

nutrisco®



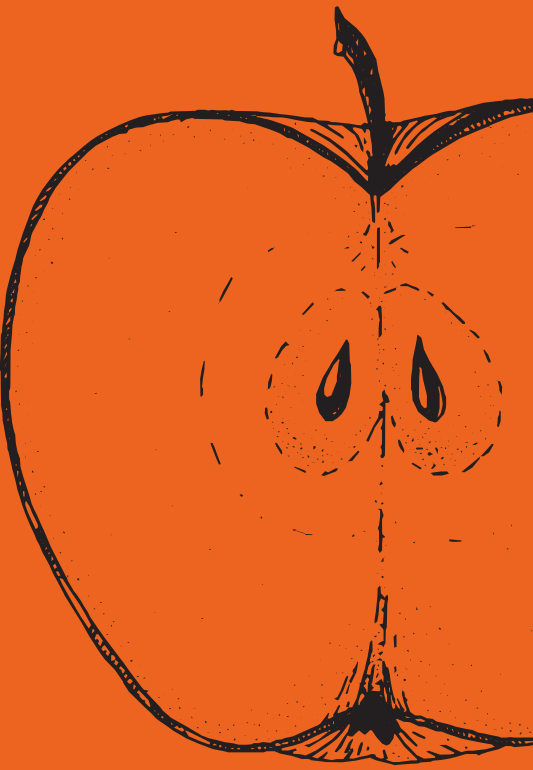
Memoria Integrada 2024





CREAR, PRODUCIR Y COMERCIALIZAR **ALIMENTOS QUE MEJOREN EL MUNDO.**

CREEMOS EN **MEJORAR LA VIDA DE LAS PERSONAS A TRAVÉS DE UN MODELO DE NUTRICIÓN SOSTENIBLE,** DONDE TODOS ESTEMOS INCLUIDOS.





Identificación de la sociedad

Razón social

Nutrisco S.A.

RUT

RUT 77.643.297-0

Dirección

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

Datos de contacto

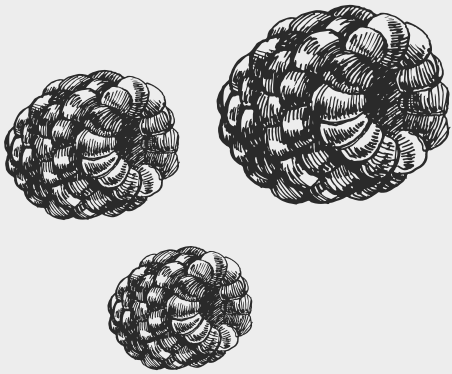
Atención a clientes: +(56 2) 2476 4100
Correo electrónico: contacto@nutrisco.com
Sitio web corporativo: www.nutrisco.com

Periodo del informe

Desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2024.

Contacto para la Memoria Anual

Carolina de Castro
Jefa de Comunicaciones y Asuntos Corporativos
carolina.decastro@nutrisco.com



Carta del Presidente del Directorio

“

EN 2024 INAUGURAMOS NUTRISCO NORTH AMERICA LLC EN MIAMI, FLORIDA, Y NUTRISCO EUROPE, EN VIGO, ESPAÑA, PLATAFORMAS COMERCIALES CUYA MISIÓN ES FORTALECER LA CERCANÍA CON LOS CLIENTES, ENTENDER MEJOR LAS TENDENCIAS Y DETECTAR TAMBIÉN OPORTUNIDADES DE MEJORA, INVERSIÓN O EXPANSIÓN.

Jorge Andueza Fouque
Presidente del Directorio

Señoras y señores accionistas,

Me dirijo a ustedes para presentar la Memoria Integrada 2024 de Nutrisco S.A. y compartir nuestros avances y desafíos del periodo. Esta es la tercera memoria desde la conformación de la empresa en 2022, bajo la convicción de lograr ser un actor relevante en la industria alimentaria, camino que me siento orgulloso de destacar que está dando frutos.

Desde entonces hemos llevado adelante un plan enfocado en incrementar nuestra presencia en distintas unidades de negocio, donde hemos fortalecido capacidades productivas y plataformas comerciales que permitan poner a nuestros clientes y consumidores al centro.

En estos tres años hemos dado una nueva forma a este negocio, a través de la incorporación de empresas que han diversificado nuestra oferta. Así, en julio de 2022 adquirimos Valle Frío SpA, sumando la categoría de frutas congeladas, cuyo destino principal es la exportación. Ese mismo año se constituyó Flip SpA, para la producción de *chips* de frutas y vegetales, un ejemplo de cómo desde la investigación logramos hacer una empresa basada en la innovación.

Por su parte, en 2023 iniciamos, a través de Nutrisco Chile, la operación de un centro de distribución

para optimizar la logística y la llegada a nuestros clientes en el mercado local. Luego, hacia fines del mismo periodo, incorporamos la propiedad de FiordoSur, dedicada al procesamiento y exportación de productos marinos de la más alta gama de nuestro país, lo que nos permitió potenciar nuestra presencia en mercados como Estados Unidos y China.

En 2024 inauguramos Nutrisco North America LLC en Miami, Florida, y Nutrisco Europe, en Vigo, España, plataformas comerciales cuya misión es fortalecer la cercanía con los clientes, entender mejor las tendencias y detectar también oportunidades de mejora, inversión o expansión. Además, decidimos adquirir Livemore Superfoods LLC, una empresa ubicada en California, dedicada a la comercialización de batidos de fruta nacional e importada que fabricamos en Chile.

Sin duda, el camino recorrido por Nutrisco S.A. ha sido intenso y a paso firme. Hemos logrado consolidar una oferta diversa, potenciar la comercialización nacional y la exportación, así como insertar nuevas empresas bajo una cultura común.

Por otra parte, se ha trabajado en la conformación de una estructura de gobierno corporativo robusta, que no solo responda adecuadamente a las exigencias de los cambios normativos de los últimos años en materia de prevención de delitos, de personas y



medioambiente, entre otros, sino que nos lleve mucho más allá, centralizando la gestión de riesgos y cumplimiento normativo en una sola matriz para todas las empresas de Nutrisco S.A.

Estamos contentos de los grandes logros en nuestra meta de nutrir para un mundo mejor. En esa línea, nuestro negocio de productos del mar, el más relevante hasta ahora, en el periodo procesó para consumo humano más de 100 mil toneladas de jurel, sobre 300 toneladas de bacalao (*Chilean seabass*), más de 600 toneladas de centolla, cerca de 100 toneladas de jaiba, entre otras especies, con productos de alto valor nutritivo extraídos del mar y vendidos en formatos de conserva y congelado. Por su parte, el procesamiento de fruta congelada superó las 30 mil toneladas, estableciendo un récord de producción y ventas en este segmento, con una amplia distribución de productos principalmente empacados para marcas de *retail* de terceros.

Pero, a pesar de los esfuerzos, no podemos obviar que la materia prima para nuestra operación depende de aquello que la naturaleza nos quiera ofrecer, tanto en el mar como en el campo. De esta forma, gran parte de nuestros resultados están ligados a la pesca, a través de nuestra subsidiaria Orizon, que en 2024 fue afectada por una menor disponibilidad de sardina y anchoveta, lo que incidió en una menor producción y venta de harina y aceite de pescado. Además, estos

productos sufrieron una importante baja en el precio de comercialización, por una mayor oferta desde Perú. A esto se sumó un aumento en el pago por impuesto específico, que también golpeó negativamente la utilidad de la compañía. Por su parte, Valle Frío, que comercializa frutas congeladas en el mercado internacional, tuvo que enfrentar mayores precios de las materias primas, mientras que el negocio de comercialización nacional de Nutrisco Chile enfrentó un escenario marcado por una competencia desafiante y menores márgenes.

De esta forma, los ingresos operacionales consolidados de Nutrisco S.A. fueron US\$399,5 millones, registrando una disminución de US\$28,5 millones respecto del año anterior, y obtuvo una pérdida por US\$(36,1) millones. Asimismo, el EBITDA alcanzó a US\$23,4 millones, con una caída del 70% respecto del cierre del periodo anterior.

Estamos confiados en el potencial que tiene este negocio y su gran contribución. Nuestras inversiones son fruto de un profundo análisis de largo plazo, por lo que seguiremos apoyando el crecimiento, de la mano de necesidades de nuestros clientes y consumidores.

Antes de terminar, no quisiera dejar pasar la oportunidad de expresar la sentida necesidad que existe en el mundo empresarial, especialmente el

“

ESTAMOS CONFIADOS EN EL POTENCIAL QUE TIENE ESTE NEGOCIO Y SU GRAN CONTRIBUCIÓN. NUESTRAS INVERSIONES SON FRUTO DE UN PROFUNDO ANÁLISIS DE LARGO PLAZO, POR LO QUE SEGUIREMOS APOYANDO EL CRECIMIENTO, DE LA MANO DE NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES Y CONSUMIDORES.

vinculado a la pesca, de tener certezas y reglas claras que se mantengan en el tiempo, que permitan el crecimiento, la generación de empleo, la innovación y llegar nuevamente a los niveles de inversión previos a la pandemia. Como grupo llevamos décadas vinculados al mar y sus recursos, dependemos de sus bondades para obtener las materias primas necesarias para la operación, por lo que estamos conscientes de que el manejo responsable y el cuidado de la naturaleza son primordiales para la sostenibilidad del negocio. En esta línea, esperamos, para continuar aportando a nuestro país, lograr acuerdos y leyes que reflejen el Chile que queremos construir.

Quisiera, a través de esta carta, realizar un especial agradecimiento a los trabajadores de nuestras empresas, pescadores, agricultores y distribuidores que dedican su vida a poner en nuestra mesa lo mejor del mar y del campo. También aquellos que trabajan en las plantas de procesamiento, cuyo aporte

a la calidad y seguridad de los alimentos nos permite confiar en que llevamos al mercado productos de alto valor. Por otra parte, quisiera agradecer a la administración de nuestras empresas que, a pesar de las dificultades, no claudican en el objetivo de cumplir con las metas de largo plazo que nos hemos trazado. Finalmente, quiero dar las gracias a nuestros accionistas, que han confiado en la gestión, apoyando permanentemente en la misión de crear, producir y comercializar alimentos que mejoren el mundo.

Atentamente,

Jorge Andueza Fouque
Presidente Directorio Nutrisco S.A.

Carta del gerente general

“

EN ESTE PERIODO, FRUTO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE DIVERSAS INICIATIVAS ESTRATÉGICAS, **ALCANZAMOS EXPORTACIONES POR US\$278 MILLONES, UN AUMENTO DE 17% QUE IMPLICA UN LOGRO DESTACABLE.**

Rigoberto Rojo Rojas
Gerente general

Estimados señoras y señores accionistas,

Durante 2024, Nutrisco S.A. y sus empresas relacionadas marcaron una nueva etapa de transformación. Con el objetivo de centrar nuestra propuesta de valor en el cliente y el consumidor, hemos implementado cambios fundamentales de cara al mercado para ofrecer una compañía unificada como elemento diferenciador y habilitador de nuestro plan de expansión.

De esta forma, nos enfocamos en consolidarnos como una sola empresa bajo el nombre de Nutrisco. Este paso, que se concretó a partir de septiembre, ha implicado una reorganización de nuestras gerencias corporativas de responsabilidad transversal, las cuales prestan servicio y apoyo a las unidades de negocio, divididas en Productos del Mar (donde están Orizon y FiordoSur), Frutas y Vegetales (que concentra la operación de Valle Frío y LiveMore), mientras que la unidad de Snacks tiene a Flip.

Con el fin de potenciar nuestra comercialización en mercados clave, durante el ejercicio 2024 pusimos en marcha nuevas plataformas comerciales ubicadas en Europa y Norteamérica. Ambas oficinas tienen la misión de establecer una presencia cercana y activa en cada mercado, lo que nos permitirá no solo identificar con precisión las oportunidades para

impulsar la comercialización de nuestros productos, sino también anticipar y capitalizar nuevas vías de crecimiento para Nutrisco.

En este periodo, fruto de la implementación de diversas iniciativas estratégicas, alcanzamos exportaciones por US\$278 millones, un aumento de 17% que implica un logro destacable. Sin embargo, tuvimos una contracción en las ventas totales de 7%, con US\$399 millones, fundamentalmente causada por los menores precios que registraron el aceite y la harina de pescado.

En lo productivo enfrentamos un escenario desafiante durante el año, con un procesamiento en nuestras plantas cercano a las 350 mil toneladas entre productos del mar y del campo. Es particularmente destacable el crecimiento en fruta congelada desde que entramos a este negocio, más que duplicando el volumen desde 2022.

Nuestras inversiones siguieron su curso en línea con los objetivos de largo plazo que nos hemos planteado, totalizando US\$219 millones en los últimos tres años desde que nos iniciáramos como compañía. De estos, US\$66 millones fueron invertidos durante 2024, bajo la firme convicción de construir el camino para convertirnos en un actor cada vez más relevante en la industria de los alimentos.



Desde nuestras unidades de negocio hemos mantenido un sólido avance en los planes de crecimiento. En particular, Orizon continuó con la construcción y materialización del proyecto Ártico 2. Este ha incrementado nuestra capacidad de producción de congelados de manera progresiva, alcanzando 50 mil toneladas en 2024, proyectándose 100 mil toneladas para el 2025 y 140 mil cuando se llegue a plena capacidad.

En línea con nuestra política de inversión y renovación de activos hemos concretado la adquisición de un nuevo barco de última generación, cuya entrada en operación está prevista para el primer semestre de 2025. Con esto, optimizaremos la eficiencia y sostenibilidad de la captura, con mejores condiciones de trabajo y mayor seguridad para nuestros tripulantes, así como una menor huella por la reducción del consumo de combustible. A su vez, nuestra capacidad de pesca anual ascenderá a cerca de 270 mil toneladas.

Por su parte, en la unidad de negocio de Frutas y Vegetales, Valle Frío alcanzó ventas históricas en el periodo, y concretamos la compra de LiveMore Superfoods LLC, que elabora mix de frutas congeladas en formatos *retail* y mezclas funcionales para smoothies. Este es un gran paso para Nutrisco,

no solo porque es nuestra primera adquisición fuera de Chile, sino que refuerza nuestra posición en el segmento de productos *ready to eat* con una marca B2C propia de consumo masivo.

En el mercado local decidimos reforzar nuestra estrategia a través de Nutrisco Chile, convencidos de que el servicio y la llegada a nuestros clientes y consumidores son la base para el éxito. Así, esta unidad quedó bajo la responsabilidad de la Gerencia Corporativa Comercial.

Mientras, en la unidad de negocio de Snacks, Flip avanzó fuertemente en su posicionamiento en el país con una mayor cobertura en las cadenas más relevantes. Adicionalmente, se concretó el lanzamiento de una renovada imagen, con nuevos productos y una campaña publicitaria que tuvo un gran éxito. Pero, sin duda, un hito destacado de Flip durante 2024 fue su certificación como Empresa B, que reconoce, entre otros, las buenas prácticas en gestión ambiental y el buen manejo de la cadena de suministro.

Estas prácticas están alineadas con nuestro propósito, que busca, a través de la asociatividad y la colaboración, mejorar la industria alimentaria desde la sostenibilidad, la preocupación por el

“

CON EL OBJETIVO DE **CENTRAR NUESTRA PROPUESTA DE VALOR EN EL CLIENTE Y EL CONSUMIDOR**, HEMOS IMPLEMENTADO CAMBIOS FUNDAMENTALES DE CARA AL MERCADO PARA OFRECER UNA COMPAÑÍA UNIFICADA COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR Y HABILITADOR DE NUESTRO PLAN DE EXPANSIÓN.

medioambiente y que promueve, en muchos ámbitos, un vínculo estrecho con las comunidades.

Además, en octubre, colaboramos con un nuevo Centro Tecnológico para la Innovación Alimentaria, CeTA Sur, dentro de nuestras instalaciones en Coronel, un proyecto estratégico que apoyará directamente la innovación y el emprendimiento desde la Región del Biobío, que se suma al CeTA Norte, ya alojado en nuestras dependencias de Coquimbo con anterioridad.

En consecuencia, no hemos dejado de esforzarnos por alcanzar el sueño que nos une, entregar al mundo una alimentación de alto valor nutritivo, sumando en este camino a todos los que compartan nuestra visión de proveer una mejor alimentación para un mejor futuro.

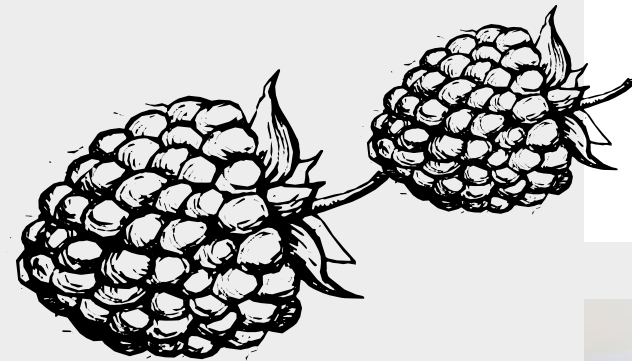
Agradezco profundamente el compromiso y esfuerzo de cada uno de los que forman parte de Nutrisco. Juntos seguiremos trabajando para alcanzar nuevos horizontes, contribuyendo al desarrollo sostenible de nuestra industria, el planeta y la comunidad.

Les mando un cordial saludo.

Atentamente,

Rigoberto Rojo Rojas
Gerente general

Índice



SOMOS NUTRISCO	11
Acerca de Nutrisco	12
Historia	16
Nuestros negocios	21
Modelo de negocio	23
Nutrisco en una mirada	25
Presencia de Nutrisco	28
Nuestras marcas de cara al consumidor	30
Cifras financieras	32
Hitos 2024	33



PERSONAS	78
Diversidad, equidad e inclusión	81
Desarrollo y atracción de talentos	88
Salud y seguridad laboral	90
Promoción del bienestar	92



GOBIERNO CORPORATIVO	44
Marco de gobernanza	45
Directorio	49
Ejecutivos principales	53
Directorios empresas Nutrisco	54
Gestión de riesgos	55



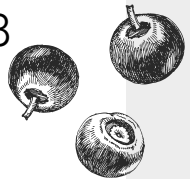
SOSTENIBILIDAD	93
Modelo de Sostenibilidad	95
Análisis de doble materialidad	96
Contribución a los ODS	97
Grupos de interés	99
Better Planet	100
Better People	108
Better Life	113



UNIDADES DE NEGOCIO Y PLATAFORMAS COMERCIALES	56
Productos del Mar	57
Frutas y Vegetales	64
Snacks	71
Plataformas comerciales	75

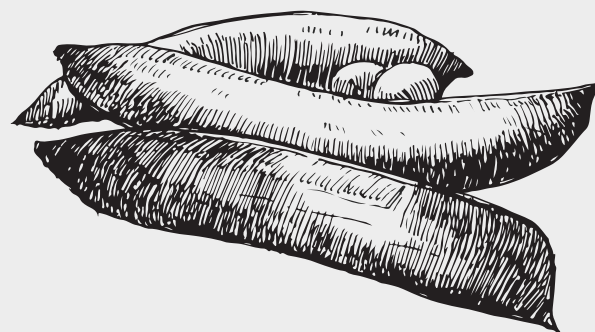


ESTADOS FINANCIEROS	117
Análisis razonado 2024	118



1.

Somos Nutrisco



Acerca de Nutrisco

Nutrisco: 80 años desde el mar a la cordillera

La historia de Nutrisco 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.

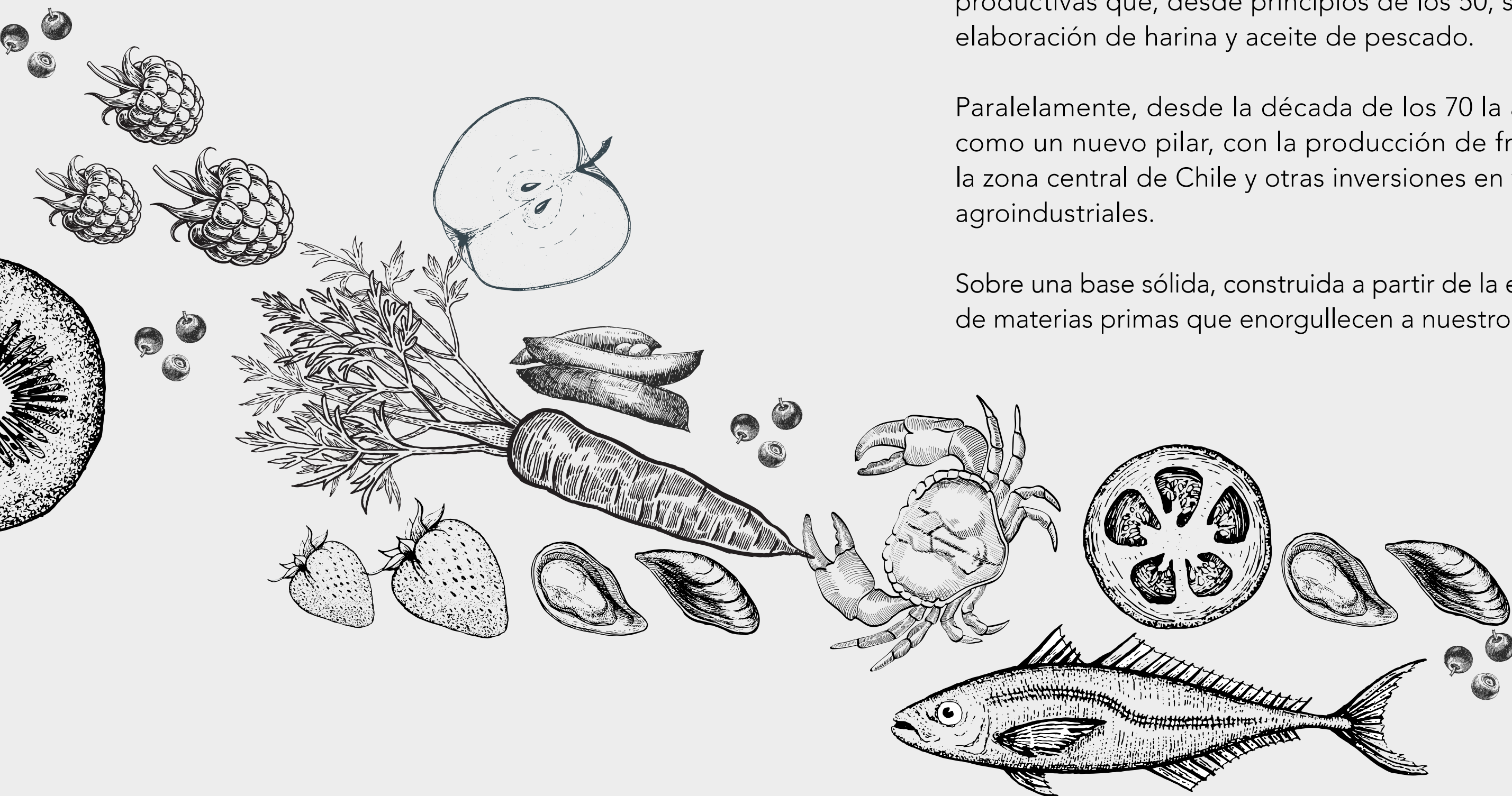
Paralelamente, desde la década de los 70 la agricultura emergió como un nuevo pilar, con la producción de frutas congeladas en la zona central de Chile y otras inversiones en variadas actividades agroindustriales.

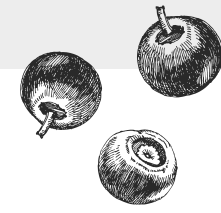
Sobre una base sólida, construida a partir de la elaboración industrial de materias primas que enorgullecen a nuestro país y que gozan de

**NUESTRA HISTORIA ES LA CRÓNICA DE
OCHO DÉCADAS DE CONVERGENCIA
DE DIVERSAS EXPERIENCIAS
EMPRESARIALES EN LA PRODUCCIÓN
DE ALIMENTOS.**

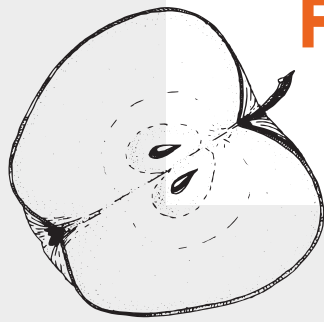
claras ventajas comparativas, debido a las características propias de nuestro territorio nacional, hemos potenciado el valor agregado a nuestros productos, respondiendo tanto a las demandas del mercado local, como proyectándonos con ambición hacia los mercados internacionales. De esta forma, Nutrisco ha 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 nuestro mar, presentes en millones de hogares y portadores de un profundo sentido de identidad. Desde productos del mar en formatos de conserva o





NUTRISCO, LA DIVISIÓN DE ALIMENTOS DE EMPRESAS COPEC, FUE ESTABLECIDA EN 2022 PARA HONRAR NUESTRO LEGADO EN LA INDUSTRIA Y PROYECTARLO CON FUERZA HACIA EL FUTURO.



