Copec, en el local de Isidora Goyenechea, donde se introdujeron los blends Berry Bliss y Magic Mango en formato "cups". La experiencia fue reforzada con un espacio exclusivo "Corner LiveMore", promotoras especializadas y una campaña integral de comunicación digital, influencers y vía pública.

Nutrisco participó en Espacio Food & Service 2025, la feria más importante de la industria alimentaria en Chile, donde presentó los principales productos de sus tres unidades de negocio: Seafood, Frutas y Vegetales, y Snacks. Durante la jornada se realizaron degustaciones, activaciones interactivas y el seminario "Alimentando el futuro: innovación y nutrición", que reunió a destacados actores del sector para dialogar sobre cómo llevar la ciencia, la innovación y la sostenibilidad al servicio de una mejor nutrición. Esta instancia permitió reforzar el liderazgo de Nutrisco en la promoción de una alimentación saludable, accesible y con sentido para las personas.

En el mes de octubre, Nutrisco activó el Flight 2 de la campaña "Te Falta Jurel", extendiendo su despliegue entre el 15 de octubre y el 15 de diciembre con foco en reforzar la penetración y educación nutricional de los lomos de jurel San José. Durante el período, la compañía fortaleció su posicionamiento internacional con la participación en Conxemar 2025, China Fisheries & Seafood Expo 2025 y ANUGA Food Fair 2025, además del nombramiento de Cristián Larraín como integrante del directorio de IFFO para el ciclo 2026–2027. En materia de innovación y sostenibilidad, se lanzó el primer fondo concursable comunitario en alianza con Fundación Expande, se avanzó en la Convocatoria 100+Labs, se cerró el programa de formación de Champions de innovación y se realizó la validación de riesgos de cambio climático bajo el marco TCFD. Asimismo, se conmemoró el Día Nacional del Medio Ambiente con actividades

en Planta Coronel y talleres ambientales en Coquimbo, se concretó la verificación externa de la primera Huella de Carbono corporativa bajo ISO 14064, se realizó la Jornada Estratégica de Medio Ambiente, el taller de huella hídrica del APL, y se dio inicio al Proyecto Corporativo de Descarbonización. En paralelo, se impulsaron iniciativas de relacionamiento comunitario, educación y formación, incluyendo apoyo a bomberos del Biobío, capacitaciones comunitarias, participación en EREDE 2025, charlas educativas y la selección de la startup Midda para un piloto de monitoreo industrial en el marco de 100+Labs.

En el mes de noviembre, Nutrisco participó por cuarto año consecutivo en la PLMA Annual Private Label Trade Show en Chicago, reforzando su posicionamiento en marcas privadas y el avance de LiveMore Superfoods en Norteamérica. En el ámbito de marcas, Flip fue reconocido como Mejor Snack en los V-Label Awards Latam, mientras que San José debutó con un desempeño destacado en el estudio Marcas Ciudadanas de CADEM, posicionándose dentro del Top 10 de consumo masivo. En sostenibilidad y gestión ambiental, se recibió la visita del equipo de Sostenibilidad de Empresas Copec, se obtuvo un reconocimiento por el programa Recicla en tu Escuela en el marco del lanzamiento de la Ley REP, se participó en la Expo ASOINCO 2025, se dio inicio a la Aceleradora de Biodiversidad y se aprobaron las metas del Mix de Productos Sostenibles. Además, se realizó el Kick Off del proceso de Memoria Anual 2025, se implementó un piloto de evaluación de pro-

veedores en sostenibilidad, se participó en el taller del Plan de Acción Comunal de Cambio Climático de Coronel, se avanzó en iniciativas de economía circular mediante visitas a gestores de residuos, y se desarrolló la identificación de fuentes de emisión de olor en plantas productivas como insumo técnico para el cumplimiento normativo y el relacionamiento con autoridades.

En el mes de diciembre, Nutrisco cerró el año con importantes hitos de innovación, sostenibilidad y compromiso social. Lomos San José y Flip fueron reconocidos en Product of the Year 2026, validando su propuesta de valor desde la elección de los consumidores. En el ámbito comunitario, se desarrolló la Academia de Verano junto a la Corporación Cambiemos Chile y se realizó un voluntariado corporativo navideño en la Residencia Rayie, en el marco del convenio con Fundación Juntos por la Infancia. En materia ambiental, la compañía participó en la promulgación de la Norma de Emisión de Olores y en el inicio de la Mesa Tripartita de Olores en Coronel, realizó la primera auditoría de control del APL de Pescadores Industriales del Biobío, participó en la reunión anual de INPESCA y efectuó la bajada de la Política de Medio Ambiente en Porvenir, alineada con el pilar Better Planet. Asimismo, se llevó a cabo el Premio Innovación Nutrisco, el seminario Biobío sobre innovación y nutrición, y se dio inicio al piloto de eficiencia energética MIDDÁ / Valle Frío, orientado a optimizar el consumo energético y la continuidad operacional.

## 4. SITUACIÓN DE MERCADO

### 4.1. Harina de pescado

Al 31 de diciembre de 2025, la producción de harina de pescado en Perú, Chile y Europa alcanzó aproximadamente 1.961.087 toneladas, según la International Fishmeal and Fish Oil Organization (IFFO). Esto representó un aumento del 4,6% en comparación con el mismo período del 2024, explicado principalmente por mayores niveles de producción en Chile y Europa.

En cuanto a los precios, el promedio para el mix de calidades durante los cuatro trimestres de 2025 fue de USD 1.622 por tonelada, lo que significó una disminución del 13% respecto al mismo período del año anterior.

### 4.2. Aceite de pescado

Al 31 de diciembre de 2025, la oferta de aceite de pescado de Perú, Chile y Europa alcanzó las 408.678 toneladas, según la IFFO. Esto representó un aumento del 6,4% en comparación con igual periodo del 2024, explicado principalmente por el aumento de los niveles de producción en Chile.

En cuanto a los precios ponderados para el mix de calidades, durante los cuatro trimestres del 2025, estos promediaron los USD 2.278 por tonelada. Esto significó una disminución del 47% respecto al mismo período del año anterior.

### 4.3. Conservas de jurel

Al 31 de diciembre de 2025, los volúmenes de venta de conservas de jurel para el mercado aumentaron un 13% respecto al mismo período del año anterior. En cuanto a la composición del mix de precios, estos experimentaron un aumento del 7% en el mercado nacional respecto a 2024. Por su parte, los precios de exportación evidenciaron bajas de un 4% respecto al período anterior.

A lo anterior se suma una estrategia de diversificación que la compañía está implementando mediante la especialización de negocios y la apertura de nuevos clientes, canales y mercados.

### 4.4. Congelados de jurel

Al 31 de diciembre del 2025, los volúmenes de venta de congelados de jurel aumentaron en un 151% respecto al mismo período del año anterior, con un aumento en la facturación del 161%. Este aumento se debe principalmente a los mayores niveles de producción debido a la puesta en marcha del proyecto Ártico.

Se observó una demanda estable con precios un 4% mayores a los del mismo período del año anterior.

### 4.5. Crustáceos y pesca blanca

Se inició la temporada de centolla con una sólida demanda proveniente de China y Estados Unidos, junto con un positivo desempeño del negocio a través de Indonesia para Nutrisco Europa. Las capturas se han mantenido en línea con lo planificado, pese a algunos días de mal tiempo que afectaron las descargas y la operación artesanal de extracción.

En cuanto al bacalao, se observó un incremento de aproximadamente 10% en el costo de las materias primas, tanto para la flota industrial como artesanal. Desde los mercados, se registran menores ventas en Estados Unidos producto del alza en los precios de filetes y porciones. Paralelamente, continúa la estrategia de diversificación comercial hacia China, Medio Oriente, Europa, India y Latinoamérica.