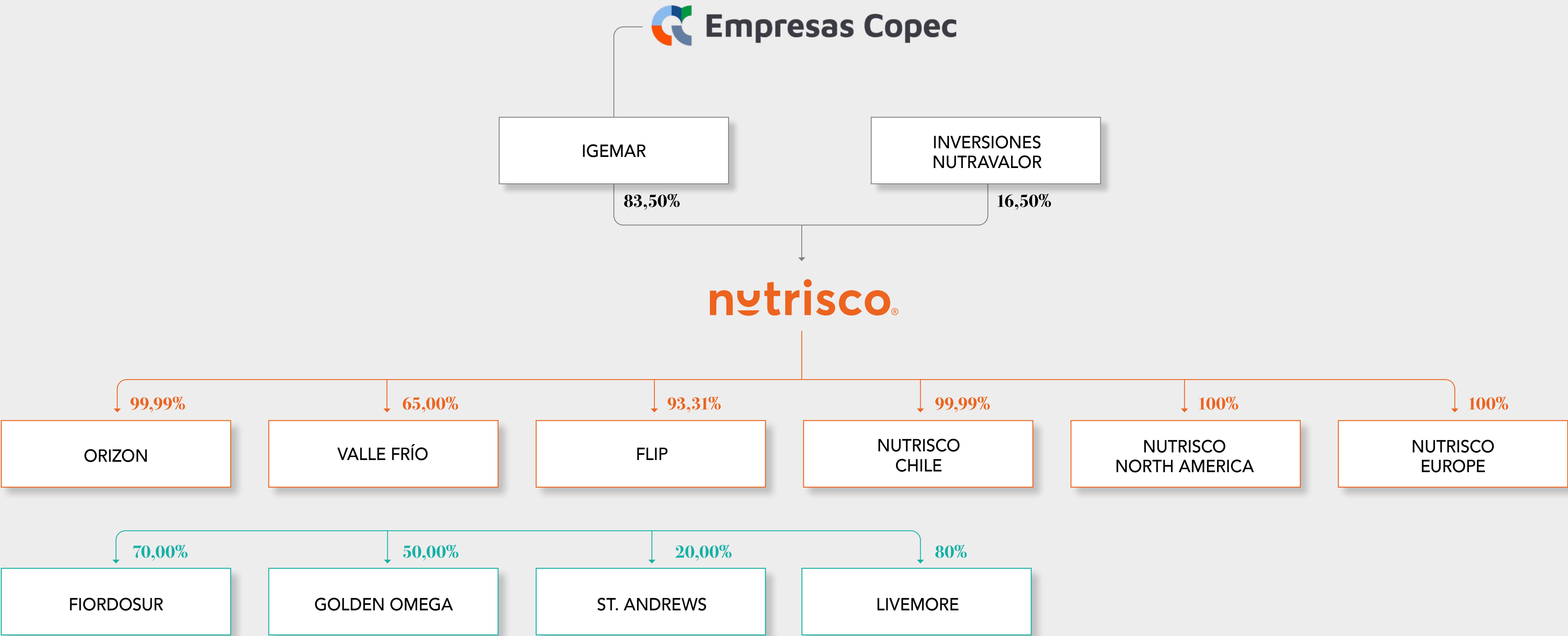
congelado, hasta frutas congeladas y *snacks* de alto valor agregado elaborados a partir de frutas y vegetales, Nutrisco forma parte de la vida cotidiana de personas en todo el planeta. A ello se suman productos marinos industriales, como la harina y el aceite de pescado, insumos esenciales para otras industrias alimentarias que han sido cruciales en el desarrollo económico y social de Chile.

Nutrisco, la división de alimentos de Empresas Copec, fue establecida en 2022 para honrar nuestro legado en la industria y proyectarlo con fuerza hacia el futuro.

Nuestro compromiso con la excelencia es inquebrantable, y cumplimos con los más altos estándares de calidad y servicio, entregando lo mejor de nuestro origen a través de nuestras tres unidades productivas principales.

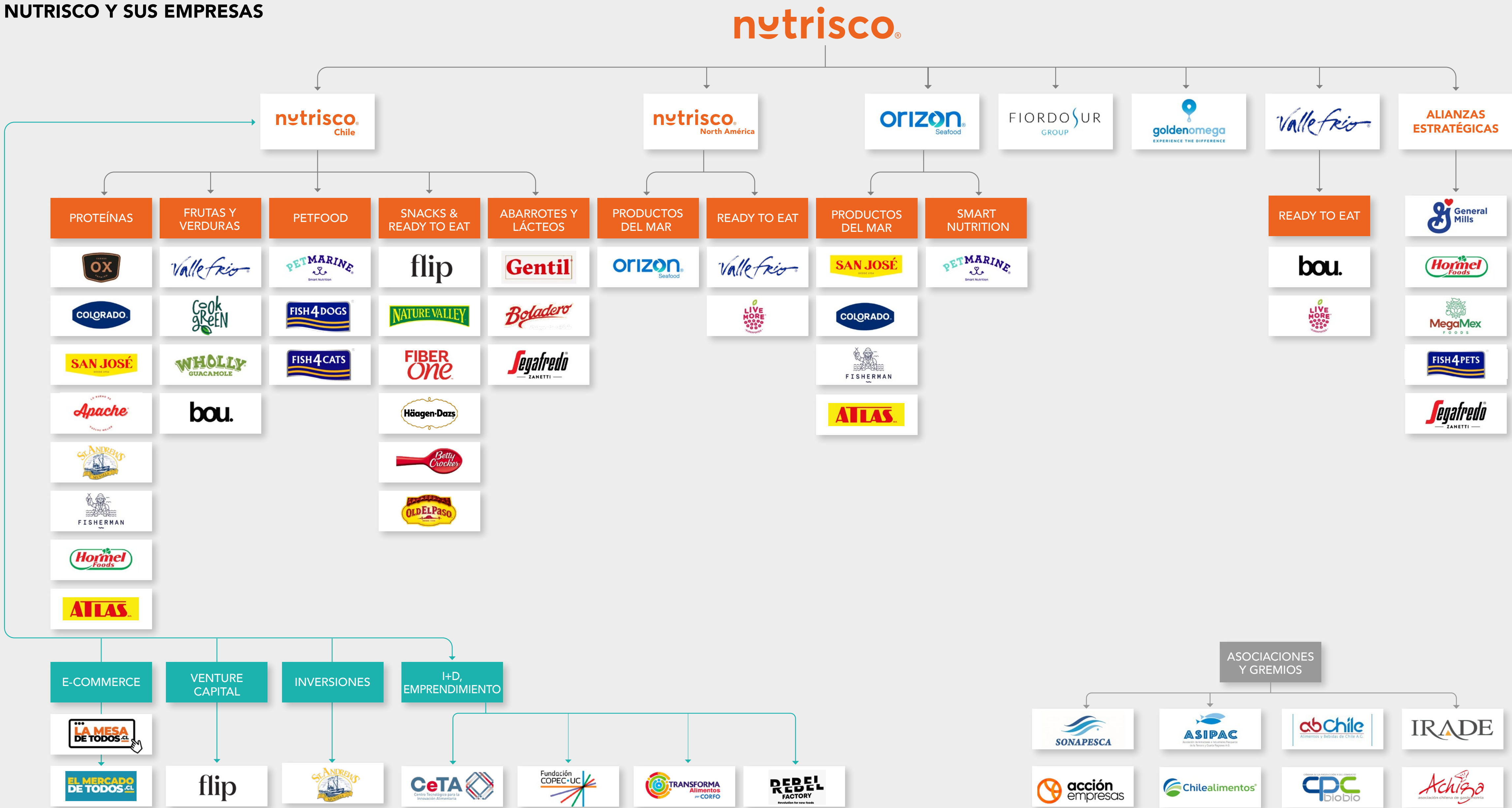


ESTRUCTURA SOCIETARIA



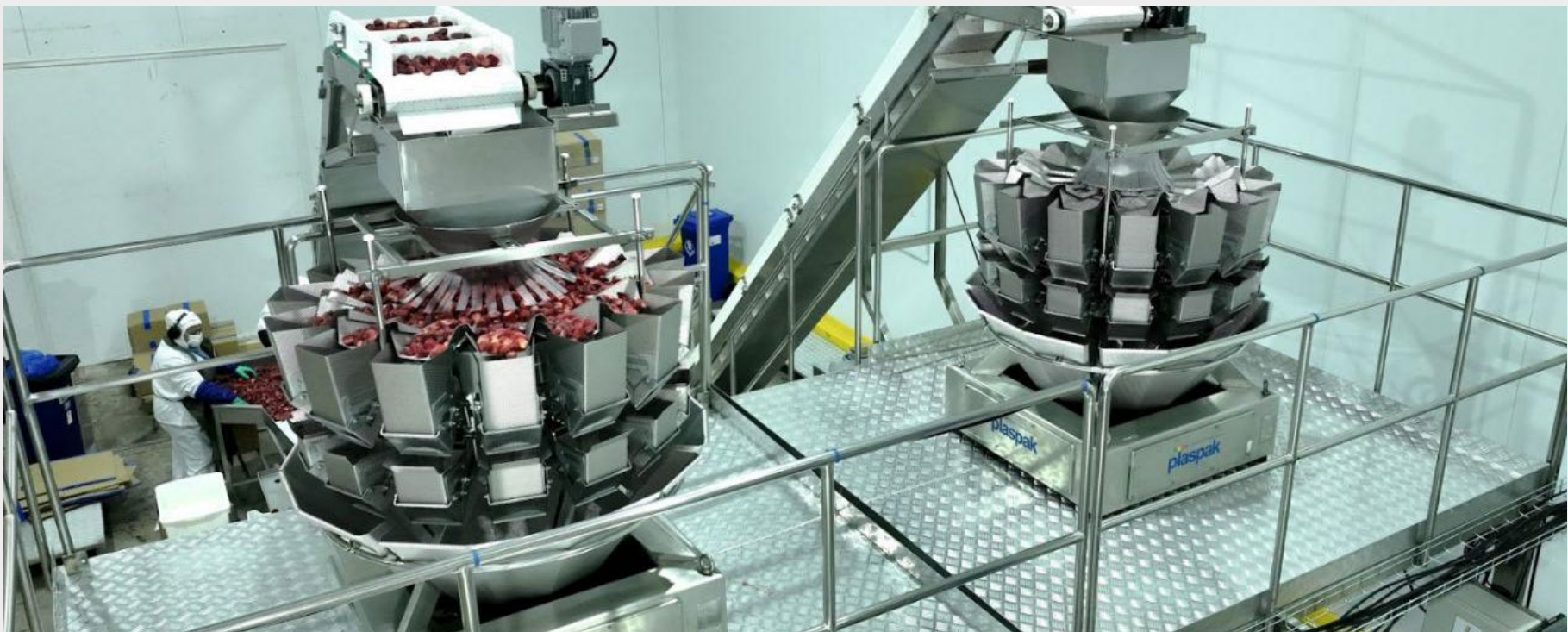
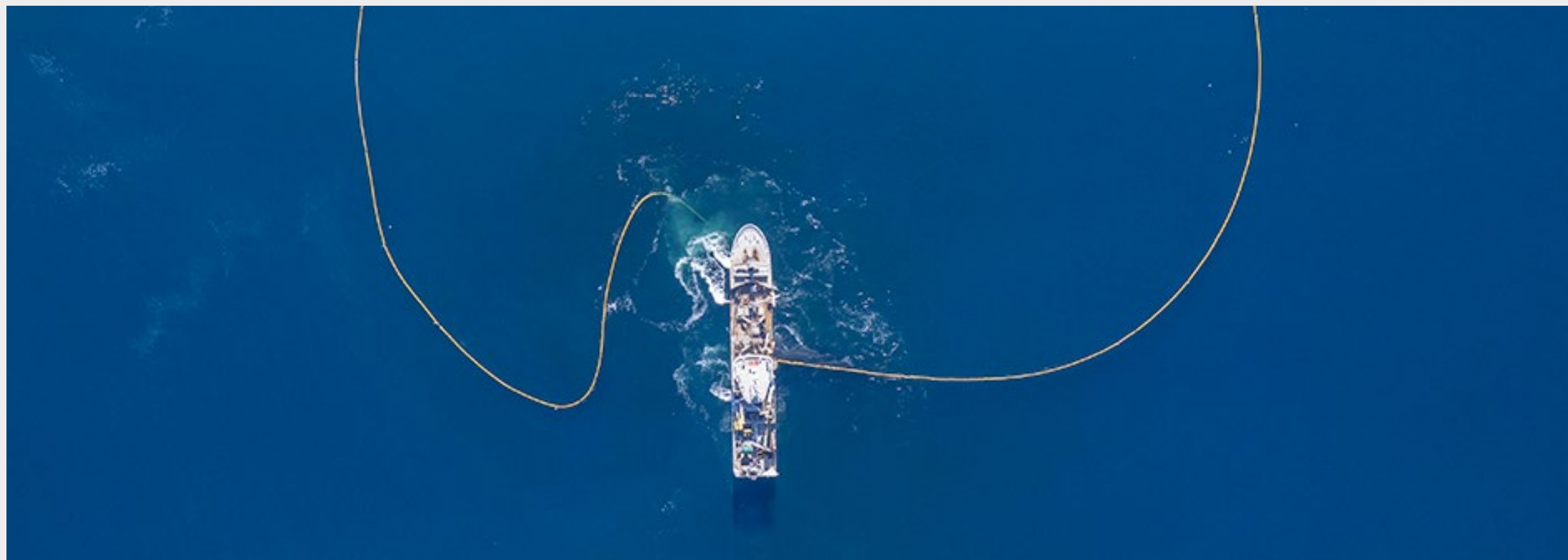
Se presenta estructura societaria resumida.

NUTRISCO Y SUS EMPRESAS



Historia

A continuación presentamos una línea de tiempo que destaca los hitos clave de nuestra evolución, marcada por llevar a la mesa los productos que nos ofrecen el mar y la tierra.



• **Década de 1940:**
Los inicios en el mar

- 1945:**
- Se funda Pesquera Iquique en Talcahuano, por Corfo, marcando el inicio de nuestra historia de la mano de la producción de conservas.

• **Década de 1950:**
El nacimiento de un ícono

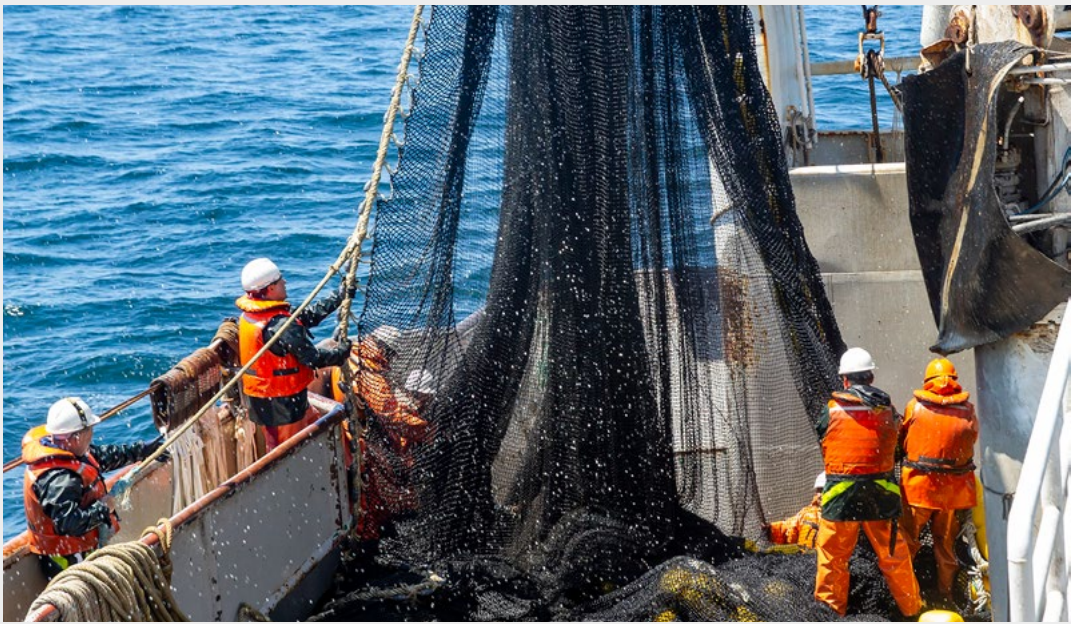
- 1956:**
- Pesquera San José inicia sus operaciones en Coquimbo con la creación de la emblemática marca San José y su lata de «Jurel tipo Salmón», producto revolucionario en el mercado chileno por su alto contenido nutritivo y precio conveniente.

• **Década de 1960: El inicio de Copec en la pesca**

- 1962:**
- Copec, adquirida por el Grupo Angelini en 1985, constituye Sociedad Pesquera Guanaye (Guanaye).

• **Década de 1970: Expansión y diversificación**

- 1975:**
- Se constituye Valle Frío y, de esta forma, la familia Moreno se incorpora al negocio de fruta congelada de exportación.
- 1977:**
- Don Anacleto Angelini adquirió Grace Chile, empresa estadounidense que incluía la planta de arroz Miraflores, dedicada también a la refinación de aceite, y una participación del 50% en Soprole, entre otros activos. Tras esta adquisición, se fundó Anagra. Posteriormente, en 1992, en un hito en la industria láctea nacional, él mismo vendió su participación en Soprole a la New Zealand Dairy Board.
- 1978:**
- El Grupo Angelini compra a Corfo Pesquera Iquique, impulsando un nuevo capítulo en su desarrollo y ampliando su alcance en la industria.



• **Década de 1980: Fortalecimiento y crecimiento**

1980 a 1987:

- El Grupo Angelini incrementó su participación en Pesquera Iquique mediante aumentos de capital (1980-1986) y vende a Carter Holt Harvey el 47% de la propiedad (1987).

• **Década de 1990: Fusiones estratégicas y expansión**

1992:

- Pesquera Iquique y Guanaye se fusionan, dando origen a Sociedad Pesquera Iquique-Guanaye (hoy Igemar), fortaleciendo su posición en la industria.

1994:

- Pesquera San José amplió sus operaciones a Talcahuano, estableciendo una planta de congelados. Esta expansión permitió diversificar su producción y fortalecer su presencia en el mercado nacional e internacional.

• **Década de 2000: Consolidación y liderazgo**

2000

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

2001

- SPK se fusiona con Pesquera Pacific Protein y Pesquera El Quillay. SPK representa un 75% de participación y las otras dos empresas representan el 25% restante en partes iguales.

2005

- Igemar consolida su control sobre SPK, adquiriendo el 99,9% mediante la compra de acciones y la suscripción de un aumento de capital.

2007

- el Grupo Angelini ingresó al negocio del aceite de oliva, propiedad de la familia Olave. La operación se realizó a través de Inversiones Siemel, la rama financiera del conglomerado, con el objetivo de potenciar la producción y exportación de aceite de oliva.



• Década de 2010: Expansión y fortalecimiento del portafolio

2010:

- SPK y Pesquera San José se fusionan, 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, con el objetivo de integrarse en la fruta congelada empacada para retail, incorpora a ejecutivos con vasta trayectoria en el sector para hacerse cargo de la gestión de exportaciones.
- Igemar aumenta su participación en Orizon a 66,8% y Empresa Pesquera Eperva (Eperva) a 13,2%.

2014:

- El Grupo Angelini, a través de Inversiones Siemel, adquiere el 66,7% de Comercializadora Novaverde, empresa dueña de la marca Guallarauco.
- Olivícola Valle Grande, sociedad ligada a la operación de aceite de oliva junto a la familia Olave, vendió sus marcas comerciales (Huasco, Montecristo y Olave), para enfocarse en la producción y comercialización de aceite de oliva orgánico a granel.
- San José amplía su portafolio de productos con abarrotos (legumbres y arroz).

2017:

- Lanzamos productos congelados San José.
- Se consolida una posición histórica de liderazgo en pesca de jurel (*Trachurus murphyi*), bajo la licitación de cuotas.

2018:

- Igemar y Eperva adquieren la totalidad de las acciones que Sociedad Pesquera Coloso mantenía en Orizon. Con esta transacción, Igemar pasa a controlar el 83,5% de Orizon y Eperva el 16,5%, definiendo la estructura de propiedad actual.
- Coca-Cola de Chile, junto con Embotelladora Andina y Embonor, acordaron la compra del 100% de Novaverde al Grupo Angelini.
- Las marcas de representación nacional que gestionaba Novaverde, entre ellas las de General Mills, fueron incorporadas al portafolio de Orizon y, posteriormente, al negocio de Nutrisco.

2019:

- Obtuvimos la certificación Cadena de Custodia MSC (Marine Stewardship Council) para nuestras tres plantas elaboradoras de jurel para consumo humano.
- Nuestra operación de mejillón chileno se fusiona con St. Andrews, transformándose en la productora más grande del mundo. Esta transacción nos otorgó una participación del 20% en la entidad fusionada.



• Década de 2020: Nace Nutrisco, uniendo el mar y la tierra

2020:

- Las plantas de conservas y congelados de Orizon se certifican BRC (British Retail Consortium).

2021:

- El Centro Tecnológico para la Innovación Alimentaria (CeTA) se instala en nuestras dependencias en Coquimbo, sellando una alianza estratégica en torno al pilotaje y prototipado de alimentos, que reúne a Corfo, universidades y a Nutrisco como aportante.

2022:

- Se establece Nutrisco como el brazo de alimentos de Empresas Copec, uniendo una larga trayectoria de producción de alimentos chilenos, tanto del mar como del campo.
- Nutrisco adquiere el 65% de la propiedad de Valle Frío, ingresando de manera sólida en la industria de la fruta congelada chilena.
- Se crean las marcas Fisherman para productos del mar *premium* y PetMarine para alimento de mascotas.

2023:

- Adquisición del 70% de la propiedad de FiordoSur, incorporando al negocio de Nutrisco su portafolio de productos marinos como el bacalao de profundidad (*Dissostichus eleginoides*) y centolla (*Lithodes santolla*), entre otros.
- Se inaugura línea de producción de conservas *premium* Fisherman
- En Orizon se finaliza la primera fase del proyecto Ártico, que moderniza la planta de congelados del complejo industrial de Coronel.
- Se inaugura un centro de distribución en Colina para cubrir el mercado chileno.
- Valle Frío inicia un ambicioso plan de inversiones en la planta de Romeral para ampliar su capacidad productiva.
- Producto de un aumento de capital en Golden Omega se llega al 50% de la propiedad.
- Nace Premio Innovación Nutrisco.

2024:

- Se constituyen Nutrisco North America y Nutrisco Europe para potenciar la comercialización internacional y sumarse como plataformas más cercanas a los mercados.
- Nutrisco adquiere el 80% de la empresa LiveMore Superfoods para llegar al mercado norteamericano.
- Potenciando la alianza con CeTA se decide instalar el nuevo centro para la Zona Sur, dentro de la planta de Coronel.
- Nutrisco aumenta su participación en Flip del 78,9% al 93,31% a través de un aumento de capital, para solventar su crecimiento y escalamiento.

- Valle Frío alcanza un hito histórico, superando las 30 mil toneladas de fruta procesada y vendida.
- Flip obtiene certificación como Empresa B.
- Alianza público-privada entre Nutrisco, Transforma Alimentos y Espacio Food & Service para convocatoria conjunta de emprendimiento e innovación a nivel nacional.

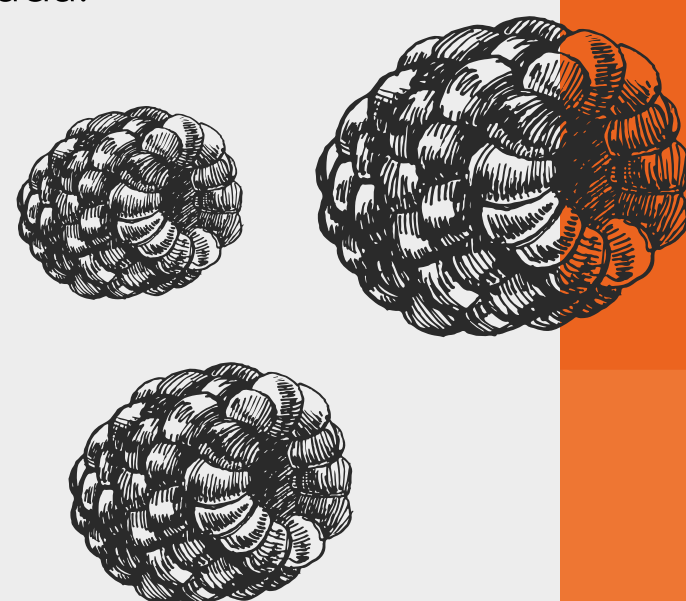
EN LA ACTUALIDAD:

San José se consolida como la marca líder de productos del mar en Chile, con un amplio portafolio de productos enlatados y congelados que incluye jurel, atún, mejillones y una amplia variedad de pescados y mariscos.

Valle Frío es la empresa chilena líder en venta de fruta congelada en Estados Unidos, primer destino exportador de la industria.

FiordoSur se transforma en el mayor productor chileno de bacalao de profundidad (*Chilean seabass*).

Flip se instala como un ejemplo de escalamiento empresarial de un proyecto I+D, desarrollado desde la academia en conjunto con la empresa privada.



ESTE RECORRIDO A TRAVÉS DEL TIEMPO REVELA LA **VISIÓN ESTRATÉGICA Y EL COMPROMISO CON LA CALIDAD** QUE HAN IMPULSADO EL CRECIMIENTO Y LA EVOLUCIÓN DE NUESTRA EMPRESA.

NUTRISCO ES EL RESULTADO DE DÉCADAS DE EXPERIENCIA, INNOVACIÓN Y PASIÓN POR LOS PRODUCTOS DE NUESTRA TIERRA Y DE NUESTRO MAR.

SIEMPRE MIRAMOS DETENIDAMENTE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS. AHORA NOS **PROYECTAMOS HACIA EL FUTURO** CON LA MISMA **DEDICACIÓN Y COMPROMISO** QUE NOS HAN TRAÍDO HASTA AQUÍ, CON EL OBJETIVO DE SER UN ACTOR RELEVANTE EN ESTA INDUSTRIA.



Nuestros negocios

QUEREMOS SER PROMOTORES DE UN CAMBIO RELEVANTE EN LOS HOGARES.

Buscamos generar un impacto real en la vida de las personas mediante una variedad de productos de calidad que contribuyan a su salud y bienestar.

Innovamos para el constante desarrollo de una alimentación sostenible, participando en múltiples aspectos de la nutrición humana y animal, en las áreas de Productos del Mar (Seafood), Frutas y Vegetales (Fruits & Vegetables) y Snacks.



UNIDAD DE NEGOCIO PRODUCTOS DEL MAR



Nutrición sostenible desde el mar

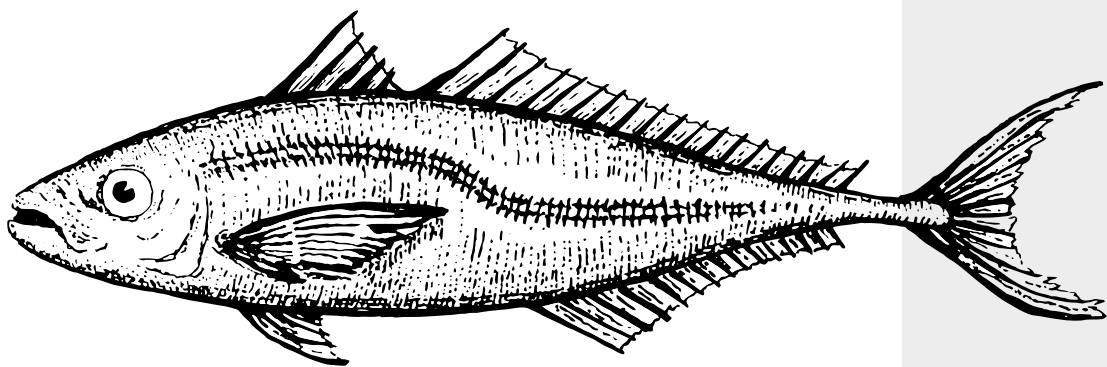
Orizon es líder de la industria pesquera chilena y tiene una historia de ocho décadas en la extracción, procesamiento y comercialización de productos del mar, principalmente jurel, sardina y anchoveta. Nos hemos propuesto llevar a la mesa de cada hogar alimentos que nos brinda el mar chileno y ofrecer un portafolio que incluya una amplia variedad de pescados y mariscos, tanto congelados como enlatados.

- **Sostenibilidad en el corazón de nuestra operación:** la pesca responsable y la protección de los recursos marinos son principios fundamentales. Colaboramos estrechamente con pescadores artesanales y aplicamos rigurosas prácticas de pesca sostenible para asegurar la preservación de las especies y el cuidado del medioambiente. Nos rigen los más altos estándares de protección del ecosistema marino y la biomasa disponible.
- **Innovación y tecnología para agregar valor:** invertimos continuamente para optimizar nuestros procesos productivos y agregar valor a nuestros productos. Nuestras plantas de procesamiento operan con tecnología de punta, y aplicamos rigurosos controles de calidad para garantizar la frescura, el sabor y la seguridad alimentaria de cada uno de nuestros productos.

Desde el mar austral al mundo

En 2023 FiordoSur, empresa dedicada a la extracción, producción y exportación de bacalao de profundidad (*Chilean seabass*), centolla, centollón y jaiba, provenientes de las aguas australes de Chile, fue incorporada al portafolio de Nutrisco, expandiendo su presencia de productos de nuestro mar.

Esto nos permitió consolidar nuestra posición en el canal *food service* y expandirnos en mercados claves, como Estados Unidos y Asia, con productos del mar únicos, de calidad *premium* y con un alto valor agregado.





UNIDAD DE NEGOCIO FRUTAS Y VEGETALES

Valle Frío

Embajadores de la fruta chilena

Valle Frío se ha consolidado como un actor clave en la industria alimentaria chilena, destacando por su participación en la exportación de frutas congeladas. Nos especializamos en ofrecer soluciones integrales, abasteciendo a los principales minoristas y compañías que nos permiten llegar a las principales cadenas de *retail* y empresas de *food service* a nivel mundial. Hemos alcanzado un liderazgo indiscutible en el exigente mercado norteamericano.

- **Desde 1975, a la vanguardia de la innovación:** con una trayectoria de más de cuatro décadas, Valle Frío ha demostrado una notable capacidad de adaptación e innovación. Desde sus inicios como una empresa familiar, la compañía ha evolucionado hasta convertirse en un referente en la producción de fruta congelada IQF (*Individual Quick Freezing*).
- **Calidad y versatilidad para satisfacer a nuestros clientes:** la propuesta de valor se basa en la calidad superior de nuestros productos y en la capacidad para adaptarnos a las necesidades específicas de cada cliente. Ofrecemos una amplia variedad de frutas congeladas, que incluyen *berries*, frutas tropicales y mezclas personalizadas. Contamos, además, con la flexibilidad necesaria para ajustarnos a los requerimientos de formato, empaque y diseño que cada cliente demanda.
- **Un compromiso firme con la sostenibilidad:** en Valle Frío estamos comprometidos con prácticas agrícolas sostenibles y procesos productivos responsables. Trabajamos en estrecha colaboración con nuestros productores y proveedores para asegurar la calidad excepcional de la fruta desde su origen, y mantenemos los más altos estándares de inocuidad y trazabilidad en todas nuestras operaciones.



UNIDAD DE NEGOCIO SNACKS

flip

Innovación en *snacks* saludables

Flip es una empresa dinámica y visionaria, dedicada a la producción de *snacks* saludables elaborados a partir de vegetales y frutas.

Nuestra línea de *chips*, elaborados con hasta un 65% menos de aceite gracias a un proceso patentado, representa una alternativa nutritiva y deliciosa para los consumidores que buscan opciones saludables y prácticas.

Flip cumple el rol de llevar la innovación e I+D al escalamiento productivo y comercial.



PLATAFORMAS COMERCIALES

nutrisco

Llevando nuestra historia a su mesa

Para fortalecer nuestra presencia y consolidar el alcance de nuestros productos en los mercados hemos establecido plataformas comerciales:

- Nutrisco Chile (2022)
- Nutrisco North America (2024)
- Nutrisco Europe (2024)

Esta sólida estructura nos permite responder con agilidad y eficiencia a las necesidades de nuestros consumidores y clientes a nivel global.



Modelo de negocio

NUESTRO MODELO DE NEGOCIO **BUSCA PONER AL CLIENTE Y AL CONSUMIDOR AL CENTRO**, DE MANERA DE ENTENDER SUS NECESIDADES, VISUALIZAR TENDENCIAS Y ASÍ **OFRECER SOLUCIONES INTEGRALES QUE SATISFAGAN SUS REQUERIMIENTOS EN EL TIEMPO.**

Nutrisco consta de tres Unidades de Negocio: Productos del Mar, Frutas y Vegetales, y Snacks.

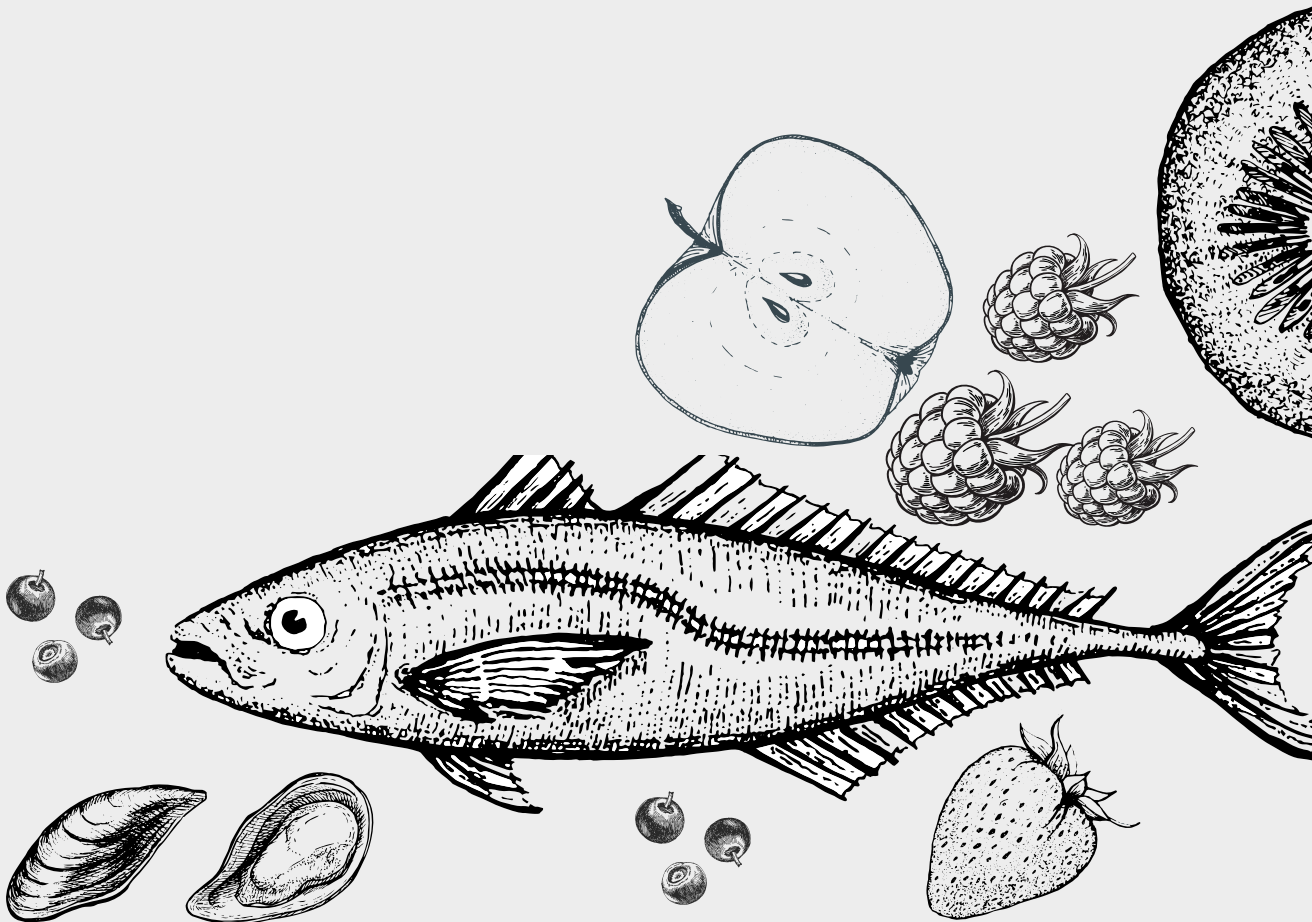
En el caso de los productos del mar, específicamente en el jurel, la sardina y la anchoveta, estamos integrados desde la captura hasta la comercialización, mientras que en productos como el bacalao, la centolla y la jaiba, entre otros, compramos la materia prima para procesarla y comercializarla. De esta forma, elaboramos conservas y congelados para la alimentación de las personas, harina de pescado para alimentación animal y aceite de pescado que tiene ambos destinos.

En el caso de frutas y vegetales, por el momento estamos principalmente en fruta congelada. En este caso nos abastecemos de la materia prima de productores de diversos tamaños, con quienes trabajamos de la mano asesorándolos técnicamente para obtener el mejor producto posible cada temporada. También, empacamos fruta entera congelada y pulpas en diversos formatos, bajo marcas de terceros y propias (B2C) como BOU y LiveMore.

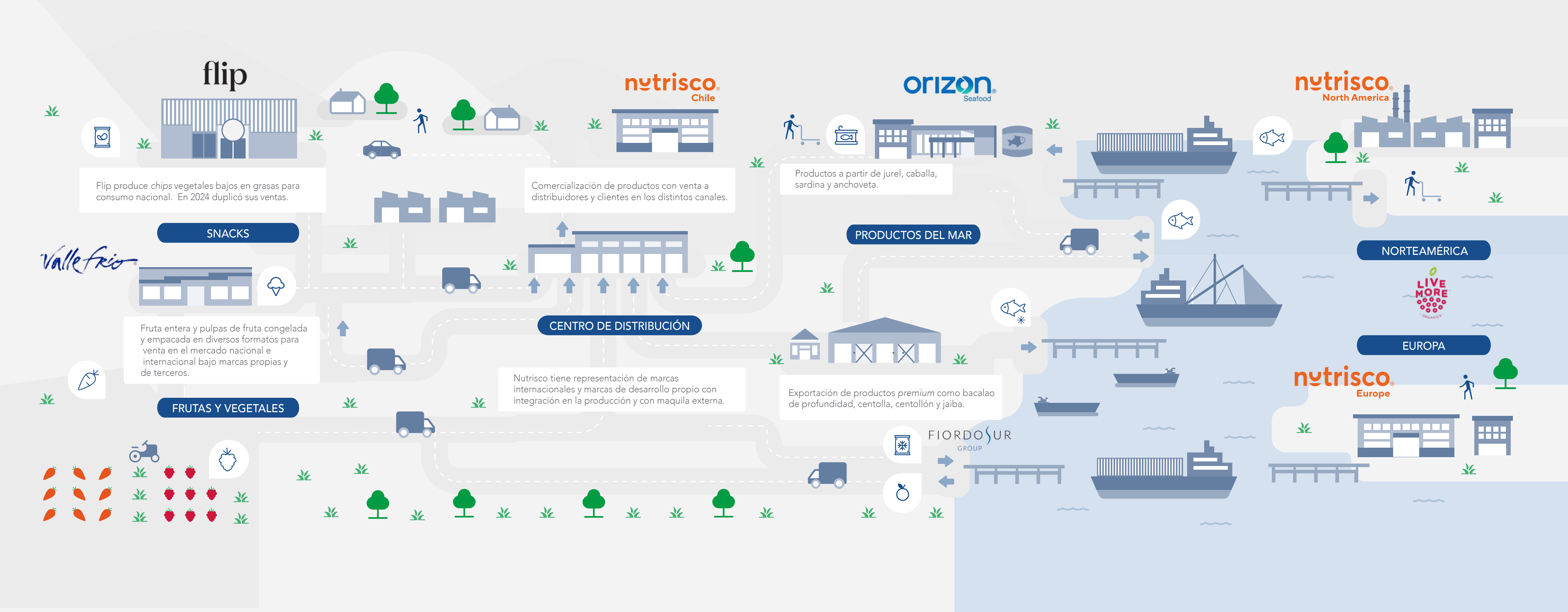
Respecto a los *snacks*, por ahora representados por Flip y su marca B2C del mismo nombre, nos abastecemos de vegetales de distintas zonas del país para procesarlos y convertirlos en *chips* de frutas y vegetales de excelentes características organolépticas y nutricionales.

Todos nuestros productos, sumados a un amplio portafolio de marcas que representamos para el mercado nacional, son distribuidos en los distintos canales de venta, como son el canal moderno, tradicional y *food service*.

Para potenciar el comercio internacional contamos con plataformas comerciales, con oficinas en Estados Unidos y España, lo que nos permite estar más cerca de los clientes, entender mejor al consumidor y así brindar una mejor atención y servicio de acuerdo con las necesidades de cada mercado.



CADENA DE VALOR NUTRISCO



Nutrisco en una mirada



En 2024 las exportaciones totales de Nutrisco crecieron 17% respecto de 2023.



VENTAS CONSOLIDADAS

US\$
399,5
MILLONES



EBITDA

US\$
23,4
MILLONES



UTILIDAD (PÉRDIDA)

US\$
(36,1)
MILLONES



EXPORTACIONES

US\$
278
MILLONES

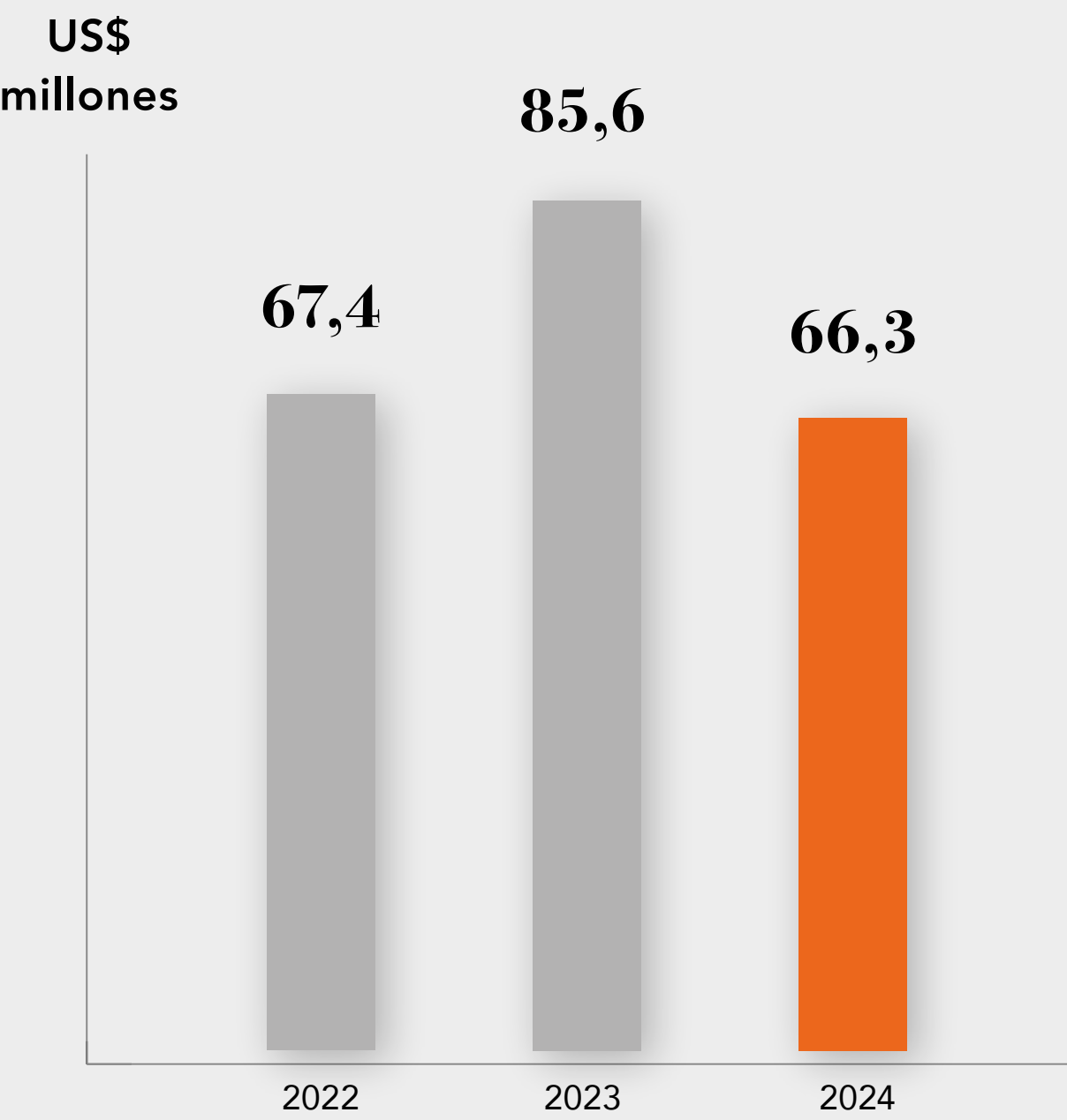


INVERSIONES TOTALES

Entre 2022 y 2024 Nutrisco ha invertido US\$219,3 millones, principalmente en adquisición de compañías para nuevas categorías de alimentos, así como en mejoras y ampliación de infraestructura que permita apalancar el crecimiento proyectado de las ventas en las distintas áreas de negocio.

Particularmente, en el periodo las inversiones se concretaron en el segmento productos del mar, donde se destinaron recursos para el proyecto Ártico 2, para la modernización de la planta de congelados en Coronel y la adquisición de nuestro séptimo barco, con el fin de contar con la última tecnología en pesca y alcanzar los más altos estándares de sostenibilidad y captura que permitan proveer de materias primas de alta calidad para la elaboración de los productos provenientes del mar..

Todas las inversiones realizadas en los últimos años, entre las que se cuentan el proyecto Ártico, el centro de distribución en Colina, la ampliación de la planta de Flip, la compra de las empresas Valle Frío, LiveMore y FiordoSur, entre otras están destinadas a preparar a Nutrisco para enfrentar de manera sostenible el futuro, con el objetivo de posicionarse como un actor relevante en el mundo de la alimentación saludable.

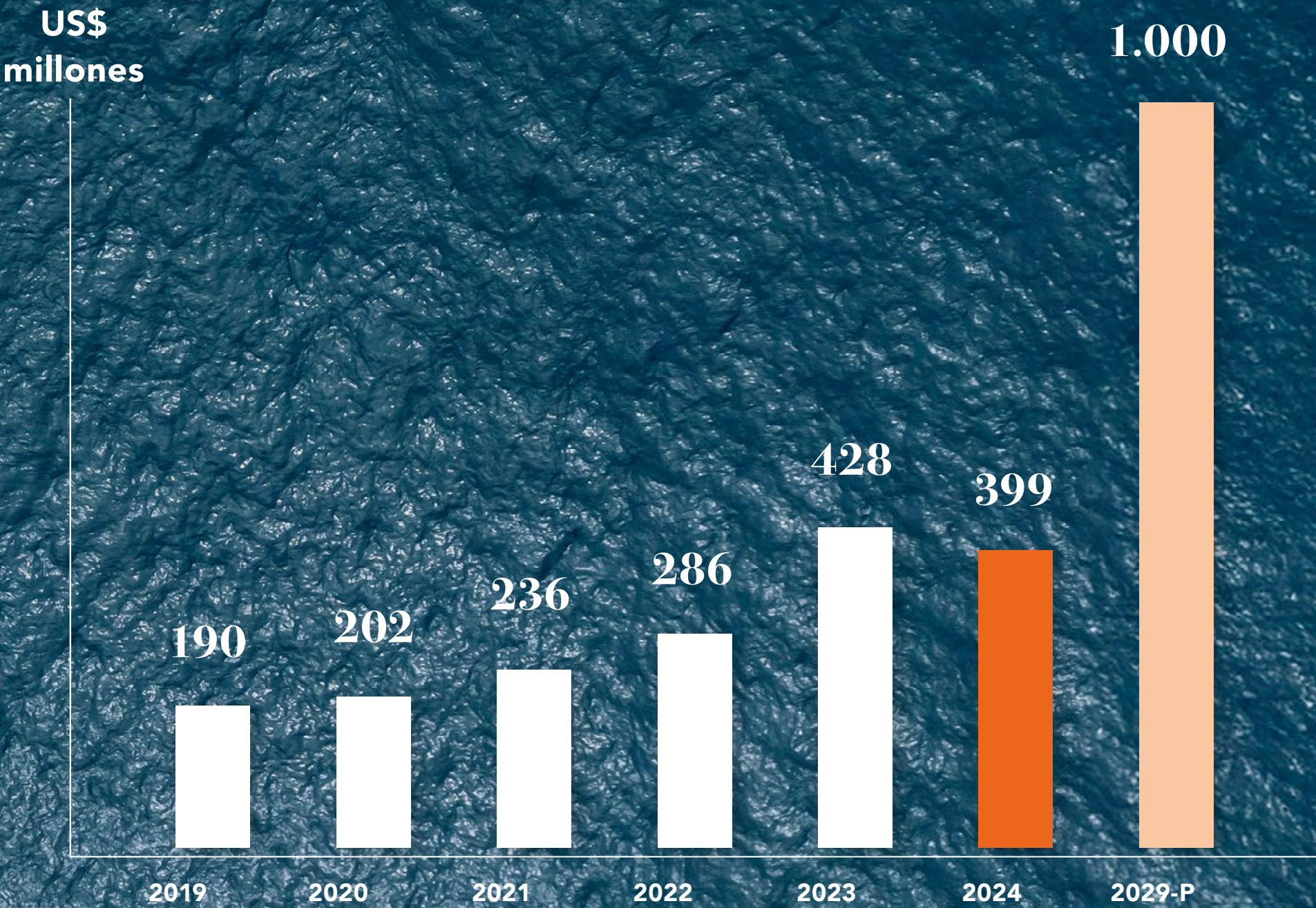


PROYECCIÓN DE VENTAS

En 2024, las ventas de Nutrisco registraron una contracción atribuible principalmente a menores volúmenes de venta de congelados de jurel. Adicionalmente, se observó una disminución en los volúmenes de harina y aceite de pescado, asociada a una menor captura de sardina y anchoveta proveniente de terceros, sumado a la baja en sus precios internacionales.