### 4.6. Fruta congelada

Al cierre de noviembre de 2025, las exportaciones chilenas de fruta congelada totalizaron 196.948 toneladas, registrando un incremento de 29,0% en comparación con igual período de 2024. Este desempeño respondió a un mayor consumo global y a un aumento en las ventas hacia los principales destinos de Chile — Estados Unidos (+23%), Canadá (+11%), Australia

(+8%), Corea del Sur (+39%) y Japón (+40%) —, junto con una mayor demanda internacional de fruta chilena tras las pérdidas de hasta 50% en las cosechas europeas producto de heladas primaverales, beneficiando especialmente a los berries que representaron en conjunto más del 80% de la fruta exportada. En cuanto a precios, el valor promedio de exportación alcanzó los USD 3,13 por kilo, lo que representa un alza de 3,7% respecto al año anterior.

## 5. DIFERENCIA ENTRE VALOR ECONÓMICO Y DE LIBROS DE LOS ACTIVOS

Al 31 de diciembre del 2025, no existen diferencias significativas entre los valores económicos y de libros de los principales activos de la Sociedad matriz y sus filiales.

## 6. ANÁLISIS DE RIESGO

Nutrisco ha implementado en sus principales Unidades de Negocio una política para la gestión de riesgos de negocio y ha venido avanzando de manera progresiva en su fortalecimiento y nivel de madurez, permitiendo identificar, analizar y gestionar de forma sistemática aquellos eventos internos o externos que podrían afectar el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la compañía. El modelo incluye una serie de conceptos, definiciones, herramientas y procesos mediante los cuales se identifican, categorizan y evalúan los riesgos de los procesos de negocio, se definen las medidas de control necesarias para su mitigación, se monitorea su aplicación y se informa de sus resultados, tanto al Comité de Riesgos, todo esto bajo el marco conceptual aplicado de la Norma ISO 31.000.

En el aspecto económico, al ser nuestra empresa eminentemente exportadora de gran parte de su producción, el resultado de las operaciones es sensible a variaciones de tipo de cambio, a políticas de retorno determinadas por el Banco Central de Chile y a las políticas de fomento a las exportaciones de países competidores, así como también a las condiciones generales de los mercados internacionales y nacionales demandantes de harina, aceite, conservas y congelados de pescado, crustáceos, pesca blanca y fruta & vegetales. Por otra parte, El precio de los combustibles puede llegar a representar una parte relevante de los costos de

captura y proceso, por lo que la variación del precio internacional del crudo, del gas licuado de petróleo y sus derivados constituye una variable sensible a considerar. Adicionalmente, variables macroeconómicas como la inflación y la tasa de interés constituyen factores relevantes dentro del análisis de riesgos de la compañía, dado su impacto directo en los costos operacionales, contratos de servicios, etc.

### 6.1. Riesgos Operacionales

Para los negocios pesqueros y de frutas & vegetales, en general, las condiciones climáticas y oceanográficas son factores determinantes en los resultados, los cuales están determinadas por ciclos de la naturaleza y/o restricciones de la autoridad.

Hoy en día estamos enfrentando un alza sostenida de las cuotas de jurel a nivel global país, y que se ha mantenido constante durante al menos estos últimos 5 años, esto sumado a reportes de estudios científicos de una pesquería sana, nos permite visualizar operaciones y volúmenes de pesca normales para los próximos años.

A su vez y dado que los negocios de la compañía se desarrollan en zonas costeras y no costeras, es que se encuentra expuesta a riesgos asociados a catás-

trofes naturales y por lo mismo, la organización cuenta con programas de seguros asociados a instalaciones, equipos, lucro cesante, stock y responsabilidad civil, entre otros.

Adicionalmente, para enfrentar los riesgos de transición relacionados con el cambio climático, se tiene implementado un sistema de gestión de energía que ha significado mejorar el desempeño energético contribuyendo a la reducción de la huella de carbono.

También está considerado dentro de las preocupaciones de Nutrisco, el resguardo de las operaciones, la salud y seguridad de las personas como elementos clave, permitiendo así lograr los objetivos estratégicos dentro de cualquier proceso productivo, es por ello que la organización cuenta con un área de Gestión Personas, Salud y Seguridad en el Trabajo (SST).

Lo anterior nos permite ir administrando los riesgos de sensibilidad a las negociaciones colectivas, mantener buenas relaciones con los sindicatos, administración de efectos adversos producto de los cambios normativos laborales, entre otros.

### 6.2. Riesgos Normativos

En el aspecto regulatorio, uno de los principales riesgos que enfrenta la empresa son los delitos contenidos en la matriz de riesgos de su Modelo de Prevención de Delitos de la ley 20.393. Además del alto impacto reputacional que puede tener para la Sociedad verse envuelta en un caso de responsabilidad penal empresarial, los costos económicos y operacionales que ello puede tener son significativos, por ejemplo, pérdida de beneficios fiscales y prohibición de recibirlos, cancelación de personalidad jurídica (implica término de actividades, pago de deudas y reparto de activos de la sociedad entre accionistas) y multa económica calculada en base a las ventas anuales netas de la compañía.

Así como también en la Unidad de Negocios de Seafood, la aplicación de cuotas de pesca, vedas y restricciones impuestas por la autoridad, pueden afectar de forma significativa la producción y, por lo tanto, los resultados de la Sociedad. Dentro de los principales componentes que existen es tener una política de cumplimiento de la Ley General de Pesca y Acuicultura (LGPA), además de contar con un programa de Cumplimiento asociado para resguardar el estricto cumplimiento de la Ley y las normas internas que tenemos definidas para minimizar la exposición al riesgo de incumplimiento.

En relación con estas materias existe un monitoreo permanente de los cambios en marco legal vigente, principalmente a la Ley de Pesca, con los respectivos impactos en las exigencias normativas que esto pueda conllevar, lo cual implica mantener mayores capacitaciones al personal clave que está involucrado en las actividades de pesca, y también efectuar las respectivas difusiones a nivel organizacional.

Actualmente, Nutrisco se encuentra en un proceso de actualización de riesgos relacionados con la libre competencia, lo que nos permitirá actualizar y administrar los riesgos en dicha materia. Finalmente, se cuenta con asesoría legal permanente respecto de situaciones o procesos que puedan afectar, o se piense que puedan afectar las condiciones del mercado y su comportamiento.

### 6.3. Riesgos Ambientales

Las operaciones de Nutrisco se encuentran expuestas a riesgos ambientales de carácter operativo, regulatorio, económicos y reputacional, asociados principalmente al cumplimiento de permisos ambientales, resoluciones de calificación ambiental (RCA), gestión de residuos, emisiones, manejo de sustancias peligrosas y eventuales contingencias ambientales propias de su actividad productiva. Nutrisco entiende la importancia de fortalecer de manera continua los controles, mecanismos de monitoreo y planes de mitigación asociados a estos riesgos, los cuales se están incorporando progresivamente dentro del modelo de gestión de riesgos de la compañía.

# Estados Financieros

## Informe del Auditor Independiente



### INFORME DEL AUDITOR INDEPENDIENTE

Santiago, 4 de marzo de 2026

Señores Accionistas y Directores  
Nutrisco S.A.

#### Opinión con salvedad

Hemos auditado los estados financieros consolidados de Nutrisco S.A. y afiliadas (el Grupo), que comprenden el estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2025, y los estados consolidados de resultados, de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo correspondientes al año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros consolidados, incluyendo información de las políticas contables materiales.

En nuestra opinión, excepto por los posibles efectos del asunto descrito en la sección “Fundamento de la opinión con salvedades” de nuestro informe, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera consolidada del Grupo al 31 de diciembre de 2025, sus resultados consolidados y flujos de efectivo consolidados correspondientes al año terminado en esa fecha, de conformidad con Normas de Contabilidad de las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board (Normas de Contabilidad NIIF).