En contraste, la unidad de Frutas y Vegetales presentó un desempeño positivo, con un incremento del 33% en los volúmenes de venta, lo que se tradujo en mayores ingresos para esta línea de negocio.

Para 2029, proyectamos alcanzar ventas por US\$ 1.000 millones, objetivo que esperamos lograr mediante un crecimiento tanto orgánico como inorgánico, haciendo uso de nuestras inversiones en activos que nos permiten alcanzar una gran capacidad de venta y explorando oportunidades en mercados externos.



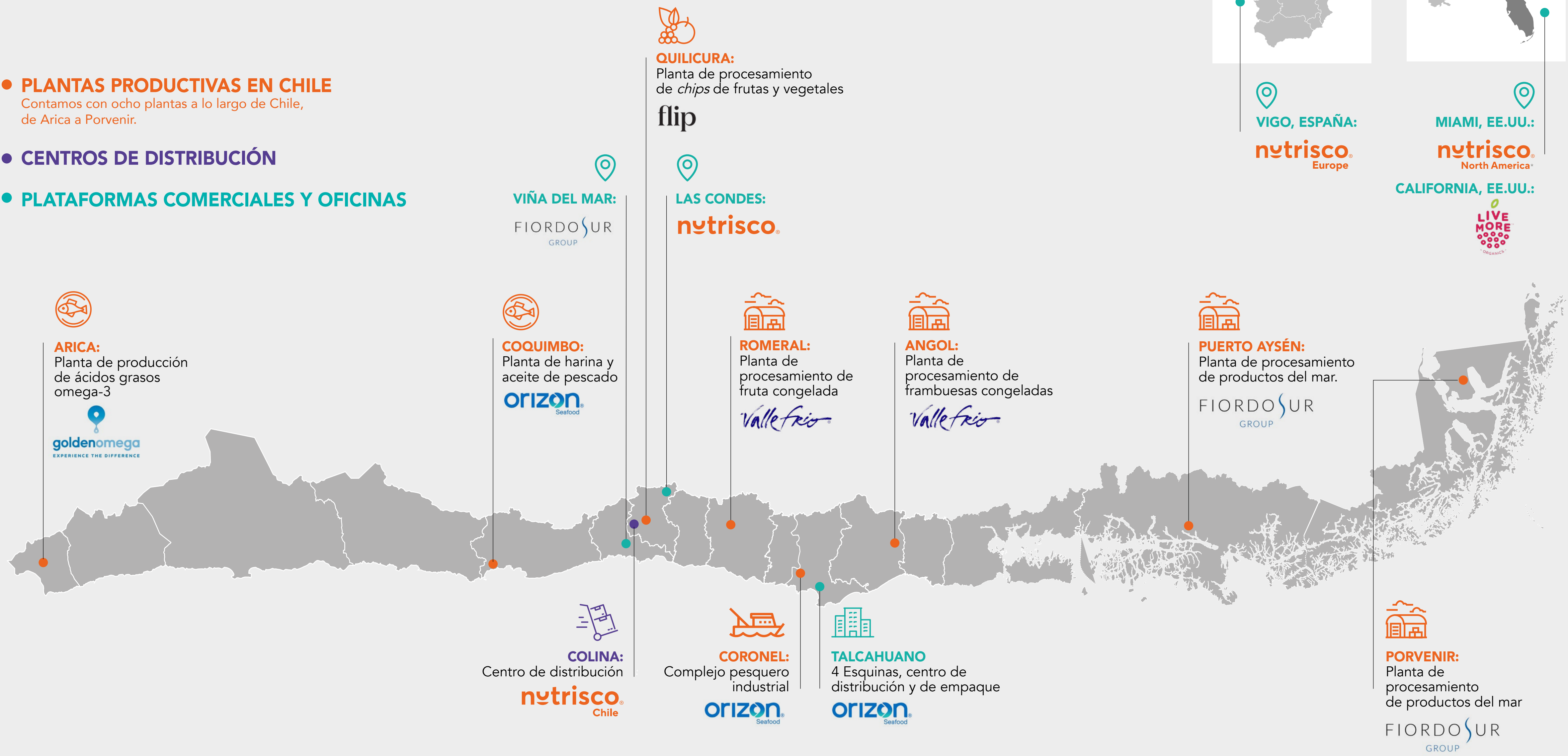
Presencia de Nutrisco

● **PLANTAS PRODUCTIVAS EN CHILE**

Contamos con ocho plantas a lo largo de Chile, de Arica a Porvenir.

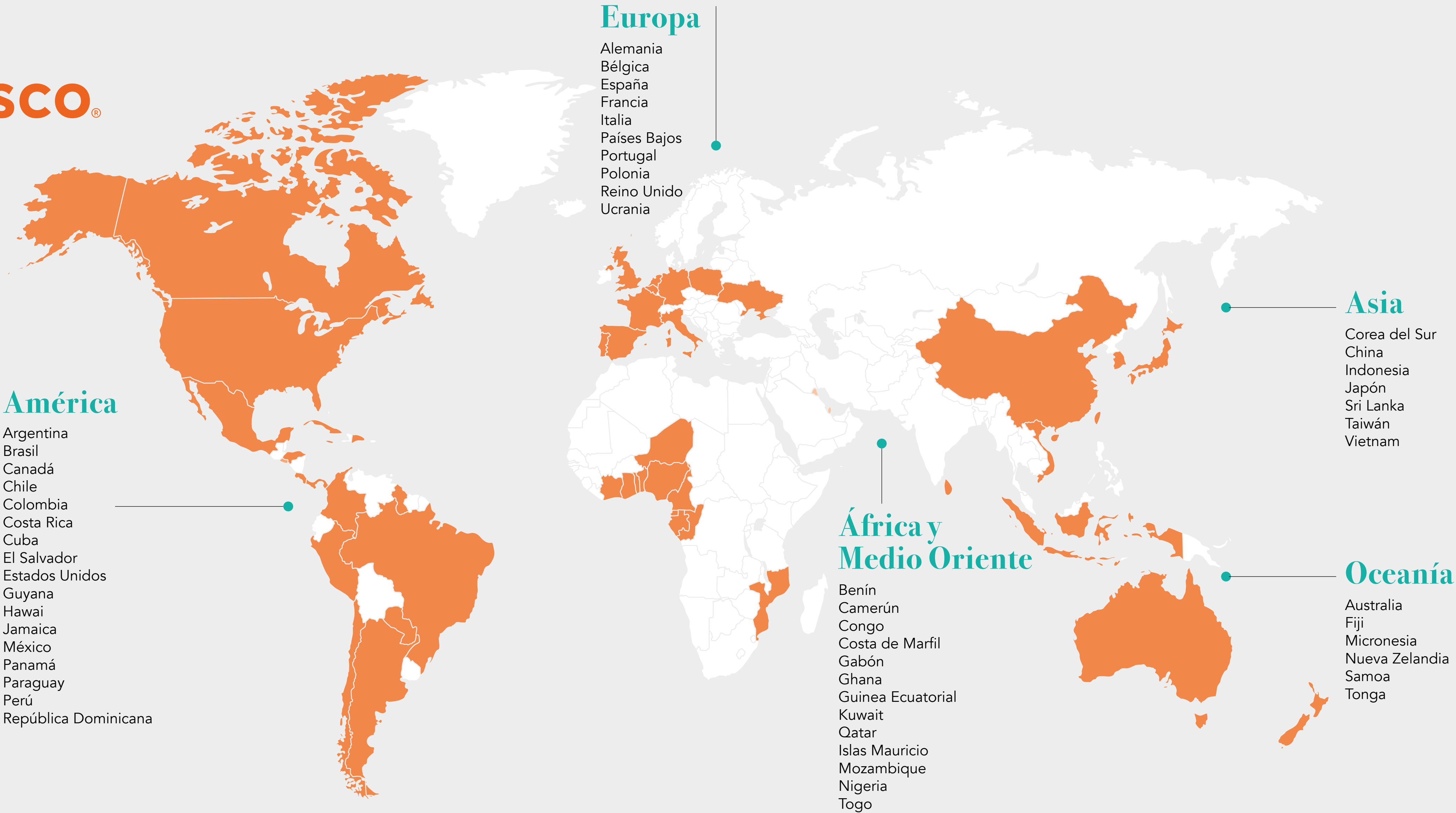
● **CENTROS DE DISTRIBUCIÓN**

● **PLATAFORMAS COMERCIALES Y OFICINAS**



NUESTROS PRODUCTOS EN EL MUNDO

nutrisco®



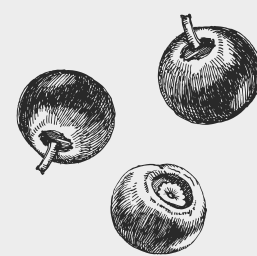
Nuestras marcas de cara al consumidor

A través de nuestras tres unidades productivas, Nutrisco ofrece una extensa gama de productos del mar y del campo, que llegan a los consumidores finales a través de marcas reconocidas y valoradas, como San José, líder indiscutible en el mercado de conservas y de formatos congelados de pescados y mariscos en Chile.

Adicionalmente, hemos incursionado en marcas emergentes como Flip en la categoría de *chips* de frutas y vegetales, que se comercializa en el mercado nacional. Y Fisherman, productos *premium* del mar, como locos, centolla, salmón, entre otros. Además, en el segmento fruta, la adquisición de LiveMore nos ha permitido llegar al consumidor final en Estados Unidos con con esta marca, que se complementa con otras que empacamos para terceros.

Por último, con la representación en Chile de diversas marcas llegamos con una amplia gama de productos a los distintos canales de venta.

De esta forma, buscamos satisfacer a nuestros clientes tanto de Chile como del resto de mundo, ubicándolos al centro de todas nuestras acciones y anticipándonos a sus necesidades mediante una oferta innovadora de productos elaborados bajo estrictos estándares de calidad y procesos sostenibles.



A TRAVÉS DE **NUESTRAS TRES UNIDADES DE NEGOCIO**, NUTRISCO OFRECE UNA **EXTENSA GAMA DE PRODUCTOS DEL MAR Y DEL CAMPO**, QUE LLEGAN A LOS CONSUMIDORES FINALES A TRAVÉS DE MARCAS RECONOCIDAS Y VALORADAS.



NUESTROS PRODUCTOS EN CHILE Y EL MUNDO

Ejemplos destacados

RETAIL		
		
		
		

INSTITUCIONALES Y HORECA			
			
			
			

B2B				
				
				
				
				

CADENAS FOOD SERVICE			
			

Cifras financieras

Balance general consolidado

En miles de US\$	2023	2024	Variación anual	Variación %
Efectivo y equivalentes al efectivo	14.547	29.393	14.846	102%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	74.574	82.476	7.902	11%
Inventarios	118.279	148.282	30.003	25%
Activos clasificados como mantenidos para la venta	6.594	2.793	(3.801)	(58%)
Otros activos corrientes	12.892	25.148	12.256	95%
Total activos corrientes	226.886	288.092	61.206	27%
Propiedades plantas y equipos	259.510	294.777	35.267	14%
Activos intangibles, plusvalía y activos por derecho de uso	86.493	80.900	(5.593)	(6%)
Otros activos no corrientes	89.173	85.346	(3.827)	(4%)
Total activos no corrientes	435.176	461.023	25.847	6%
Total activos	662.062	749.115	87.053	13%
Pasivos corrientes	258.808	397.119	138.311	53%
Pasivos no corrientes	64.363	61.708	(2.655)	(4%)
Patrimonio	338.891	290.288	(48.603)	(14%)
Total de pasivos y patrimonio	662.062	749.115	87.053	13%

Estado de resultados consolidado

En miles de US\$	2023	2024	Variación anual	Variación %
Ingresos operacionales	428.024	399.485	(28.539)	(7%)
Costo de ventas	(270.370)	(293.858)	(23.488)	9%
Margen bruto	157.654	105.627	(52.027)	(33%)
Margen bruto %	37%	26%		
Costos de distribución	(39.516)	(40.593)	(1.077)	3%
Otros gastos, por función	(19.101)	(29.185)	(10.084)	53%
Gastos de administración	(41.065)	(42.962)	(1.897)	5%
Resultado operacional	57.972	(7.113)	(65.085)	(112%)
Margen operacional %	14%	(2%)		
EBITDA	78.594	23.361	(55.233)	(70%)
Resultado antes de impuestos	27.402	(43.070)	(70.472)	(257%)
Impuestos	(6.205)	6.994	13.199	(213%)
Ganancia/pérdida	21.197	(36.076)	(57.273)	(270%)
Ganancia /pérdida atribuible a los propietarios de la controladora	20.963	(35.370)	(56.333)	(269%)
Ganancia /pérdida atribuible a participaciones no controladoras	234	(706)	(940)	(402%)

Se excluyen las transacciones intercompañías.

Hitos 2024

Apertura de Nutrisco North America y Nutrisco Europe



nutrisco

Con la apertura de dos oficinas internacionales, una en Miami EE.UU. y otra en Vigo (España) buscamos impulsar la comercialización de todos nuestros productos y de todas nuestras marcas en estos mercados. Este logro es parte de nuestro plan estratégico de globalización y crecimiento, que nos permite entregar productos de alto valor nutritivo a más personas en el mundo. De esta forma generamos más cercanía y agilidad con nuestros clientes.

En 2024, Nutrisco North America logró ventas por US\$9,7 millones. Hacia fines del periodo se consolidó Nutrisco Europe, que comenzará a reportar resultados a partir de 2025.

Adquisición de LiveMore

A fines de junio compramos el 80% de la propiedad de LiveMore, una marca de fruta congelada ubicada en California, que dentro de sus productos comercializa innovadoras mezclas de berries y otros ingredientes, para la preparación de batidos con propiedades funcionales.



Convocatoria



En un hecho inédito de colaboración público-privada, nos unimos a Transforma Alimentos y Espacio Food & Service, con el propósito de convocar a todos quienes están innovando en la industria de la alimentación en Chile, para dar a conocer sus desarrollos y premiarlos.

Así, esta convocatoria conjunta culminó con una entrega simultánea de premios.

Nutrisco premió las tres categorías ligadas a innovación alimentaria: potencial de Negocio, Impacto Social e Idea Brillante, mientras que Transforma Alimentos dio a conocer su tradicional Catálogo de Innovación Alimentaria con 50 reconocimientos.

Hitos 2024



Premio de Innovación Alimentaria Nutrisco 2024 reconoció los tres mejores emprendimientos del país



Este año reconocimos a los ganadores de tres categorías: la primera, "Potencial de negocio", fue otorgada a Kura Biotech por su innovación "Resist Food", un kit rápido para la detección de patógenos en la industria alimentaria; la segunda, "Impacto Social", quedó en manos de Collagen Fans, un producto que mezcla colágeno nativo con *berries* y cuyo fundador es un joven estudiante no vidente que lucha por la inclusión en la industria alimentaria, y finalmente "Idea Brillante", categoría

que ganó "Aqua Faba", un sustituto culinario del huevo que se fabrica a partir de descartes de lupino. Los premios consisten en apoyo económico y difusión de los emprendimientos. Además, trabajaremos durante 12 meses con el ganador del primer lugar, otorgándole una mentoría personalizada para apoyarlo en el escalamiento de su negocio.

Destacada participación en Espacio Food&Service



Reconocida como la feria de la industria alimentaria más importante de Chile, en su versión 2024 contó con la asistencia de más de 35 mil personas. En el evento contamos con un stand de más de 100 m² en el que presentamos nuestras marcas tanto propias como de representación, con una amplia variedad de productos y formatos, destacando la presencia de Flip, San José, Fisherman, Segafredo, Nature Valley, frutas y palta congeladas, entre otras.

En el pabellón "Sabor Orgánico de Chile y el Mundo" tuvimos preparaciones de *mocktails* o *cocktails* sin alcohol en base a fruta congelada de Valle Frío; en el pabellón del mar presentamos nuestra amplia gama de productos del mar, como jurel, mejillones, bacalao y centolla, mientras que en las jornadas de cocina interactiva, a través del menú del chef René Gálvez, incorporamos diversas preparaciones en base a jurel San José, mostrando la versatilidad del producto.

Hitos 2024



Seminarios Nutrisco

Este año realizamos dos seminarios con el objetivo de relevar temáticas importantes para la industria y el país, a los que invitamos a destacados expositores.

Las sesiones se realizaron durante la Feria Espacio Food&Service y trataron los siguientes temas:

"Tendencias y comportamiento de los consumidores", con los expositores José Miguel Ventura, de La Vulca; Max Purcell, de Provokers, y María Paz Román, de Kantar, quienes presentaron interesantes estudios y nos permitieron entregar valiosa información a la industria.

"Innovación Sostenible", donde vimos a Gonzalo Muñoz, de Manuia, exponiendo sobre la crisis climática global y los esfuerzos requeridos para enfrentarla, y a Pablo Zamora, de Fundación Chile, quien nos mostró su mirada sobre el futuro de la alimentación. Posteriormente, tuvimos la oportunidad de conversar con ellos en un panel al que se sumaron Rigoberto Rojo, gerente general de Nutrisco, y Andrés Barros, gerente de Asuntos Corporativos e Innovación de Nutrisco.

Presencia de Nutrisco en instancias regionales de relacionamiento con la industria y la academia local



En Concepción participamos en el Encuentro Regional de Empresas, Erede 2024, organizado por Irade. Este año, el evento clave para el sector empresarial en Chile y América Latina se centró en cómo restaurar la confianza para impulsar la industria regional, abordando temáticas como el cambio climático, la transición energética, el rol de las empresas en la descarbonización, la innovación tecnológica y en la necesidad de contar con capital humano calificado.

En Coquimbo estuvimos presentes en la Expo Asoinco 2024, evento que reunió a autoridades locales y a líderes de las principales empresas de la

región. Este encuentro nos brindó la oportunidad de fortalecer lazos con otros sectores económicos y reafirmar nuestro compromiso con el desarrollo sostenible y el crecimiento regional.

En Valdivia participamos en Agri Foodtech, organizado por la Universidad de la Frontera, donde se reunieron distintos actores de la industria, el gobierno y la academia para discutir sobre innovación. Andrés Barros, gerente de Asuntos Corporativos e Innovación de Nutrisco, expuso sobre el rol de las empresas privadas en el ecosistema de innovación alimentaria y la experiencia de Nutrisco en este interesante tema.



Hitos 2024

Inauguración del Centro Tecnológico para la Innovación Alimentaria CeTA en Coronel

En dependencias de nuestra Unidad de Negocio Productos del Mar, en la planta Orizon en Coronel, se inauguró el CeTA Zona Sur. Con una superficie de 300 m² construidos, este centro se suma a los que ya existen en la Región Metropolitana y Coquimbo (este último también está ubicado en nuestras instalaciones).

Equipado con avanzada tecnología, con esta nueva infraestructura se busca promover una industria alimentaria sostenible y apoyar a los emprendedores de la zona centro sur del país en el proceso de prototipado y pilotaje de productos para la innovación en alimentos.



Firma de alianza estratégica con la Asociación Chilena de Gastronomía (Achiga)

En línea con nuestro compromiso de promover una alimentación más saludable y jugar un rol en el mundo de la gastronomía chilena, firmamos un acuerdo de colaboración con el sector gastronómico, que nos permitirá entender mejor los hábitos alimenticios y comportamiento de los consumidores. Este evento contó con la participación del presidente de Achiga, Máximo Picallo.

Achiga, la asociación gastronómica más importante del país, reúne a restaurantes y proveedores, y más de 4.000 puntos de venta en todo el país.

Hitos 2024

Participación en primer Informe de Impacto Sostenible de AB Chile

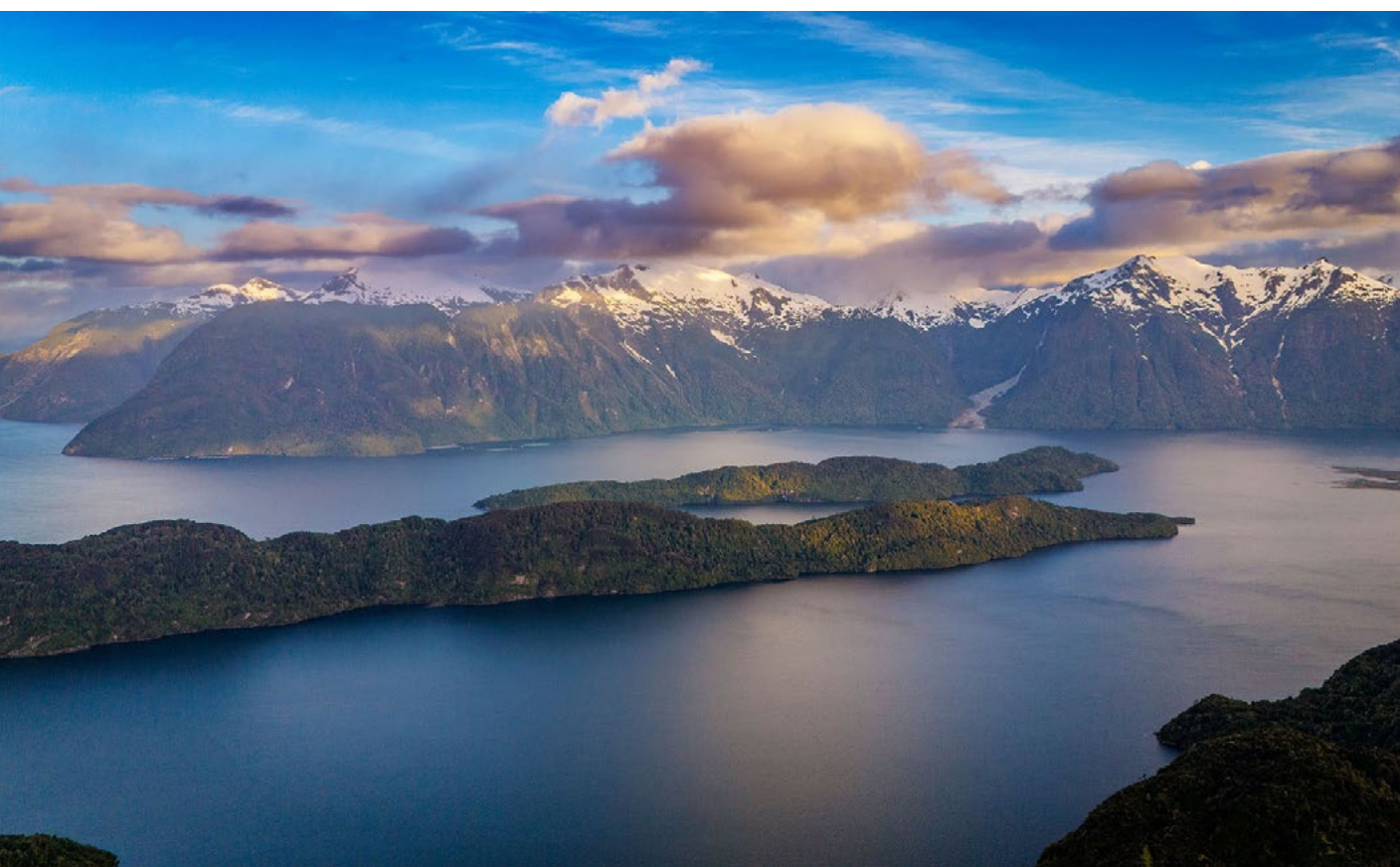


El gremio de Alimentos y Bebidas (AB Chile) presentó su primer Informe de Impacto Sostenible 2023. Para su desarrollo la organización recopiló información de sus 28 empresas socias, entre ellas Nutrisco, en seis categorías de impacto sostenible: aporte nutricional, calidad y seguridad de los alimentos, producción y modelo circular, acción por el clima, impulso a las personas y sociedad, y generación de valor económico y negocios responsables.

El informe se basó en cuatro marcos globales de reportabilidad, SASB, DJSI, MSCI y World Economic Forum, con lo que se obtuvo una base sólida que le permite al gremio informar asegurando que los estándares sean relevantes y útiles para la industria.

Avances en la medición de la huella de carbono

Como punto de partida del pilar *Better Planet* de nuestro Modelo de Sostenibilidad, avanzamos en la medición de la huella de carbono de Nutrisco y de todas sus unidades de negocio, considerando los tres alcances bajo la metodología del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (GHG Protocol). Esto nos permitirá identificar los puntos críticos y desarrollar un plan de reducción de nuestra huella de carbono.



Amplio portafolio de productos del mar nos permite alimentar a más personas en el mundo



Durante el año 2024 hemos seguido potenciando diversos formatos para consumo humano directo. Así, agregamos a nuestro portafolio de productos del mar, como el jurel o mejillones en conserva y congelado, otras especies que fortalecen la categoría *premium*, como el bacalao de profundidad, la centolla, la jaiba y el centollón.

Hitos 2024

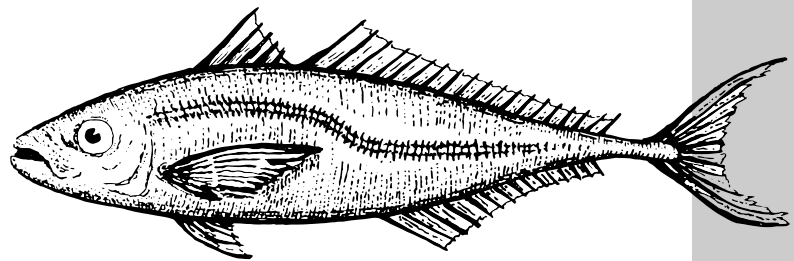


Nueva certificación de planta de Coquimbo

La certificación de nuestros procesos de fabricación de aceite en la planta de Coquimbo garantiza que el 100% del producto que se elabora en la instalación es apto para consumo humano. Esto se logró luego de una inversión de más de

US\$ 1,2 millones

lo que demuestra nuestro fuerte compromiso con la elaboración de productos que mejoran la calidad de vida de las personas a través de la nutrición.



Flip obtiene certificación de Empresa B



Con su tecnología propia de freído a baja temperatura, nuestra elaboradora de *chips* de frutas y vegetales se sometió a la Evaluación de Impacto B, que midió el desempeño de la compañía en cinco áreas: colaboradores, clientes, comunidad, medioambiente y gobernanza.

Con la obtención de la certificación se destacaron sus procesos de fabricación innovadores y ecológicos, los que fueron fortalecidos con el desarrollo del manual de buenas prácticas medioambientales que se enfoca en materias de eficiencia energética, gestión de recursos, uso sostenible del agua y de materiales.

Otro aspecto relevante para el reconocimiento como Empresa B fue el área de comunidad, que gestiona la cadena de suministro en base a proveedores y clientes locales, lo que genera un positivo impacto económico en su área de influencia.

Hitos 2024



Flip renueva su presentación y tiene grandes logros en su escalamiento comercial

Este año Flip cambió de presentación, haciendo una renovación de su logo y empaques, con el objetivo de llegar de manera más llamativa y clara a los consumidores.

En julio, Flip entró a Walmart y en septiembre a Cencosud, con el lanzamiento de nuevos productos y una exitosa campaña publicitaria masiva dirigida al consumidor final, que se difundió en puntos de venta, medios y redes sociales. En la estrategia de posicionamiento utilizamos ilustraciones de animales con cuerpo humano (antropomorfismo) y un lenguaje coloquial chileno para dar a conocer con humor local los productos de la marca, sus ventajas nutricionales y sus excelentes características organolépticas.

Nuevo barco se integrará a nuestra flota pesquera

Proveniente de Noruega, un nuevo barco se incorporó a nuestra flota de Orizon, sumando un total de siete barcos pesqueros dedicados a la captura, principalmente de jurel. Esta embarcación, a la que llamaremos Centinela I, arribó en noviembre a Talcahuano, luego de más de 40 días de travesía, para poder refaccionarse en astilleros de la Armada de Chile (Asmar) y obtener los permisos administrativos necesarios para zarpar en aguas nacionales durante el primer semestre de 2025.

INVERSIÓN CERCANA A LOS

US\$ **22,5 millones**

Dotado de la tecnología más avanzada disponible en Chile en un barco pesquero con una capacidad de bodega de 2.100 toneladas, el Centinela I nos permitirá seguir avanzando con nuestro plan estratégico y poder entregar más alimentos del mar, de alto valor nutricional para las personas, junto con generar nuevos puestos de trabajo en la zona para la elaboración de estos alimentos.



Hitos 2024

Aumento de capacidad con proyecto Ártico 2

El inicio de la operación del proyecto Ártico 2, que consiste en la modernización de la infraestructura de nuestro complejo pesquero industrial de Coronel, nos permitió aumentar la capacidad y mejorar la tecnología para congelar, demostrando de esta forma nuestro fuerte compromiso con el crecimiento.

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO 2022 - 2026

US\$ 54

millones en construcción y adquisición de nuevos equipos

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE CONGELADOS EN TONELADAS

50 mil

tons 2024

100 mil

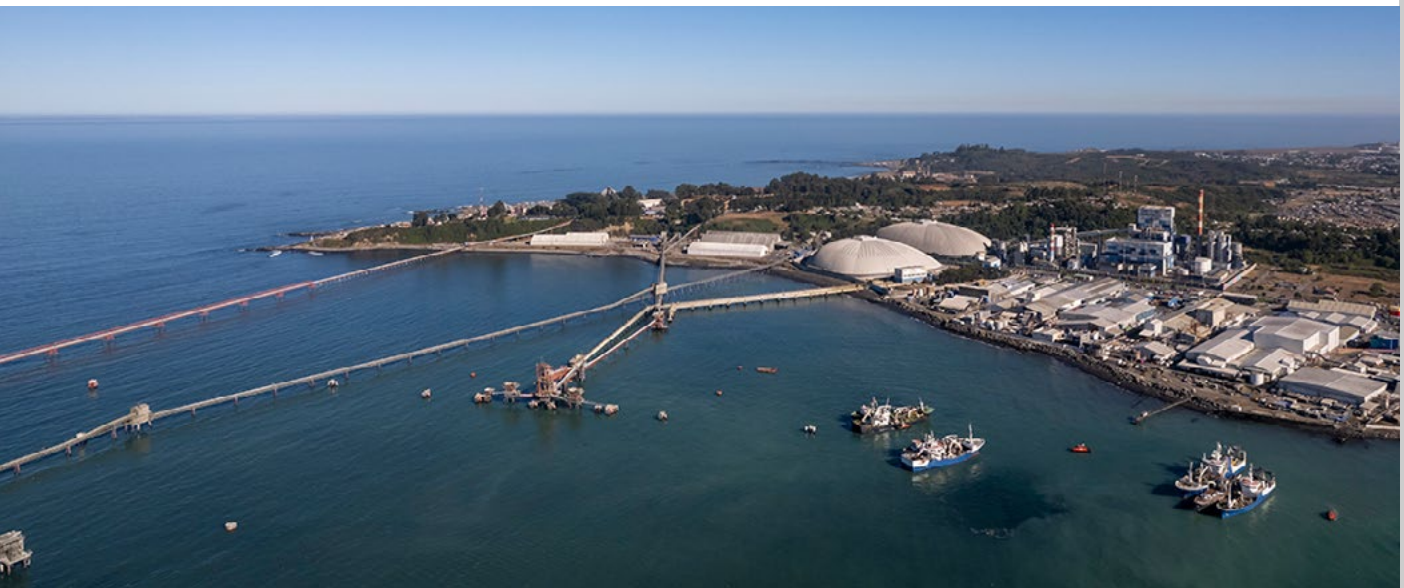
tons 2025

140 mil

2026

Energía 100% renovable en la Unidad de Negocio Productos del Mar en los complejos pesqueros industriales de Coronel y Coquimbo

Nuestras instalaciones de Coronel y Coquimbo se abastecen con energía eléctrica 100% renovable. Además, en 2024 el consumo de energía eléctrica se redujo en un 18%. También, respecto del año anterior, el consumo de gas licuado disminuyó en un 8% y el de diésel utilizado por la flota en un 7%.



Nuevas certificaciones para las operaciones de la Unidad de Negocio Productos del Mar



Durante el año, Orizon recibió la certificación *Friend of The Sea*, la que reconoce el uso de prácticas sustentables en nuestras plantas de Coronel y Coquimbo, principalmente en la producción de aceite de pescado. También obtuvo la ISO 50.001, por los esfuerzos realizados para mejorar la eficiencia energética y reducir el impacto ambiental de nuestras operaciones.

Además, mantiene la certificación del Marine Stewardship Council (MSC), la que garantiza la sostenibilidad y trazabilidad desde el origen para el recurso jurel.

Por otro lado, en julio FiordoSur recibió la certificación BRCGS (Brand Reputation Compliance Global Standards) en la planta de Porvenir, para las líneas de pescados y crustáceos congelados. Este sistema es uno de los más rigurosos y reconocidos a nivel mundial, el cual estableciendo normas para garantizar la seguridad y calidad de los productos en la industria alimentaria.

Hitos 2024

Ferias internacionales

Nutrisco participó en ferias estratégicas como Seafood Expo North America (Boston), Conxemar (Vigo), PLMA (Chicago) y World Seafood Shanghai Exhibition, fortaleciendo su posicionamiento internacional y ampliando vínculos comerciales en mercados prioritarios.

En Europa presentamos la línea de productos del mar de Orizon, con foco en ampliar nuestra presencia en los canales de *retail* y *food service*. En China, dimos a conocer la propuesta *premium* de FiordoSur, destacando nuestra capacidad de abastecer productos del mar únicos y de alto valor, provenientes del extremo sur de Chile.

En Estados Unidos, participamos en la feria de marcas propias PLMA; en Expo West con el equipo de LiveMore; y en Expo North America con el de Seafood. Estas instancias nos permitieron mostrar nuestras innovadoras soluciones en frutas, pescados, mariscos y *snacks* a potenciales socios comerciales del exigente mercado norteamericano.



Cumplimos con el Acuerdo de Producción Limpia en nuestra flota de barcos pesqueros

En 2024 nuestra flota alcanzó importantes logros en el marco del Acuerdo de Producción Limpia Pesquero (APL). Entre ellos destaca la reducción del 76,1% de los residuos generados a bordo de las embarcaciones, lo que supera ampliamente la meta establecida del 10% inicial. Este significativo avance fue posible gracias a la implementación de medidas como la optimización de los formatos de los víveres que se consumen a bordo, prefiriendo opciones de mayor volumen que generan menos residuos o, cuando es viable, formatos retornables. Además, los residuos orgánicos que se generan por concepto de alimentación a bordo se destinaron a compostaje, lo que contribuyó a una mejor disposición final.

Obtuvimos Sello de Reducción de Huella de Carbono



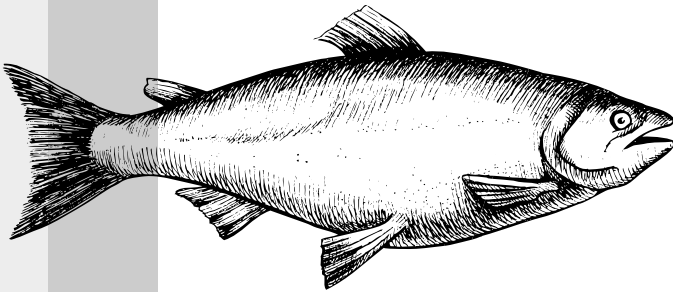
El Programa Huella Chile del Ministerio del Medio Ambiente entregó, por segundo año consecutivo, el Sello de Reducción de Huella de Carbono al complejo industrial Coronel por sus avances en esta materia:

- **13% reducción Alcance 1, 2 y 3 respecto LB 2020.**
- **35% reducción Alcance 1 y 2 respecto LB 2020.**

Hitos 2024

Reducción de olores provenientes de nuestro complejo pesquero industrial de Coronel, a través de la tecnología de plasma frío

En mayo adquirimos e implementamos con éxito el sistema de plasma frío no térmico, una innovación pionera en el país, destinado a reducir las emisiones de olores generados por nuestras operaciones, específicamente de la planta de harina de pescado. El sistema aprovecha su capacidad única para aumentar la oxidación de los componentes químicos responsables del olor utilizando, además, un campo magnético para retener las partículas de mayor tamaño.



Entrega de sala de proceso al sindicato de charqueadoras de Lo Rojas

La moderna sala de procesos comunitaria permitirá la tramitación de las resoluciones sanitarias necesarias para que más de un centenar de “charqueadoras” de la Caleta Lo Rojas puedan producir, procesar y comercializar sus productos, con mayor valor agregado, en el mercado formal.

La iniciativa se desarrolló en colaboración con Arcom, empresa ganadora del Premio de Innovación Nutrisco 2023, y consiste en una sala de trabajo “ClinBox” para el procesamiento de productos marinos, con todo el equipamiento necesario para secar y ahumar pescados y producir carne de jaiba.



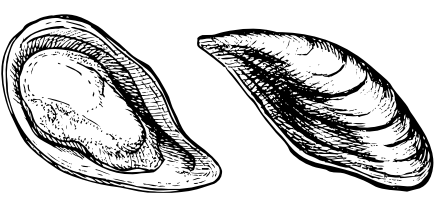
Construcción edificio 4 Esquinas

Como parte del proyecto que busca remodelar las instalaciones y ampliar nuestras oficinas administrativas del complejo industrial en Talcahuano, se inició la construcción del edificio 4 Esquinas, donde se concentran operaciones logísticas y se realiza el etiquetado de todas las conservas previamente elaboradas en el complejo pesquero industrial de Coronel, tanto para exportación como para el mercado nacional.

LA INVERSIÓN BORDEA LOS

US\$ 4,5 millones

y se espera que el edificio de tres pisos
esté terminado a fines de 2025.



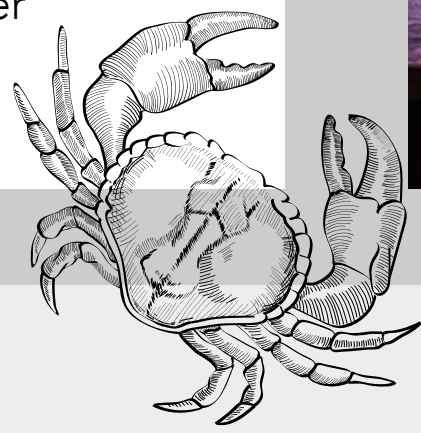
Hitos 2024



Apoyo a emprendedoras

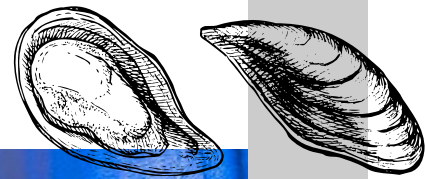
Como parte de nuestro trabajo comunitario en las localidades de la VIII Región, capacitamos a 30 mujeres emprendedoras de Punta Lavapié, que trabajan con carne de jaiba y que a raíz de los incendios de 2023 sufrieron la pérdida de sus herramientas de trabajo. Con esta acción, ellas desarrollaron nuevas habilidades productivas y acceso a nuevos mercados.

Además, capacitamos a 15 vecinas de Coronel en el uso de herramientas prácticas para optimizar el uso de internet y sistemas digitales, facilitando la emisión de boletas, el cálculo de costos y otras gestiones esenciales para fortalecer su actividad económica.



Jornadas de pesca artesanal en Coronel y Coquimbo

Realizamos cinco jornadas de capacitación para pescadores artesanales, dentro de nuestro compromiso con la Certificación Friend of the Sea (FOS). La iniciativa se desarrolló junto a la Mutual de Seguridad y Sernapesca.



Donación de alimentos

Ante los devastadores incendios que azotaron a la Región de Valparaíso en febrero, junto a Desafío Levantemos Chile gestionamos la llegada de nuestros camiones con alimentos de nuestras marcas a las zonas afectadas.

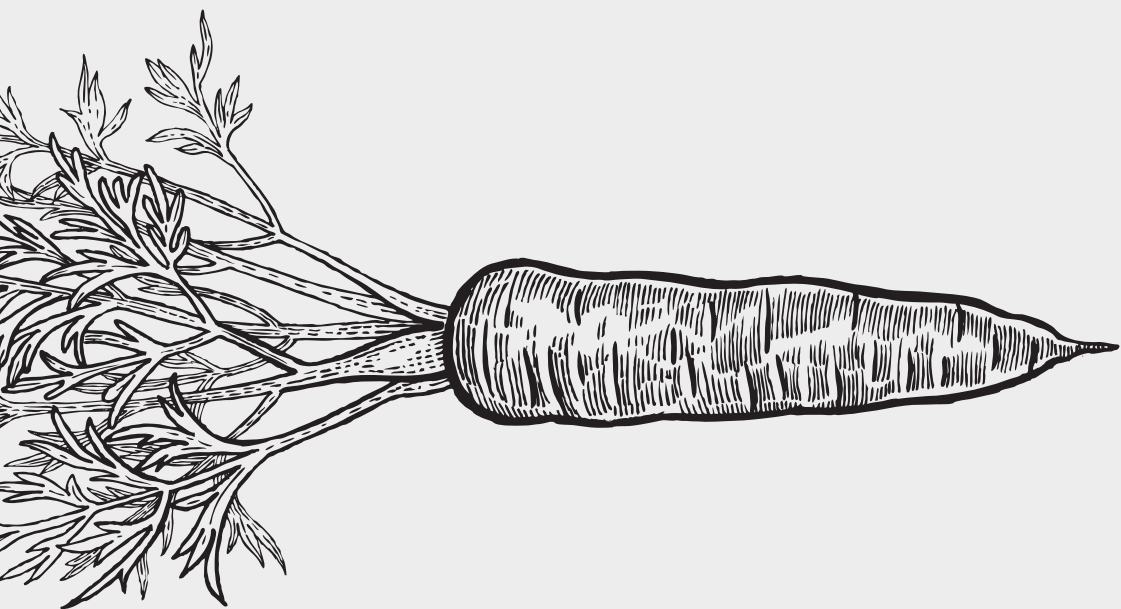
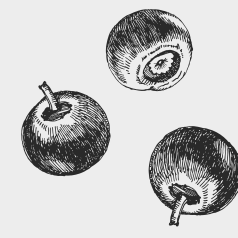
El apoyo se concretó con la entrega de una donación en la población El Olivar de Viña del Mar, con el acompañamiento de un equipo de voluntarios de Nutrisco.

Por otro lado, participamos activamente en el programa Banco de Alimentos del Mar (BAM), en colaboración con pescadores industriales del Biobío.

Adicionalmente, realizamos entregas de alimentos del mar a las juntas de vecinos de Coronel y Coquimbo, con quienes trabajamos de manera coordinada a través de nuestras mesas de trabajo.

2.

Gobierno corporativo



Marco de gobernanza

EN 2024 SE REALIZÓ UN CAMBIO EN EL MODELO OPERATIVO, SEGMENTANDO LAS UNIDADES DE NEGOCIO PRODUCTOS DEL MAR, FRUTAS Y VEGETALES Y SNACKS. ESTA MODIFICACIÓN TAMBIÉN PLANTEÓ **IMPORTANTES DESAFÍOS EN TÉRMINOS DE GOBIERNO CORPORATIVO.**

Luego de la estandarización de las políticas y procedimientos de cada empresa, el paso siguiente será la construcción de una matriz de riesgos común y el nombramiento de un oficial de cumplimiento que controle las actividades de todas las unidades de negocio, desde los permisos de construcción y recepción de obras, hasta los estudios de impacto ambiental, entre otros.

Actualmente, en Nutrisco contamos con un conjunto de políticas y prácticas que guían nuestra forma de hacer negocios. Los principales son:



CÓDIGO DE ÉTICA

Este documento define los principios y valores que guían el quehacer diario de todos los integrantes de la empresa para conducir el apego a la ética, el cuidado de la integridad personal, el respeto a las normas, la honestidad, el trabajo bien hecho y el valor de la palabra empeñada.

El código refleja la filosofía de negocios de Nutrisco, que está marcada por la firme convicción de que el éxito no se limita únicamente al cumplimiento de sus objetivos comerciales, sino también por su contribución al desarrollo social y humano del país, cooperando activamente con todos los grupos de interés de su entorno, directamente o a través de sus unidades de negocio.



MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS

Para gestionar los conflictos de interés, las conductas que pueden afectar la libre competencia y competencia leal, y también para prevenir la corrupción, el lavado de activos y financiamiento del terrorismo, en septiembre presentamos un nuevo Modelo de Prevención de Delitos y contratamos a un tercero independiente para evaluarlo.

La aplicación y fiscalización de las normas que establece este modelo están a cargo de una oficina legal externa, Portaluppi, Guzmán y Bezanilla, Asesorías Profesionales Limitada (PGB), que reporta semestralmente al Directorio la gestión de cumplimiento. En esa instancia se recuerdan algunos elementos claves de la ley, como por ejemplo cuáles son las normas de imputación de responsabilidad penal de los nuevos delitos, para que los directores tengan una aproximación a algunos riesgos que a ellos les competen.

CANAL DE DENUNCIAS

Todo hecho o situación que se considere contrario a lo establecido en nuestras políticas y procedimientos vigentes y, en general, aquello que sea ilegal o reñido con la moral y las buenas costumbres, se puede denunciar en <https://nutrisco.eticaenlinea.cl/denuncias>.

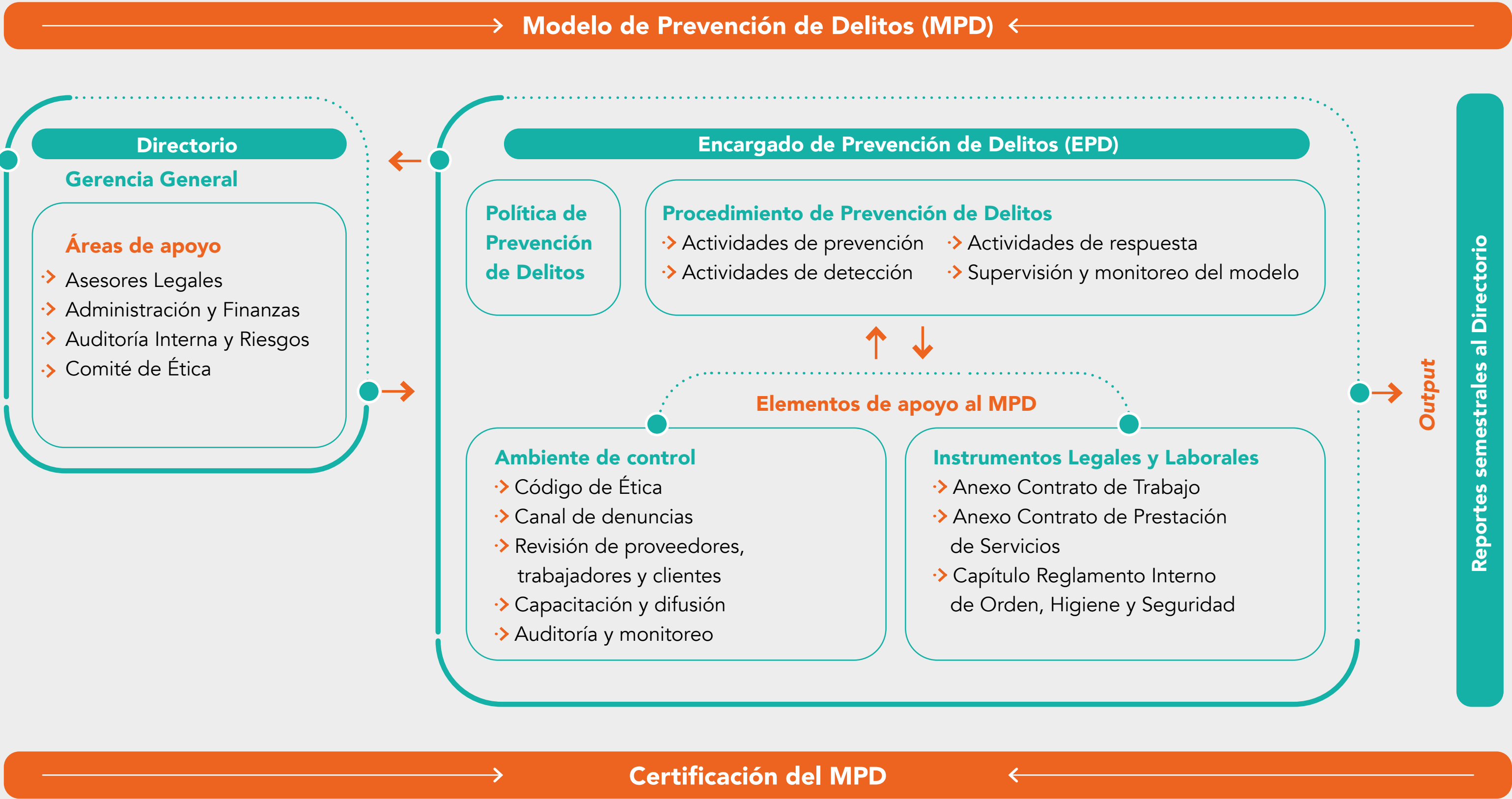
En 2024 mejoramos la gestión del canal de denuncias y agregamos una entrada especial para la Ley N°21.643 (conocida como Ley Karin).