#### Fundamento de la opinión con salvedad

##### i) Inversiones en asociadas no auditadas

La Sociedad no cuenta con estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2025 que respalden las inversiones en las asociadas St. Andrews Smoky Delicacies S.A. y Empresa Pesquera Apiao S.A. contabilizadas bajo el método de la participación según se indica en Nota 13, las cuales representan un activo de MUS\$ 13.386 al 31 de diciembre de 2025, así como un a ganancia devengada de MUS\$ 160 para el ejercicio terminado en esa fecha. En consecuencia, no hemos podido determinar si sería necesario realizar ajustes en relación con estos montos.

#### Oficinas

Santiago: Av. Isidora Goyenechea 2800, piso 10, Torre Titanium, Las Condes  
 Concepción: Chacabuco 1085, pisos 8 y 9, Edificio Centro Sur  
 Oficina de parte: Av. Andrés Bello 2711, piso 1, Torre de la Costanera, Las Condes, Santiago  
 Teléfono Central: (56) 9 3861 7940  
 www.pwc.cl

Vina del Mar: Av. Libertad 1405, of. 1704, Edificio Comercos  
 Puerto Montt: Benavente 550, piso 10, Edificio Campanario



Santiago, 4 de marzo de 2026  
Nutrisco S.A.  
2

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección “Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados” de nuestro informe. Somos independientes del Grupo de conformidad con el Código de Ética del Colegio de Contadores de Chile y hemos cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión con salvedades.

Responsabilidades de la Administración y de los responsables del gobierno corporativo por los estados financieros consolidados

La Administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos de conformidad con las Normas de Contabilidad NIIF, y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros consolidados, la Administración es responsable de la evaluación de la capacidad del Grupo de continuar como empresa en marcha, revelando, según corresponda, los asuntos relacionados con la empresa en marcha y utilizando la base contable de empresa en marcha a menos que la Administración tenga intención de liquidar el Grupo o de cesar sus operaciones, o bien no tenga otra alternativa realista que hacerlo.

Los responsables del gobierno corporativo son responsables de la supervisión del proceso de preparación y presentación de información financiera del Grupo.



Santiago, 4 de marzo de 2026  
Nutrisco S.A.  
3

Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros consolidados como un todo están exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error, y emitir un informe del auditor que contenga nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile siempre detecte una representación incorrecta material cuando exista. Las representaciones incorrectas pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, se podría esperar razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros consolidados.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y evaluamos los riesgos de representaciones incorrectas materiales en los estados financieros consolidados, debido a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una representación incorrecta material debido a fraude es más elevado que en el caso de una representación incorrecta material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, representaciones intencionadamente erróneas o el caso omiso del control interno.
- Obtenemos un entendimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno del Grupo.
- Evaluamos lo adecuado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por la Administración.



Santiago, 4 de marzo de 2026  
Nutrisco S.A.  
4

- Concluimos sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, de la base contable de empresa en marcha y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad del Grupo para continuar como empresa en marcha. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe del auditor sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros consolidados o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe del auditor. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden ser causa de que el Grupo deje de ser una empresa en marcha.
- Evaluamos la presentación general, la estructura y el contenido de los estados financieros consolidados, incluida la información revelada, y si los estados financieros consolidados representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran la presentación razonable.
- Planificamos y llevamos a cabo la auditoría del grupo para obtener evidencia de auditoría suficiente y adecuada con respecto a la información financiera de las entidades o unidades de negocio dentro del grupo como una base para formarnos una opinión sobre los estados financieros consolidados. Somos responsables por la dirección, supervisión y revisión del trabajo de auditoría realizado para los fines de una auditoría de grupo. Somos los únicos responsables por nuestra opinión de auditoría.