Cifras canal de denuncias

	Total denuncias recibidas	N° denuncias investigadas y resueltas
Nutrisco S.A.	0	0
Nutrisco Chile	13	5
Orizon	13	8
FiordoSur	0	0
Valle Frío	19	13
Flip	0	0
Nutrisco North America	-	-
Total	45	26

(*) No hay canal de denuncias en Estados Unidos, se usa el de Nutrisco S.A.

(**) El 100% de las denuncias que se reciben son revisadas y analizadas en profundidad, no obstante, en algunos casos estas no cumplen con los criterios para ser investigadas o sancionadas, ya sea por su pertinencia o aplicabilidad, entre otras circunstancias.



INTEGRACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD EN EL MODELO DE NEGOCIO

La sostenibilidad es un habilitador de la estrategia de Nutrisco y es parte fundamental de nuestro compromiso con la gestión del triple impacto.

Para impulsar las materias de sostenibilidad en el nuevo modelo operativo, en el segundo semestre se creó la Gerencia Corporativa de Sostenibilidad, cuyo objetivo es garantizar que las operaciones de la empresa sean responsables y beneficiosas tanto para la organización como para la comunidad y el medioambiente. Para ello, esta gerencia define y establece estándares que permiten gestionar los impactos sociales y ambientales, y asegurar su implementación en todas las unidades de negocio; además, desarrolla estrategias a largo plazo que integran consideraciones ambientales, sociales y económicas en la toma de decisiones, incluyendo la gestión de recursos, la reducción de impactos negativos a través de la promoción de prácticas regenerativas, el fomento de prácticas éticas y el cumplimiento de normativas.

Gobernanza de sostenibilidad

- **Comité de Sostenibilidad:** está integrado por el gerente general, gerente de Asuntos Corporativos e Innovación, gerente corporativo de Estrategia y Desarrollo de Negocios, gerente corporativo Comercial y Marketing, gerente de Unidad de Negocio Seafood, gerente de Unidad de Negocio Fruits & Vegetables, gerenta corporativa de Personas, gerente corporativo de Finanzas, y liderado por la gerenta corporativa de Sostenibilidad. En 2024 el comité sesionó en tres ocasiones.

- **Directorio Nutrisco:** la gerenta corporativa de Sostenibilidad asiste al menos dos veces al año al Directorio para presentar los principales avances y desafíos del área. También, en forma mensual, se reportan estados de avance.

[\(Más información en capítulo de sostenibilidad, página 93\)](#)

INNOVACIÓN, UN ELEMENTO ESTRATÉGICO EN NUESTRO NEGOCIO

LA INNOVACIÓN ES UN PILAR PRESENTE EN NUESTRO MODELO DE NEGOCIO Y QUE SE IMPULSA DESDE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.

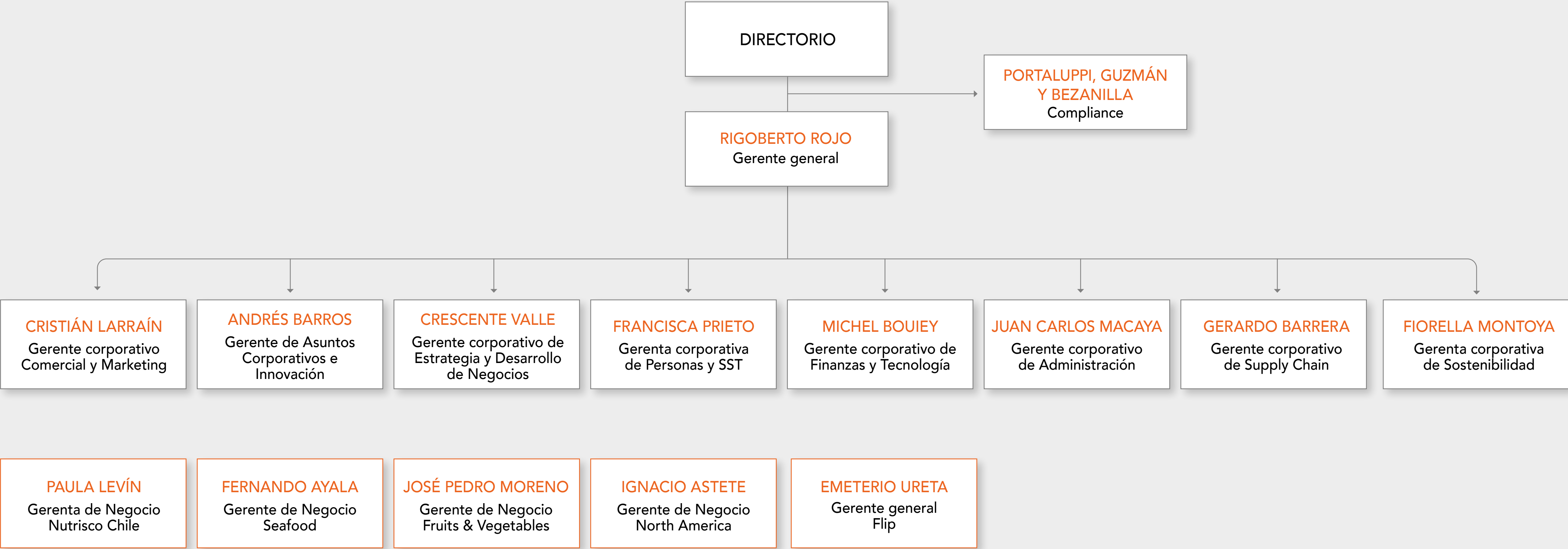


Contamos con un equipo humano especializado que nos permite transmitir y consolidar en todas nuestras empresas la cultura de “hacerlo mejor” y buscar en forma permanente mejores alimentos, la optimización de los envases, de la logística y de las ocasiones de consumo, entre otros elementos.

Además, buscamos generar lazos de colaboración y de mutuo beneficio con actores relevantes. Es así como mantenemos vínculos estrechos con Fundación Copec-UC (desde donde nació Flip), el Centro Tecnológico para la Innovación Alimentaria (CeTA), Alimentos y Bebidas de Chile (AB Chile), CPC Biobío, Chilealimentos, Sonapesca y Acción Empresas, entre otras instancias.



ORGANIGRAMA



Directorio



El Gobierno Corporativo de Nutrisco está encabezado por su Directorio, elegido en agosto de 2022 por los accionistas de la compañía, en base a sus competencias, habilidades y capacidad para representar sus intereses en el desempeño de sus funciones.

El rol del Directorio es supervisar el plan de negocios de la empresa y velar, conforme a la debida diligencia, por el adecuado manejo de los riesgos. De la misma forma, dentro de sus funciones está la aprobación de las políticas, planes y estrategias, entre otros.



DIRECTORES

Nuestro Directorio está formado por siete integrantes titulares:



Jorge Andueza Fouque

Presidente
Ingeniero Civil
Chileno
5.038.906-5
Desde agosto 2022



Eduardo Navarro Beltrán

Vicepresidente
Ingeniero Comercial
Chileno
10.365.719-9
Desde agosto 2022



Carolina Altschwager Kreft

Directora
Psicóloga
Chilena
7.773.534-8
Desde agosto 2022



Roberto Angelini Rossi

Director
Ingeniero Civil
Chileno
5.625.652-0
Desde agosto 2022



Jorge Bunster Betteley

Director
Ingeniero Comercial
Chileno
6.066.143-K
Desde agosto 2022



Joaquín Cruz Sanfiel

Director
Ingeniero Civil
Chileno
9.098.373-3
Desde agosto 2022



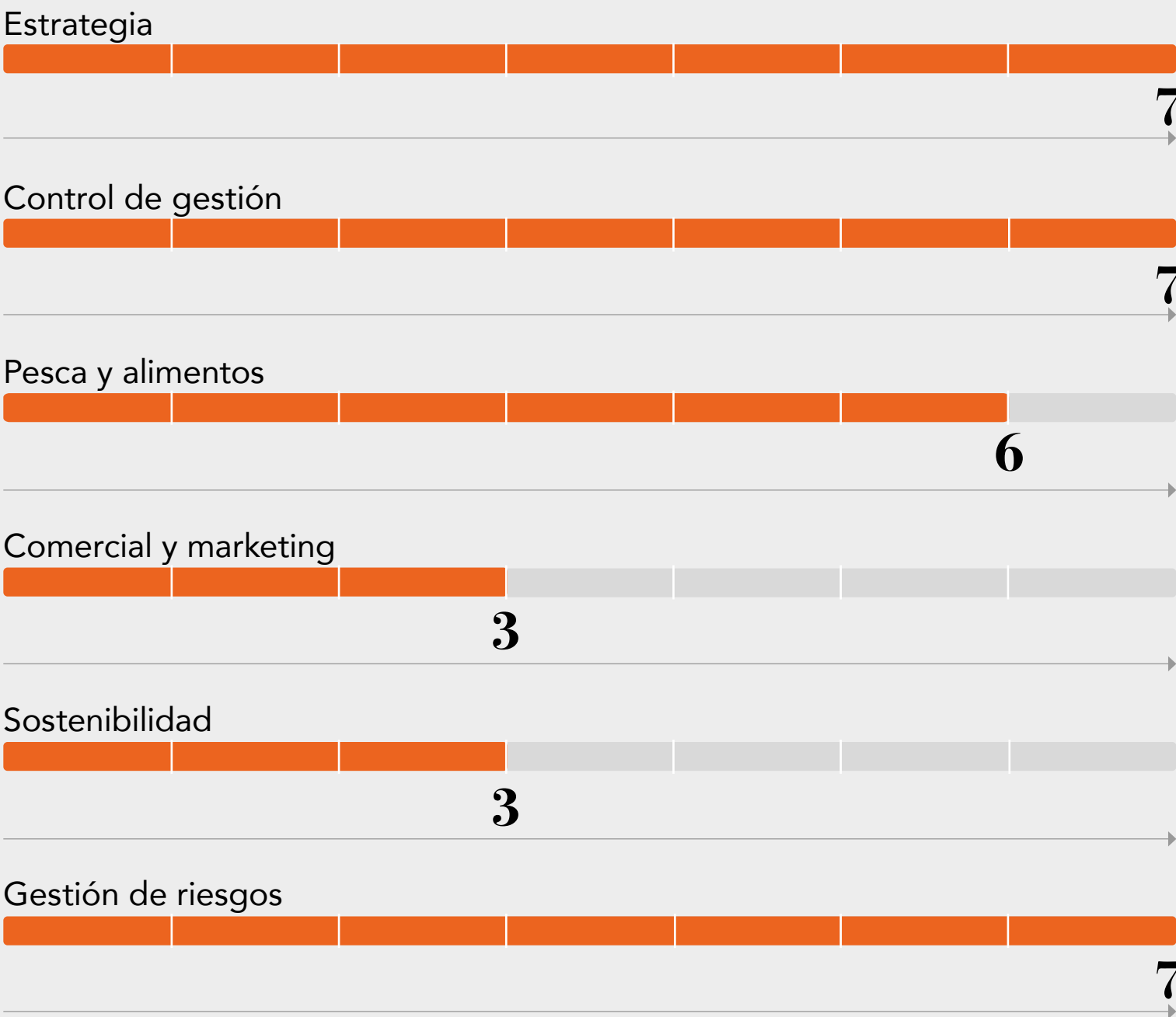
Patricio Tapia Costa

Director
Ingeniero Civil
Chileno
6.371.197-7
Desde agosto 2022

MATRIZ DE CONOCIMIENTOS

Los directores cuentan con amplia experiencia en funciones directivas, en estrategia, control de gestión, aspectos comerciales y de marketing, y sostenibilidad, así como en en la industria pesquera y alimenticia en general, entre otras competencias que se complementan para garantizar una gestión global de sus responsabilidades.

MATRIZ DE CONOCIMIENTOS



* Los números representan la cantidad de directores que cuentan con experiencia en las temáticas señaladas.

REUNIONES DEL DIRECTORIO

Este organismo sesiona 12 veces al año y, para garantizar la continuidad operacional, los directores cuentan con plataformas para reuniones telemáticas y un sistema que permite la gestión de información para el Directorio (Diligent), además de la firma digital de documentos.

Visitas a terreno

El 26 de abril el Directorio visitó nuestro centro de distribución ubicado en el Megacentro Buenaventura, en Colina, para conocer las características de esta instalación que nos permite comercializar la amplia gama de productos de nuestras marcas propias y de representación que forman parte del portafolio.



A esta visita asistieron los directores Jorge Andueza Fouque, Roberto Angelini Rossi, Eduardo Navarro Beltrán, Carolina Altschwager Kreft, Joaquín Cruz Sanfiel, Patricio Tapia Costa y Jorge Bunster Betteley, quienes fueron acompañados por el gerente general de Nutrisco S.A., Rigoberto Rojo.

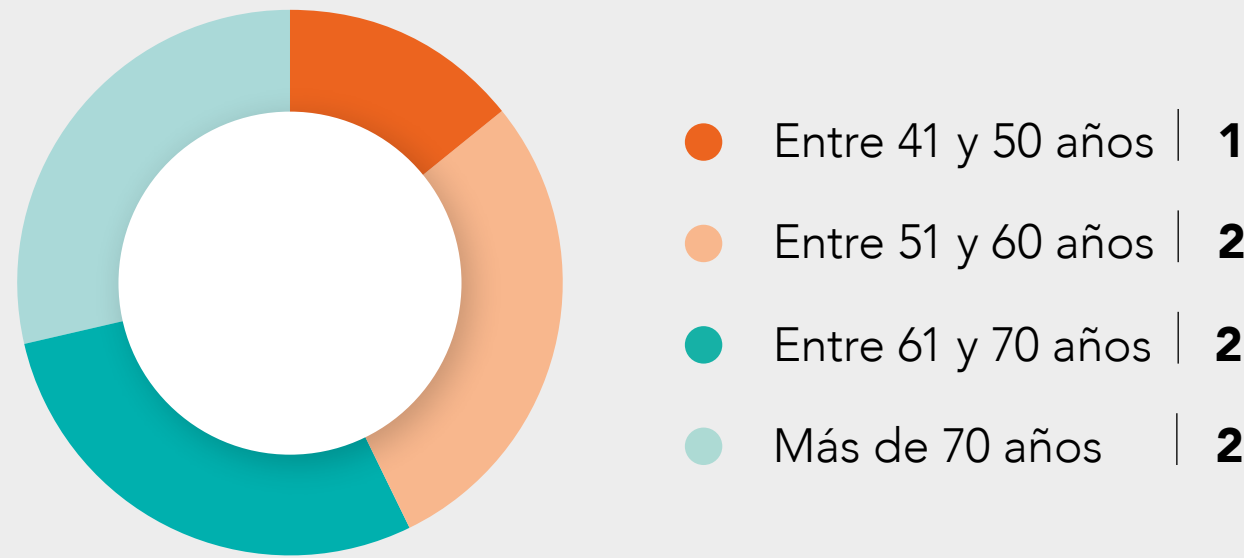


DIVERSIDAD EN EL DIRECTORIO

Género



Rango de edad



Remuneraciones del Directorio (en UF)

Director	2023	2024
Jorge Andueza Fouque	300	300
Eduardo Navarro Beltrán	200	200
Carolina Altschwager Kreft	100	100
Roberto Angelini Rossi	100	100
Joaquín Cruz Sanfiel	100	100
Patricio Tapia Costa	100	100
Jorge Bunster Betteley	100	100

Ejecutivos principales



Rigoberto Rojo

Gerente general
Ingeniero Civil Industrial
12.488.186-2
Desde agosto de 2022



Gerardo Barrera

Gerente corporativo
de Supply Chain
Ingeniero Civil Industrial
13.134.939-4
Desde septiembre de 2024



Andrés Barros

Gerente de Asuntos
Corporativos e Innovación
Ingeniero Comercial
10.024.319-9
Desde agosto de 2022



Michel Bouiey

Gerente corporativo de
Finanzas y Tecnología
Ingeniero Civil Industrial
13.271.928-4
Desde diciembre de 2022



Cristián Larraín

Gerente corporativo
Comercial y Marketing
Administrador Agrícola
10.844.186-0
Desde septiembre de 2024



Juan Carlos Macaya

Gerente corporativo de
Administración
Ingeniero Civil Industrial
10.093.016-1
Desde septiembre de 2024



Fiorella Montoya

Gerenta corporativa de
Sostenibilidad
Economista
21.295.688-0
Desde junio de 2024



Francisca Prieto

Gerenta corporativa
de Personas y SST
Ingeniera Comercial
11.833.668-2
Desde septiembre de 2024



Crescente Valle

Gerente corporativo de
Estrategia y Desarrollo
de Negocios
Ingeniero Civil Industrial
13.257.001-9
Desde diciembre de 2022



Ignacio Astete

Gerente de Negocio
North America
Ingeniero Industrial
10.034.310-K
Desde febrero de 2024



Fernando Ayala

Gerente de Negocio Seafood
Ingeniero Civil Bioquímico
7.736.569-9
Desde septiembre de 2024



Paula Levín Salgado

Gerenta de Negocio
Chile
Ingeniera Civil Industrial
12.403.219-9
Desde septiembre de 2024



José Pedro Moreno







Gerente de Negocio
Fruits & Vegetables
Ingeniero Comercial
12.040.248-K
Desde agosto de 2022



Emeterio Ureta

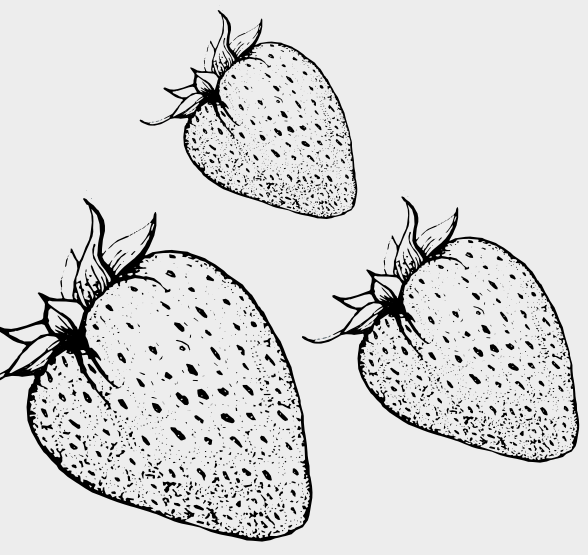
Gerente general de Flip
Ingeniero Comercial
17.083.516-6
Desde diciembre de 2022

Directorios de empresas Nutrisco

<div></div> <div><div>Rigoberto Rojo Rojas Presidente</div><div>Jorge Ferrando Yáñez Vicepresidente</div><div>Jorge Andueza Fabani Director</div><div>Cristián Larraín Reyes Director</div><div>Isidora Recart Herrera Directora</div></div>	<div></div> <div><div>Rigoberto Rojo Rojas Presidente</div><div>Crescente Valle Rivera Director</div><div>Cristián Stewart Letelier Director</div></div>	<div></div> <div><div>Rigoberto Rojo Rojas Director</div><div>Jaime Bellolio Rodríguez Director</div><div>Pedro Bouchon Aguirre Director</div><div>Andrés Barros Donoso Director</div><div>Paula Levín Salgado Directora</div></div>	<div></div> <div><div>Cristián Larraín Reyes Presidente</div><div>Rigoberto Rojo Rojas Director</div><div>Crescente Valle Rivera Director</div><div>Jorge Andueza Fabani Director</div></div>	<div></div> <div><div>Comité Directivo</div><div>Rigoberto Rojo Rojas</div><div>Michel Bouiey Sierra</div><div>Crescente Valle Rivera</div><div>Cristián Larraín Reyes</div></div>	<div></div> <div><div>Rigoberto Rojo Rojas Presidente</div><div>Cristián Larraín Reyes Director</div><div>Ricardo Anguiano Sepúlveda Director</div><div>Michael Bianchi Director</div><div>Fernando Ayala Burgemeister Director</div></div>
--	---	--	--	---	---

Gestión de riesgos

NUESTRO MODELO DE GESTIÓN DE RIESGOS INCLUYE **CONCEPTOS, DEFINICIONES, HERRAMIENTAS Y PROCESOS QUE NOS PERMITEN IDENTIFICAR, CATEGORIZAR Y EVALUAR LOS RIESGOS** DE LOS PROCESOS DE NEGOCIO, TOMAR LAS MEDIDAS DE CONTROL NECESARIAS PARA SU MITIGACIÓN Y MONITOREAR SU APLICACIÓN.



En términos financieros, como exportamos gran parte de nuestra producción, el resultado de las operaciones es sensible a variaciones de tipo de cambio, a las 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.

Por otra parte, las variaciones del tipo de cambio son sensibles en los procesos de compras de maquinarias y equipos importados que sirven para la elaboración nuestros productos.

El precio de los combustibles puede llegar a representar una parte relevante de nuestros costos, principalmente en los procesos de generación de frío para los productos congelados, por lo que la variación del precio internacional del crudo, del gas licuado de petróleo y sus derivados constituye también una variable relevante a considerar.

RIESGOS OPERACIONALES

Para la industria pesquera en general, la presencia, abundancia y disponibilidad de especies en las distintas zonas de pesca son factores preponderantes en los resultados y están determinadas por ciclos de la naturaleza y restricciones de la autoridad. Hoy, el alza sostenida de las cuotas durante los últimos cinco años, sumado a reportes de estudios científicos de una pesquería sana, nos permite visualizar operaciones y volúmenes de pesca normales y en aumento para los próximos años.

Del mismo modo, en la producción agrícola, los rendimientos están asociados a condiciones externas, como son el clima y disponibilidad de agua para riego.

Para enfrentar los riesgos de transición relacionados con el cambio climático, implementamos un sistema de gestión de energía que nos ha permitido mejorar el desempeño energético y contribuir a la reducción de la huella de carbono.

A su vez, como nuestras instalaciones industriales se encuentran en la costa del Pacífico y en sectores rurales de los valles de Chile, están expuestas a riesgos asociados a catástrofes naturales, por lo que las monitoreamos constantemente para implementar medidas de mitigación y soluciones oportunas.

En el ámbito de la logística, además, existen los riesgos de aumento en las tarifas por conflictos geopolíticos, donde los costos se ven afectados porque la ha elevado los precios del transporte de nuestras exportaciones.

Finalmente, los bienes principales están cubiertos por pólizas de seguros de responsabilidad civil y de lucro cesante.

RIESGOS NORMATIVOS

En el aspecto regulatorio, la aplicación de cuotas de pesca, vedas y restricciones impuestas por la autoridad pueden afectar de forma significativa la producción y, por lo tanto, nuestros resultados.

Para resguardar el estricto cumplimiento de la ley y las normas internas que tenemos definidas para minimizar la exposición al riesgo de sanciones, contamos con una política de cumplimiento de la Ley General de Pesca y Acuicultura (LGPA) asociada a un programa de seguimiento.

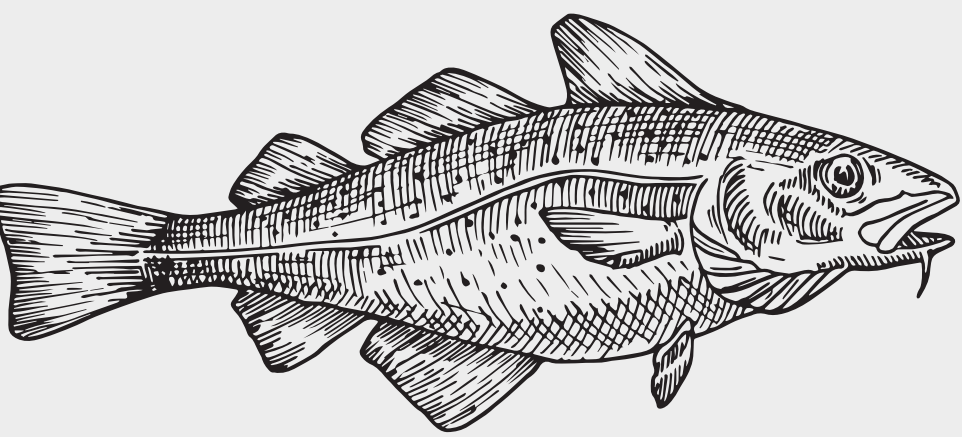
En todas las industrias donde participamos, en la actualidad las exigencias han aumentado, ya que existen mayores restricciones en temas laborales, de libre competencia y medioambientales, lo que nos obliga a mantener actividades de control y cumplimiento permanentes junto a un modelo de prevención de delitos robusto.

Por otra parte, existen los riesgos relacionados con la libre competencia, la cual abordamos en forma corporativa. Tenemos una política y un manual de cumplimiento, y realizamos sesiones anuales de capacitación al personal clave (comercial, marketing y compras) con el objetivo de minimizar las exposiciones a delitos asociados a la competencia.

Cabe mencionar que con la emisión de la nueva normativa de delitos económicos (Ley N° 20.393, actualizada por la Ley N° 21.595) implementamos un modelo de prevención más amplio, que nos permite identificar los procesos críticos y controles clave en forma permanente, para evitar posibles incumplimientos legales que tengan impacto en las operaciones de los negocios donde participa Nutrisco S.A.

3.

Unidades de negocio y plataformas comerciales





Unidad de Negocio Productos del Mar

ESTAMOS COMPROMETIDOS CON
LIDERAR LA NUTRICIÓN SOSTENIBLE
DESDE EL MAR, ENTREGANDO A
NUESTROS CLIENTES DE 60 PAÍSES
PRODUCTOS INNOVADORES, DE
CALIDAD Y TRAZABILIDAD CERTIFICADA,
ORIENTADOS AL CONSUMO HUMANO
Y A INSUMOS INDUSTRIALES PARA LA
ALIMENTACIÓN ANIMAL.

Nutrición sostenible desde el mar

En esta unidad de negocio nos centramos en la producción de productos marinos para el consumo humano, además de harina y aceite de pescado, productos marinos, en conservas y congelados, para exportación y consumo interno. Durante el 2024 mantuvimos nuestro volumen de procesamiento sobre 300 mil toneladas, con capturas propias que alcanzaron las 205 mil toneladas, un 21% más que en el año 2023.

ETAPAS DE DESARROLLO

En el inicio

Nuestra actividad pesquera tiene décadas de historia, con una operación dedicada a la extracción, procesamiento y comercialización de productos del mar que se remonta a los años 40.

Luego de una serie de eventos se produce la fusión de SPK y Pesquera San José, lo que marca un hito relevante en nuestra historia, con la constitución de Orizon.

Esta larga trayectoria en la industria nos ha impregnado de un respeto profundo por el mar, por los productos que entrega y por las personas que lo trabajan.

Jurel en las mesas chilenas

Continuamos la producción de la marca San José, conocida hace décadas como el típico de los 70 por el típico “jurel tipo salmón” y presente ampliamente en las mesas chilenas.

Orizon es líder en la industria pesquera nacional, con un rico portafolio de productos, tanto congelados como enlatados.

Productos premium

San José se consolida como la marca líder en productos del mar en Chile, con un amplio portafolio de productos que incluye jurel, atún, mejillones y una amplia variedad de pescados y mariscos.

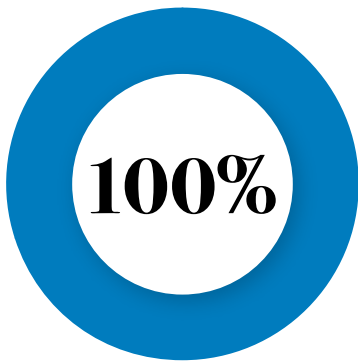
Además, FiordoSur se transforma en el mayor productor chileno de bacalao de profundidad (*Chilean seabass*).

INVERSIONES EN EL MUNDO PRODUCTOS DEL MAR

COMO PARTE DE NUESTRA
BÚSQUEDA DE NUEVOS
MERCADOS Y SEGMENTOS
QUE CONTRIBUYAN A LA
EXCELENCIA OPERACIONAL
Y ESPECIALIZACIÓN DE LOS
PROCESOS PRODUCTIVOS,
PARTICIPAMOS EN EMPRESAS
ESTRATÉGICAS COMO:

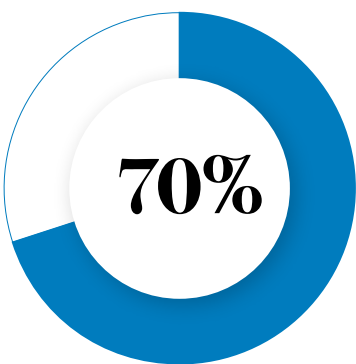
PROPIEDAD DEL 100%

orizon
Seafood



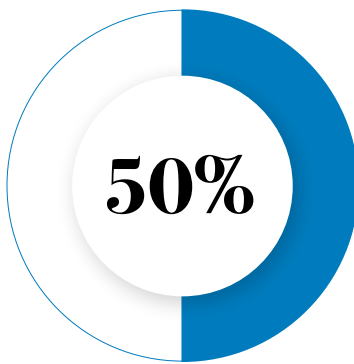
PROPIEDAD DEL 70%

FIORDO SUR
GROUP



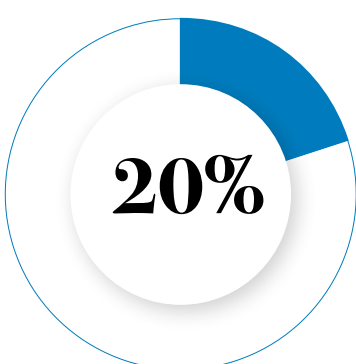
PROPIEDAD DEL 50%

goldenomega
EXPERIENCE THE DIFFERENCE



PROPIEDAD DEL 20%

ST. ANDREAS
FISH



VENTAS



ventas por
US\$99,7 millones
38% sobre ventas

PRINCIPALES MERCADOS:

China	65%
Chile	15%
Corea del Sur	10%
Japón	4%
Otros países	6%



ventas por
US\$49,4 millones
19% sobre ventas

PRINCIPALES MERCADOS:

Chile	46%
Francia	17%
EE.UU.	14%
Holanda	13%
Otros países	10%



ventas por
US\$50,7 millones
20% sobre ventas

PRINCIPALES MERCADOS:

Chile	59%
Jamaica	16%
EE.UU	5%
Otros países	20%



ventas por
US\$53,3 millones
21% sobre ventas

PRINCIPALES MERCADOS:

EE.UU.	25%
China	22%
Nigeria	19%
Ghana	11%
Otros países	23%

AL CIERRE DE 2024
NUESTROS INGRESOS POR VENTAS
TOTALIZARON

US\$ 259,6 millones.

CONTAMOS CON

181


CLIENTES, DE LOS CUALES DOS
REPRESENTAN EN FORMA INDIVIDUAL MÁS DEL10%
DE LAS VENTAS DEL SEGMENTO PRODUCTOS DEL MAR.

Nota: el 2% corresponde a otros ingresos.

PRODUCTOS


Envases de conservas

Tenemos distintas presentaciones para nuestras conservas de productos del mar, entre las que destacan:




1/4 Club

Es un envase de hojalata rectangular, para una capacidad de 125 gr, en el que venden principalmente lomos de jurel.



Tall

Es un envase de hojatata cilíndrico, con una capacidad de 425 gr, en donde vendemos nuestro tradicional jurel San José.



RO

Es un envase de aluminio redondo, habitualmente de 21x0,5 mm, en el que se envasa jurel, atún y mariscos.

Volúmenes de venta

Productos	[Unidad]	Volumen [Unidad]
Harina	[Tons]	53.424
Aceite	[Tons]	11.468
Congelado jurel	[Tons]	24.500
Congelado HG/HGT	[Tons]	401
Congelado filete jurel	[Tons]	33
Bacalao	[Tons]	318
Cong.jure/Cab.wr lqf	[Tons]	810
Centolla	[Tons]	690
Centollón	[Tons]	94
Trucha	[Tons]	2
Merluza	[Tons]	32
Jaiba	[Tons]	76
Albacora	[Tons]	43

Producción de conservas

Productos	[Unidad]	Volumen [Unidad]
Conservas jurel	(Caja 24ux 425gr)	1.847.009
Conservas 1/2 Tall	(Caja 48ux210 gr)	144.547
Conservas 1/4 Club	(Caja 24ux 125gr)	10.086
Conservas lomos RO	(Caja 48ux210 gr)	92.427

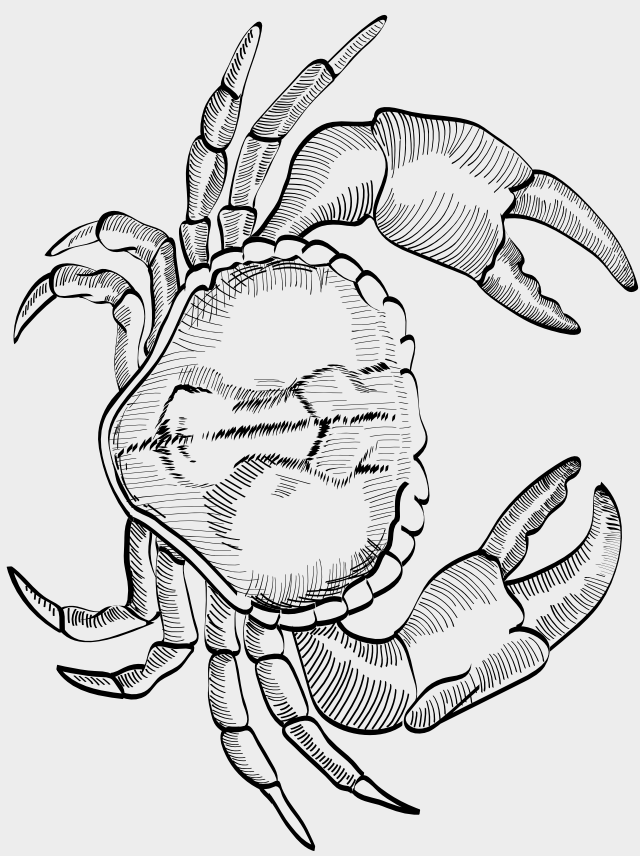


PRINCIPALES COMPETIDORES

Nuestra competencia son empresas del mercado nacional e internacional que se dedican a la producción tanto de conservas y congelados como de aceite y harina de pescado, y también aquellas que procesan y exportan productos *premium del mar*.

NUESTRAS MARCAS

A través de nuestras marcas, que tienen gran prestigio y trayectoria, llegamos al consumidor final con productos de calidad.



SAN JOSÉ

Marca presente en los hogares hace casi 70 años. Desde entonces, San José ha ampliado su gama de productos derivados del jurel y otros pescados y mariscos, tanto en conserva como congelados. Su prestigio se ha transmitido a través de generaciones, culturas y países.



COLORADO

Es una marca de larga trayectoria en la mesa de los chilenos, en formatos accesibles y convenientes, conservando lo mejor del mar para llegar con la calidad de siempre a todos los segmentos de nuestros clientes.



FISHERMAN

Marca *premium* y *gourmet* de pescados y mariscos, que ofrece una selección de productos sostenibles y con formato innovador, como locos y filetes de jurel ahumado, lomos de jurel en aceite de oliva, entre otros.



PETMARINE

Marca de alimentos para mascotas, formulados en base a proteínas de origen marino como primer ingrediente, para fomentar la salud, desarrollo y cuidado de perros y gatos.

COMPROMISO CON LA CALIDAD E INOCUIDAD ALIMENTARIA

EL COMPROMISO CON LA **CALIDAD, INOCUIDAD ALIMENTARIA Y SOSTENIBILIDAD** ES UN PILAR FUNDAMENTAL EN NUESTRAS OPERACIONES, Y ASEGURA QUE NUESTROS PROCESOS Y PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES NACIONALES E INTERNACIONALES.

Gestión Estandarizada y Cultura de Calidad

Nuestra unidad de negocio opera con un enfoque transversal en la gestión de calidad e inocuidad, aplicando lineamientos homogéneos en todas las plantas. Esto nos permite optimizar la eficiencia operativa, mejorar la seguridad alimentaria y garantizar productos que cumplen con los más altos estándares del mercado.

El Sistema de Gestión de Calidad e Inocuidad Alimentaria, basado en HACCP y en las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), establece objetivos claros y medibles para mantener un proceso de mejora continua. Adicionalmente, fomentamos una cultura de calidad e inocuidad, impulsando la capacitación constante del equipo y promoviendo la responsabilidad compartida en toda la cadena productiva.

CERTIFICACIONES CLAVE



Programa de Aseguramiento de Calidad (PAC) Sernapesca: todas nuestras plantas operan bajo este estándar, cumpliendo los requisitos sanitarios y de inocuidad para los mercados de exportación.



BRCGS Food: nuestra planta de conservas de jurel y una de nuestras plantas de congelados en Coronel y la planta de congelados de centolla y bacalao en Porvenir cuentan con esta certificación internacional que garantiza la inocuidad alimentaria, a través del cumplimiento de criterios de producción, envasado, almacenamiento y distribución



IFS Food: nuestra planta de conservas de jurel y una de congelados de jurel cuentan con esta certificación internacional que garantiza la calidad y seguridad de los alimentos en todas las fases de elaboración, desde la producción hasta la venta.



MSC (Marine Stewardship Council): certificación para el recurso jurel, que garantiza su sostenibilidad y trazabilidad desde el origen.



Cadena de Custodia MSC: las tres plantas elaboradoras de jurel para consumo humano (conservas y congelados) cuentan con esta certificación que asegura que los productos finales con certificación MSC mantienen su integridad durante toda la cadena de valor.



MarinTrust: nuestras dos plantas de harina y aceite de pescado en Coronel y Coquimbo tienen esta certificación, la que garantiza que en su elaboración se utilizan prácticas sustentables y responsables.



Friend of the Sea: esta certificación reconoce el uso de prácticas sustentables en nuestras plantas en Coronel y Coquimbo, principalmente en la producción de aceite de pescado.

SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD
EN LA INDUSTRIA

La sostenibilidad es un eje central de nuestra gestión. A través de la certificación MSC y de la cadena de custodia que implementamos en las plantas de jurel, reforzamos nuestro compromiso con la conservación de los recursos marinos. Asimismo, las certificaciones MarinTrust y Friend of the Sea en las plantas de harina de pescado reflejan un esfuerzo continuo por operar con prácticas responsables, minimizando el impacto ambiental y asegurando el uso eficiente de los recursos marinos.

Nuestra compañía es la principal productora de jurel en el mundo, especie que estuvo en peligro de extinción, pero que hoy es 100% renovable gracias a un gran trabajo público-privado que definió cuotas de pesca, zonas protegidas y monitoreo constante, sobre la base de un respaldo científico de sustentabilidad de la biomasa.

ESTE ESFUERZO HA PERMITIDO QUE, EN
LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS, SU BIOMASA
HAYA CRECIDO A

17,7

MILLONES DE TONELADAS, MUY LEJOS
DE LAS 4,5 MILLONES
DE TONELADAS REGISTRADAS EN 1997.



Para cuidar esta especie, nuestros barcos están equipados con alta tecnología en sondas, sonares y cámaras. Somos rigurosos en el cumplimiento de las normas y nuestra tripulación tiene amplia experiencia y capacitación periódica en el cuidado del mar y sus especies.

Nuestra flota operativa está compuesta por siete barcos propios de avanzada tecnología y sistemas de frío a bordo. Algunos de ellos son multipropósito. Sin embargo, trabajamos también con 142 lanchas pesqueras artesanales que complementan nuestros requerimientos de materia prima.

Además, a principios de año compramos el barco Centinela I en Noruega, por un valor cercano a los US\$22,5 millones. Llegó a Chile en noviembre, y luego de ser refaccionado comenzará a operar en mayo de 2025, convirtiéndose en la séptima embarcación pesquera de nuestra flota dedicada a la captura de jurel. Con el inicio de sus actividades tendremos una capacidad de pesca de alrededor de 270 mil toneladas al año (cada barco pesca aproximadamente 40 mil toneladas).

CENTROS PRODUCTIVOS

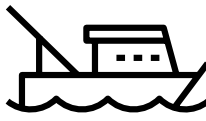
En la Unidad de Negocio Productos del Mar operamos con siete plantas productivas estratégicamente distribuidas:

- Dos plantas de congelados de jurel en Coronel.
- Una planta de conservas de jurel en Coronel.
- Dos plantas de congelados de centolla y bacalao, en Aysén y Porvenir.
- Dos plantas de harina y aceite de pescado en Coronel y Coquimbo.

Nuestro principal centro productivo se encuentra en Coronel, Región del Biobío, con plantas de conservas, congelados, productos de valor agregado, harina y aceite. En esta región, el 40% de nuestra pesca procesada proviene de pescadores artesanales.

En los últimos años hemos realizado importantes inversiones para elevar nuestros estándares ambientales y para aumentar la producción.

En 2024 terminamos el Proyecto Ártico 2, una nueva planta de congelados que permitió aumentar la capacidad progresivamente, alcanzando 50 mil tons en el 2024, con proyecciones de 100 mil y 140 mil toneladas para el 2025 y 2026, respectivamente. Su inversión, cercana a los US\$54 millones, se destinó a construcción y adquisición de nuevos equipos.



EN LA REGIÓN DE COQUIMBO TENEMOS UNA PLANTA
DE PROCESO DE HARINA Y ACEITE DE PESCADO
ABASTECIDA COMPLETAMENTE POR PESCADORES
ARTESANALES.



Unidad de Negocio Frutas y Vegetales

ESTAMOS UBICADOS EN LAS COMUNAS DE ROMERAL (REGIÓN DEL MAULE) Y ANGOL (REGIÓN DE LA ARAUCANÍA), DONDE HEMOS IMPULSADO EL DESARROLLO AGROINDUSTRIAL A TRAVÉS DE LA CREACIÓN DE PRODUCTOS DE CALIDAD, SIN ADITIVOS Y CON MAYOR VALOR AGREGADO.

Fruta chilena para el mundo

La propuesta de valor de nuestra Unidad de Negocio Frutas y Vegetales se sustenta, en la actualidad, en el procesamiento, empaque y comercialización de fruta congelada, junto con la capacidad de adaptarnos flexiblemente a las necesidades de nuestros clientes, garantizando altos estándares de calidad, inocuidad y trazabilidad,

condiciones clave para el desarrollo del mercado nacional e internacional. La flexibilidad se traduce en ajustarnos permanentemente a los requerimientos de formato, empaque y diseño de acuerdo con las necesidades de los clientes que buscan un estilo de vida saludable, conveniente y versátil.

Valle Frío se ha consolidado como un actor clave en la industria alimentaria chilena, destacando por su participación en la exportación de frutas congeladas. Nos especializamos en ofrecer soluciones integrales para esta categoría, abasteciendo a los principales minoristas y empresas intermediarias de alimentos a nivel mundial. Llegamos a

más de 37 cadenas y compañías con más de 200 SKU para los distintos segmentos del mercado, con productos listos para el consumidor final, con marcas privadas de supermercado o de productos desarrollados en forma conjunta.

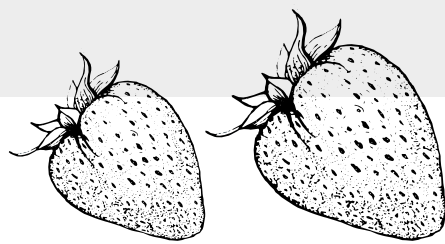
El 90% de nuestra producción se exporta a las principales cadenas de *retail* y *food service* en el mundo, como Walmart, Wakefern, Amazon, Meijer, Trader Joe's, Food Lion, CVS, Pão de Açúcar y Costco, entre otros. En el mercado chileno, en tanto, se distribuyen alrededor de 40 SKU bajo distintas marcas desarrolladas para supermercados, como por ejemplo BOU. Junto a lo anterior, somos el líder indiscutible en el exigente mercado norteamericano.

En la búsqueda de profundizar la presencia, especialmente en Estados Unidos, en el periodo presentamos nuestros productos en la mayor feria de la Private Label Manufacturers Association (PLMA), institución que cuenta con más de cuatro mil integrantes de 75 países y que se realizó en Chicago.

En 2024 adquirimos, además, el 80% de la propiedad de LiveMore Superfoods, empresa nacida en California, y con ello la incorporación de una nueva marca para llegar al mercado norteamericano, mezclas de fruta que se elaboran con *berries* chilenos y frutas tropicales de otros orígenes. Estos productos se venden en supermercados y tiendas, y son de especial interés para el consumidor que busca un estilo de vida saludable y que ha incorporado en su dieta batidos que mezclan frutas y verduras con alto contenido nutritivo, sin aditivos y totalmente orgánicos.

Nuestros productos se distinguen por enfocarse especialmente en mejorar la experiencia de los clientes a través del servicio, inocuidad y trazabilidad.

Además, gracias a las inversiones realizadas en el periodo anterior, en 2024 logramos aumentar nuestra capacidad de congelado y alcanzamos cifras de hasta 250 toneladas de fruta diaria, procesando y empackando para venta un total de 30.985 toneladas de fruta, un 46% más que en 2023.



FRUTAS Y VEGETALES EN CIFRAS

95,2

MILLONES
DE DÓLARES
DE VENTA ANUAL

29%

CRECIMIENTO
DE VENTAS 2023/2024



PRIMER LUGAR EN EXPORTACIONES
A ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ



TERCER LUGAR COMO
EXPORTADOR CHILENO
DE FRUTAS

más de 37

CADENAS DE *RETAIL* EN
EL MUNDO COMPRAN
NUESTROS PRODUCTOS



BATIMOS RÉCORD
EN TONELADAS
PROCESADAS

ETAPAS DE DESARROLLO

En el inicio

Desde la década de los 70, la agricultura emergió como un nuevo pilar para la compañía, con la producción de frutas congeladas en la zona central de Chile y otras inversiones agroindustriales.

Valle Frío nace como una empresa dedicada a la elaboración de fruta congelada, con el propósito de alargar la vida útil de los *berries*. Más tarde, nos ubica como un referente en la producción innovadora de fruta congelada con presencia en 17 países.