Comunicamos a los responsables del gobierno corporativo, entre otros asuntos, el alcance y la oportunidad planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

Otros asuntos

El Colegio de Contadores de Chile A.G. aprobó que las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile adopten integralmente y sin reservas las Normas Internacionales de Auditoría emitidas por el International Auditing and Assurance Standards Board para las auditorías de estados financieros preparados por el año iniciado a partir del 1 de enero de 2025.



Santiago, 4 de marzo de 2026  
Nutrisco S.A.  
5

La auditoría a los estados financieros consolidados de Grupo al 31 de diciembre de 2024 fue efectuada de acuerdo con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile vigentes a esa fecha. Sobre dichos estados financieros consolidados emitimos una opinión sin modificaciones con fecha 5 de marzo de 2025.

DocuSigned by:  
  
66B5F8D7BB42461...  
Maria Soledad Quiroga  
RUT: 22.542.112-9

## ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024

	NOTA	31.12.2025 MUS\$	31.12.2024 MUS\$
<b>ACTIVOS</b>			
<b>Activos corrientes</b>			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	7	28.107	29.393
Otros activos financieros corrientes	8	100	100
Otros activos no financieros corrientes	9	15.848	17.627
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	10	70.726	80.811
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas, corrientes	32	485	1.665
Inventarios	11	148.585	148.282
Activos por impuestos corrientes	12	4.362	7.421
<b>Total activos corrientes distintos de los activos o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios</b>		<b>268.213</b>	<b>285.299</b>
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	30	1.014	2.793
<b>Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios</b>		<b>1.014</b>	<b>2.793</b>
<b>Total activos corrientes</b>		<b>269.227</b>	<b>288.092</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
Otros activos financieros no corrientes	8	138	144
Otros activos no financieros no corrientes	9	607	501
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	10	17.710	8.407
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	13	58.132	64.943
Activos intangibles distintos de la plusvalía	14	41.775	43.666
Plusvalía	15	4.283	9.685
Propiedades, Planta y Equipo	16	309.251	294.777
Activos por derecho de uso	17.1	27.954	27.549
Activos por impuestos diferidos	18	20.306	11.351
<b>Total activos no corrientes</b>		<b>480.156</b>	<b>461.023</b>
<b>Total de activos</b>		<b>749.383</b>	<b>749.115</b>

	NOTA	31.12.2025 MUS\$	31.12.2024 MUS\$
<b>Patrimonio y pasivos</b>			
<b>Pasivos</b>			
<b>Pasivos corrientes</b>			
Otros pasivos financieros corrientes	19	392.811	324.390
Pasivos por Arrendamientos corrientes	17.2	4.040	1.923
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	20	61.555	57.793
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, corrientes	32	5.444	3.310
Otras provisiones, corrientes		813	2.804
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	21	3.621	1.574
Otros pasivos no financieros corrientes		9.724	5.325
<b>Total de pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta</b>		<b>478.008</b>	<b>397.119</b>
<b>Total pasivos corrientes</b>		<b>478.008</b>	<b>397.119</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Otros pasivos financieros, no corrientes	19	8.554	9.700
Pasivos por Arrendamientos no corrientes	17.2	25.861	31.751
Otras cuentas por pagar, no corrientes		11	10
Otras provisiones, no corrientes		99	1.817
Pasivo por impuestos diferidos	18	10.715	17.416
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	21	1.415	996
Otros pasivos no financieros no corrientes		0	18
<b>Total pasivos no corrientes</b>		<b>46.655</b>	<b>61.708</b>
<b>Total pasivos</b>		<b>524.663</b>	<b>458.827</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital emitido	22	420.261	420.261
Pérdidas acumuladas		(77.783)	(30.577)
Otras reservas	22	(123.292)	108.744
<b>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</b>		<b>219.186</b>	<b>280.940</b>
Participaciones no controladoras	22	5.534	9.348
<b>Total patrimonio</b>		<b>224.720</b>	<b>290.288</b>
<b>Total de patrimonio y pasivos</b>		<b>749.383</b>	<b>749.115</b>

## ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS

POR LOS EJERCICIOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 2024

	NOTA	31.12.2025 MUS\$	31.12.2024 MUS\$
<b>Ganancia (pérdida)</b>			
Ingresos de actividades ordinarias	25	471.548	399.485
Costo de ventas	11.2	(404.387)	(293.858)
<b>Ganancia bruta</b>		<b>67.161</b>	<b>105.627</b>
Costos de distribución	11.2	(39.895)	(40.593)
Gastos de administración	11.2	(42.390)	(42.962)
<b>Resultado Operacional</b>		<b>(15.124)</b>	<b>22.072</b>
Otros ingresos, por función		645	3.726
Otros gastos, por función	26	(16.470)	(29.185)
Otras ganancias (pérdidas) netas	28	(633)	(6.991)
Ingresos financieros	27	335	500
Costos financieros	27	(26.018)	(20.914)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación.	13	(7.147)	(10.836)
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	29	(106)	(1.716)
Resultado por unidades de reajuste		243	274
<b>Ganancia (pérdida), antes de impuestos</b>		<b>(64.275)</b>	<b>(43.070)</b>
Gasto por impuestos a las ganancias	18	14.914	6.994
<b>Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas</b>		<b>(49.361)</b>	<b>(36.076)</b>
<b>Ganancia (pérdida) del ejercicio</b>		<b>(49.361)</b>	<b>(36.076)</b>
<b>Ganancia (pérdida), atribuible a</b>			
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	24	(47.206)	(35.370)
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	22	(2.155)	(706)
<b>Ganancia (pérdida) del ejercicio</b>		<b>(49.361)</b>	<b>(36.076)</b>
<b>Ganancias por acción</b>			
<b>Ganancias por acción básica</b>			
Ganancias (pérdida) por acción básica en operaciones continuadas US\$	24	(0,0158)	(0,0118)
Ganancias (pérdidas) por acción básica en operaciones discontinuadas US\$		-	-
<b>Ganancias (pérdida) por acción básica</b>		<b>(0,0158)</b>	<b>(0,0118)</b>

## ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS INTEGRALES

POR LOS EJERCICIOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 2024

	31.12.2025 MUS\$	31.12.2024 MUS\$
<b>Ganancia (pérdida) del ejercicio</b>	<b>(49.361)</b>	<b>(36.076)</b>
<b>Componentes de otro resultado integral, que posteriormente pueden ser reclasificados a resultados</b>		
Ganancias (pérdidas) por diferencias de cambio de conversión, antes de impuestos	1.797	(4.973)
<b>Otro resultado integral, antes de impuestos, diferencias de conversión</b>	<b>1.797</b>	<b>(4.973)</b>
<b>Coberturas del flujo de efectivo</b>		
Ganancias (pérdidas) por coberturas de flujos de efectivo, antes de impuestos	(74)	220
<b>Otro resultado integral, antes de impuestos, coberturas de flujo de efectivo</b>	<b>(74)</b>	<b>220</b>
Otro resultado integral, antes de impuestos, pérdidas por revaluación	(229)	-
Otro resultado integral, antes de impuestos, pérdidas actuariales por planes de beneficios definidos	(113)	(153)
<b>Otro resultado integral del ejercicio, antes de impuestos</b>	<b>1.381</b>	<b>(4.906)</b>
Impuesto a las ganancias relacionado con coberturas de flujos de efectivo de otro resultado integral	(27)	(168)
<b>Suma de impuestos a las ganancias relacionados con componentes de otros resultado integral</b>	<b>(27)</b>	<b>(168)</b>
<b>Otro resultado integral</b>	<b>1.354</b>	<b>(5.074)</b>
<b>Total resultado integral</b>	<b>(48.007)</b>	<b>(41.150)</b>
Resultado integral atribuible a		
Resultado integral atribuible a propietarios de la controladora	(45.852)	(40.444)
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras	(2.155)	(706)
<b>Total resultado integral</b>	<b>(48.007)</b>	<b>(41.150)</b>