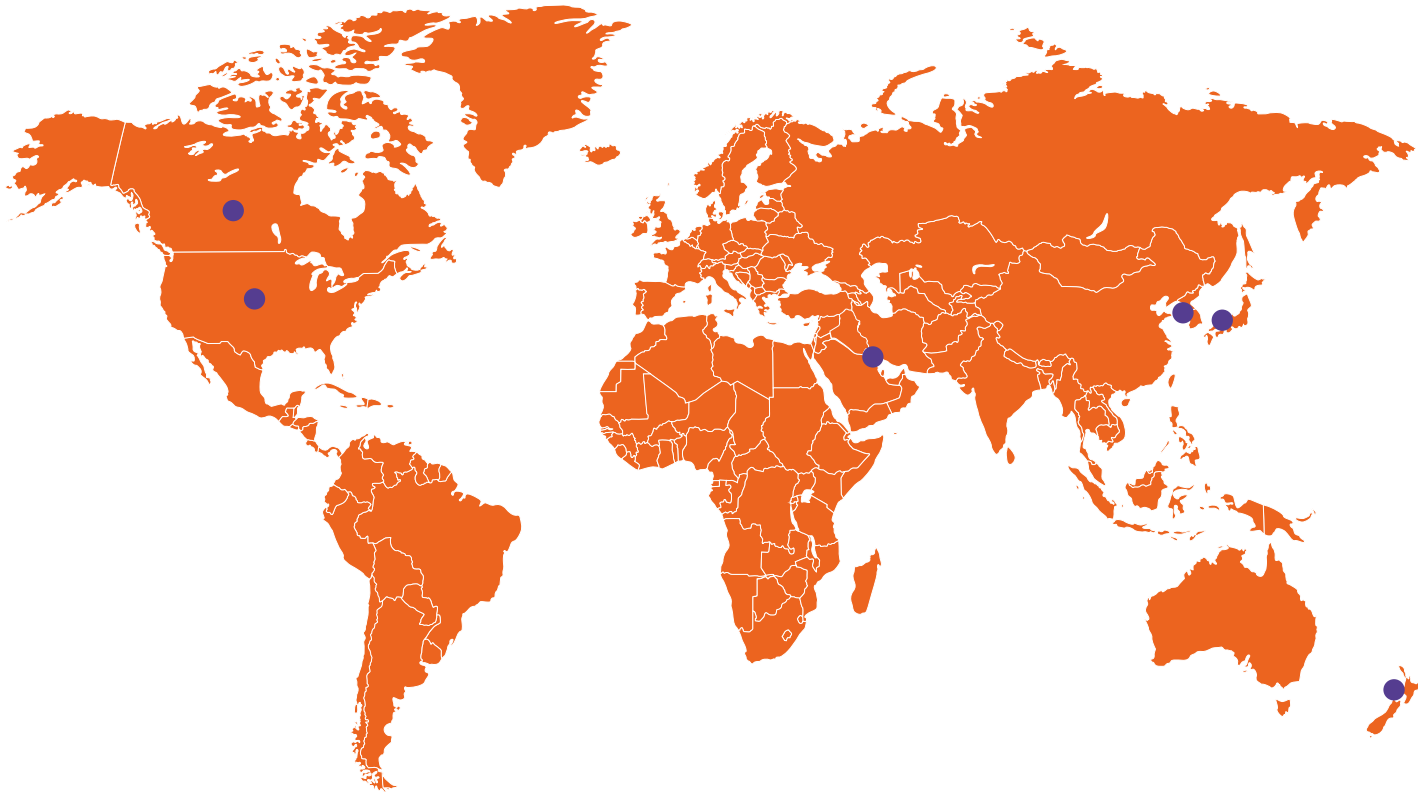
Crecimiento

En 2022 Nutrisco adquiere el 65% de la propiedad de Valle Frío, consolidando su presencia en la industria de la fruta congelada chilena.

Paulatinamente hemos ido incorporando nuevas frutas al portafolio y elaborando nuevas mezclas, totalizando más de 50 especies distintas.

Consolidación en Estados Unidos

Valle Frío alcanzó en 2024 un hito al superar las 30 mil toneladas de fruta procesada y empacada para venta. La empresa se convierte en líder en venta de fruta congelada en Estados Unidos.



LLEGAMOS A **MÁS DE 37 CADENAS Y COMPAÑÍAS** **DISTRIBUIDAS EN 17 PAÍSES** CON PRODUCTOS PARA EL CONSUMIDOR FINAL. LOS PRINCIPALES DESTINOS SON **ESTADOS UNIDOS, CANADÁ, KUWAIT, COREA DEL SUR, JAPÓN Y NUEVA ZELANDIA.**



HOY EL

94%

DE NUESTRAS VENTAS SE EXPORTA A LAS PRINCIPALES CADENAS DE RETAIL Y FOOD SERVICE EN EL MUNDO, COMO WALMART, PICARD, AMAZON, MEIJER, TRADER JOE’S, FOOD LION, CVS, PÃO DE AÇÚCAR, COSTCO, HEB, SPROUTS, WOOLWORTHS.

Para consolidar nuestra presencia en Estados Unidos, a fines de junio de 2024 compramos el 80% de la propiedad de LiveMore, una marca de batidos con base en California, que ofrece una amplia variedad de *smoothies* congelados listos para consumir.

Chile es un mercado que esperamos fortalecer a través de la inteligencia de negocios y la capacidad de distribución de Nutrisco en el país.



NUESTROS PRODUCTOS Y MARCAS

PRINCIPALES PRODUCTOS

FRUTA CONGELADA CONVENCIONAL/ORGÁNICA

Las frutas de mayor relevancia en nuestra oferta son frutillas, arándanos, frambuesas, cerezas y moras, que complementan los mix con otras frutas nacionales e importadas, como:

- Chirimoya

• Cranberry

• Durazno

• Pitaya (Dragon fruit)

• Granada

• Fisalis (Goldenberry)

• Kiwi
- Limón

• Lúcuma

• Mango

• Manzana

• Maracuyá

• Melón

• Naranja
- Papaya

• Palta

• Plátano

• Piña

• Uva

• Zarparrilla

OTROS CONGELADOS/ORGÁNICOS

- Cacao
- Chía
- Goji
- Espinaca
- Zapallo
- Chocolate



NUESTRAS MARCAS

Las principales marcas que utilizamos para la comercialización son BOU, Valle Frío y LiveMore, pero además generamos productos de marcas privadas que prefieren la calidad de nuestras frutas y verduras.



BOU



Marca de fruta congelada y pulpa de frutas que distribuye Nutrisco Chile en forma exclusiva, a través de los canales tradicional, *retail* y *food service* en el país.

BOU es 100% fruta natural, sin preservantes, y es la mejor base para jugos, cócteles, repostería y otras aplicaciones. Hoy contamos con más de 60 SKU.



LIVEMORE

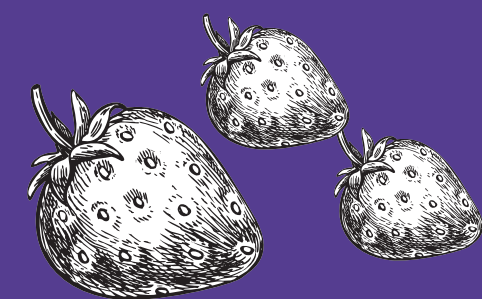


Marca de fruta congelada en distintos formatos desarrollada en Estados Unidos, con ingredientes que se cultivan orgánicamente. Innovadoras son sus premezclas de *smoothies*, con beneficios funcionales, vasos listos para licuar en casa, en los que se mezclan ingredientes nacionales e importados y se envasan en nuestra planta en Romeral.



SEGURIDAD ALIMENTARIA

LA INOCUIDAD ALIMENTARIA ES UNO DE LOS EJES PRINCIPALES DE NUESTRA OPERACIÓN Y CUMPLIMOS CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD A NIVEL MUNDIAL, GARANTIZANDO TRAZABILIDAD, CALIDAD Y SEGURIDAD EN NUESTROS ALIMENTOS.

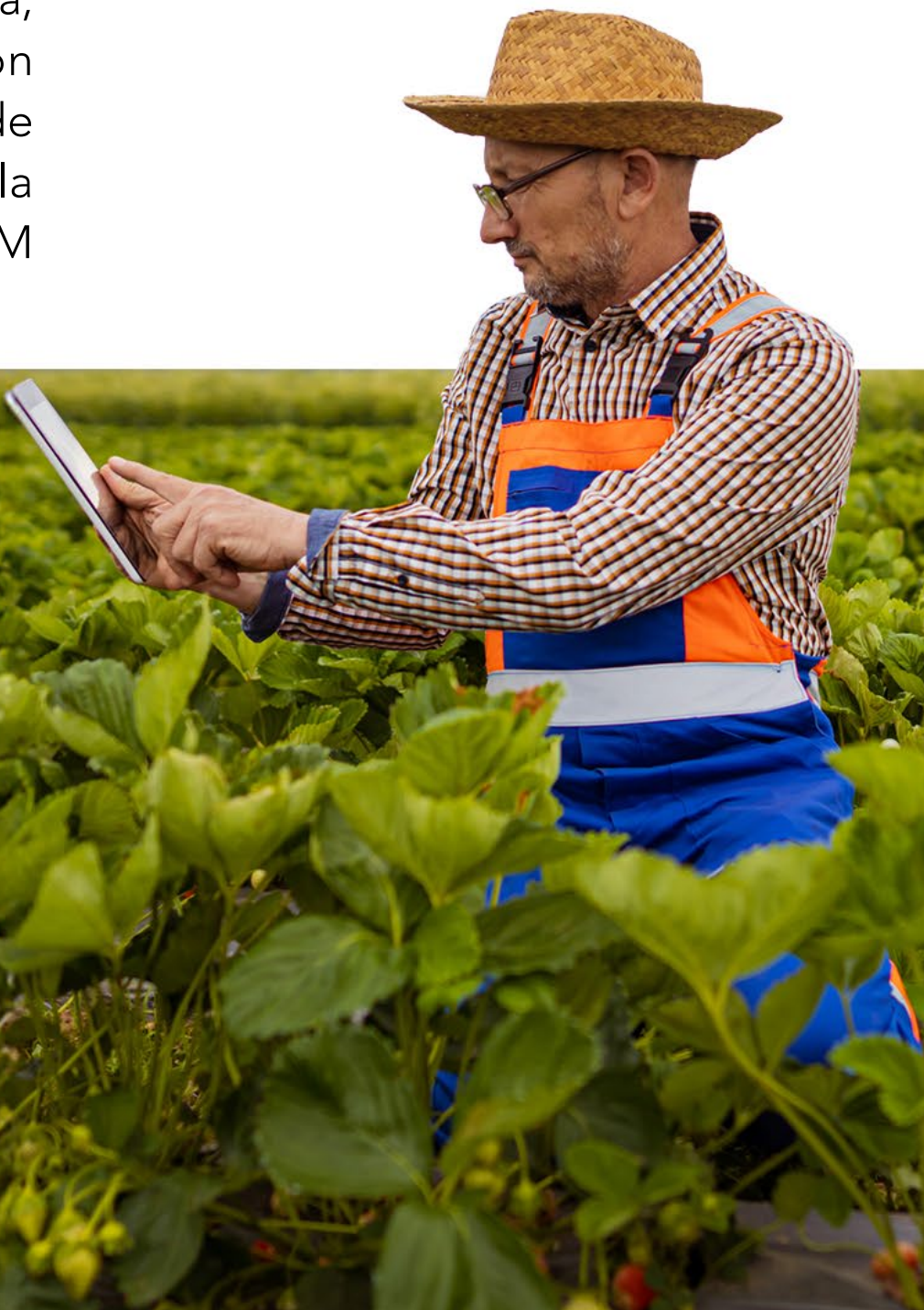


Para controlar cada uno de los productos, desde su origen hasta su comercialización, contamos con medidas de aseguramiento en los huertos y proveedores, a través de programas de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y certificaciones GLOBAL GAP (Good Agriculture Practice) para productos agrícolas.

Se consideran planes de manejo y producción agrícola, que incluyen aplicación de productos químicos con especial cuidado del medioambiente y programas de acuerdo con las restricciones de cada mercado. En la planta de proceso se aplican las certificaciones BPM

y se cumple con los programas HACCP, ISO 9001 y BRC, además de las certificaciones Kosher e IMO para productos orgánicos.

También contamos con un canal para consultas, reclamos y sugerencias de los clientes, que se dirigen a las áreas de Food Safety y de Aseguramiento de la Calidad.



PLAN DE NEGOCIOS



LA ELABORACIÓN Y EXPORTACIÓN DE FRUTAS CONGELADAS HA PRESENTADO **UN IMPORTANTE CRECIMIENTO LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS**, IMPULSADOS POR UN CONSUMIDOR QUE BUSCA PRODUCTOS MÁS **SALUDABLES, CONVENIENTES Y VERSÁTILES**, Y CON MAYOR VALOR AGREGADO.

PARA RESPONDER A LA DEMANDA DE CRECIMIENTO DESARROLLAMOS UN **SÓLIDO PLAN DE NEGOCIOS QUE SE BASA EN CUATRO PILARES**:

CRECIMIENTO CON DIVERSIFICACIÓN

Hoy llegamos a las cadenas de *retail* más exigentes en el mundo, sumamos miles de puntos de venta y estamos en una constante exploración de nuevos destinos.

SÓLIDA PRESENCIA EN EL MERCADO NORTEAMERICANO

A comienzos de la década del 80 nuestra empresa llegó a los mercados internacionales. Hoy es la compañía chilena de fruta congelada líder en ese mercado. Para mantener una distribución eficiente, contamos con capacidad de almacenaje y una solución logística integrada en Estados Unidos.

AFIANZAMIENTO DE CAPACIDAD Y PRODUCCIÓN

Nuestra planta de congelado de Romeral alcanza las 12.000 posiciones de guarda, que equivalen a 10 mil toneladas de fruta congelada, dando mayor flexibilidad a la logística exportadora.

CRECIMIENTO EN CHILE

Hemos mejorado nuestra posición de liderazgo en la industria de la fruta congelada en Chile, impulsada por el equipo de comercialización de Nutrisco, que ha aumentado su penetración en *food service* y ha articulado la entrada a nuevos *retailers* como proveedor de marcas privadas.

CONTAMOS CON

27

CLIENTES, DE LOS CUALES CUATRO REPRESENTAN EN FORMA INDIVIDUAL MÁS DEL 10% DEL TOTAL DE LAS VENTAS EFECTUADAS EN EL PERIODO.

PRINCIPALES COMPETIDORES

Nuestros principales competidores son productores, procesadores, distribuidores de fruta congelada, de Chile y el mundo, principalmente aquellos que buscan satisfacer la demanda de grandes compañías de *retail* y *food service* internacionales.





Unidad de Negocio Snacks

EN FLIP PRODUCIMOS *SNACKS* SALUDABLES CON UNA TECNOLOGÍA PROPIA Y PATENTADA, CON LA QUE FABRICAMOS DELICIOSOS *CHIPS* CON HASTA UN 65% MENOS DE GRASA, LIBRES DE COLESTEROL, BAJOS EN SODIO, CON UNA ALTA RETENCIÓN DE NUTRIENTES Y LIBRES DE ELEMENTOS NOCIVOS.

Innovación en *snacks* saludables

En Flip estamos enfocados en escalar nuestra producción para aumentar nuestra presencia en Chile. Durante el año, continuamos creciendo en forma sostenida en producción y ventas con materias primas de origen 100% nacional. A los puntos de comercialización estratégicos en los

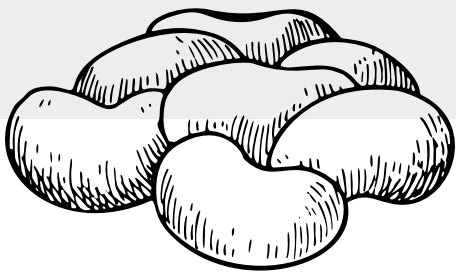
café Starbucks, las tiendas de Ikea en Santiago, 108 Pronto Copec en todo Chile y Tottus, se sumaron las cadenas Walmart y Cencosud.

Junto con ello, seguimos experimentando para crear nuevas variedades de *snacks* muy ricos y, al mismo tiempo, saludables.

En 2024 obtuvimos la certificación de Empresa B, luego de un proceso de evaluación de alrededor de un año, donde se midieron y gestionaron cinco áreas: trabajadores, clientes, comunidad, medioambiente y gobernanza.

En la evaluación destacaron los procesos de fabricación innovadores y ecológicos, los que se fortalecieron con el desarrollo de un manual de buenas prácticas medioambientales enfocado en materias de eficiencia energética, gestión de recursos y uso sostenible del agua y materiales.

Además, cambiamos nuestra imagen, lo que implicó un nuevo logo, incorporación de envases de 140 gr y una campaña en puntos de venta, vía pública y redes sociales para dar a conocer los productos y apoyar su rotación.



SNACKS EN CIFRAS

MUS\$209

EN VENTAS

19 mil

CAJAS VENDIDAS EN 2024

más de 10

SKU

196

TONELADAS
PROCESADAS EN 2024

100%

DE VENTAS SON A TRAVÉS
DE NUTRISCO CHILE



ETAPAS DE DESARROLLO

En el inicio

Flip nace de un trabajo de investigación de larga data por parte del académico y científico Pedro Bouchon quien desarrolló esta tecnología de freído, que permite una baja absorción de aceite, la cual posteriormente fue patentada. Con el apoyo de Fundación Copec UC y otras instituciones logró financiamiento para iniciar su fase industrial

La empresa tenía dos características muy importantes para lograr este respaldo: era escalable y podía generar un impacto positivo en el mercado de *snacks*.

Pilotaje y aumento de la capacidad de producción

Con el respaldo del Dictuc y de Nutrisco, este método innovador inició la etapa de pilotaje en nuestras dependencias de Coronel, donde se instaló una planta piloto con capacidad de producción de 2.400 cajas al año, 4 ton de *chips* terminados.

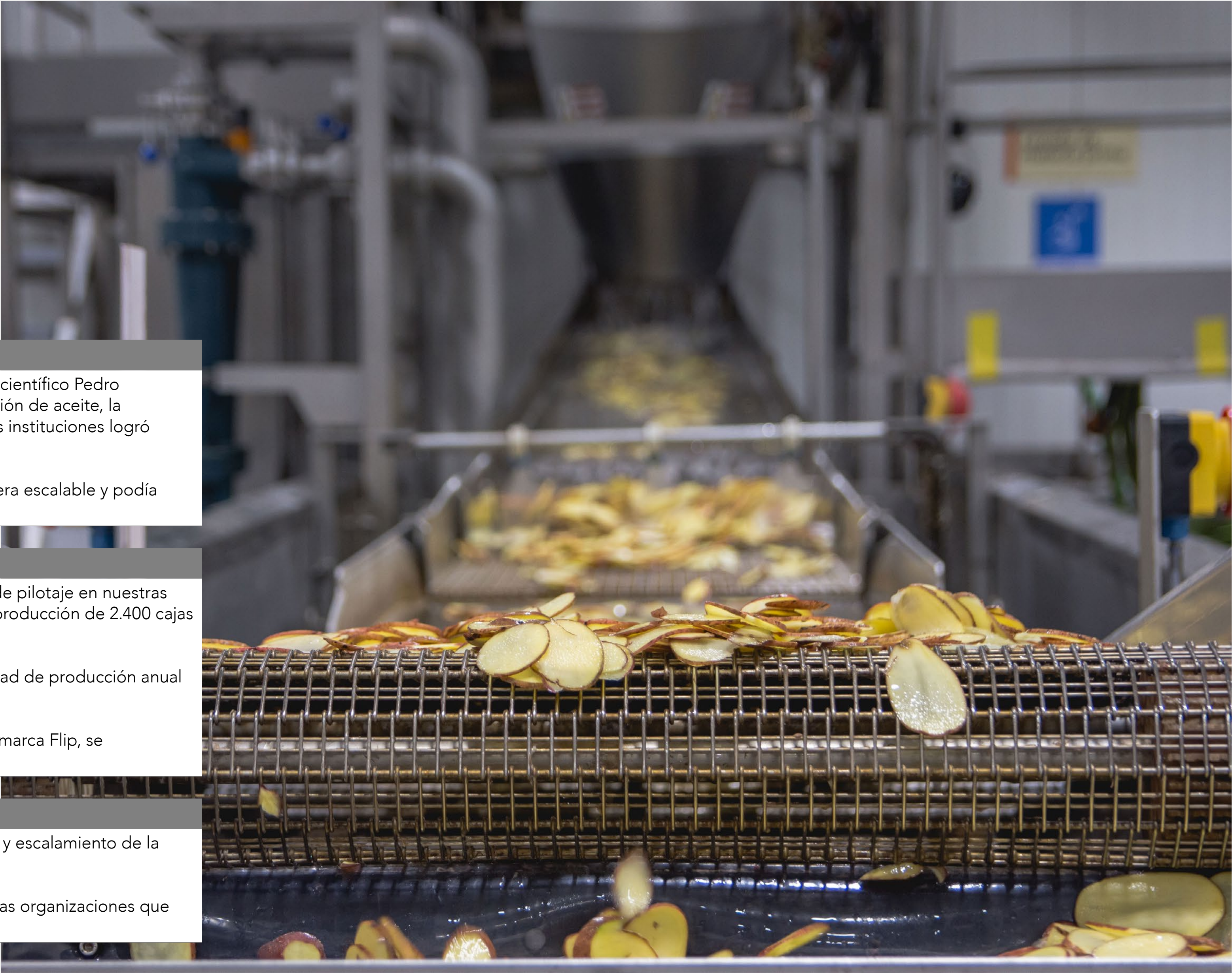
En julio de 2022 se trasladó a una nueva instalación en Quilicura, con una capacidad de producción anual de 160 toneladas de *chips* y espacio físico para triplicar ese volumen.

Además, se comenzó a experimentar con nuevas variedades, se conceptualizó la marca Flip, se desarrollaron los envases y se comercializaron los primeros productos.

Crecimiento y escalamiento

Nutrisco aumenta su participación societaria en Flip para solventar el crecimiento y escalamiento de la plataforma de *snacks*.

Junto con lo anterior, Flip obtiene la certificación de Empresa B, que reconoce a las organizaciones que buscan generar un impacto positivo en el medioambiente y en la sociedad.



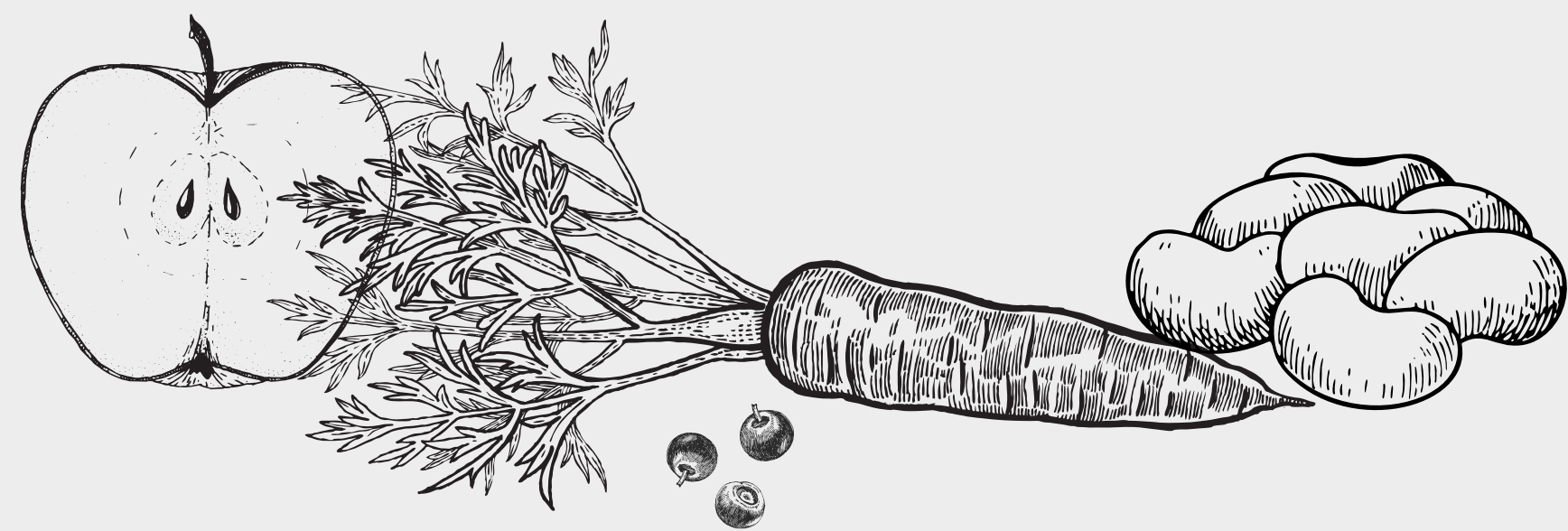
SABORES DESARROLLADOS

- *Chips* de papas con sal de mar.
- *Chips* de papas con ajo y albahaca.
- *Chips* de papas con merkén.
- Mix de papas, camotes, zanahorias y betarragas.
- Mix de papas, camotes y zanahorias.
- Mix de camotes y betarragas.
- Mix de manzanas rojas y manzanas verdes.

COMERCIALIZACIÓN Y COMPETENCIA

Nutrisco Chile vende todos los productos que desarrolla esta unidad de negocio bajo la marca Flip.

Los principales competidores del segmento son empresas que se dedican a la producción y comercialización de *snacks*.





Plataformas comerciales

LLEVAMOS NUESTRA
HISTORIA A SU MESA, EN CHILE,
ESTADOS UNIDOS Y EUROPA.

Chile



En esta plataforma comercial nos dedicamos a la comercialización y venta de productos destinados al consumo humano y mascotas, representación de marcas y distribución de los productos de nuestras distintas unidades de negocio en Chile.

CLIENTES

7.211

DE LOS CUALES DOS REPRESENTAN EN FORMA INDIVIDUAL MÁS DE 10% DEL TOTAL DE LAS VENTAS EFECTUADAS EN EL PERIODO. DE FORMA DIRECTA E INDIRECTA LLEGAMOS

A MÁS DE

100 mil

PUNTOS DE VENTA EN CHILE

Todas las consultas y solicitudes de nuestros clientes se canalizan a través de correo electrónico, WhatsApp, teléfono, redes sociales y página web. Durante el año se recibieron y atendieron 766 reclamos.



COMERCIALIZACIÓN Y COMPETENCIA

Las marcas que utiliza para comercializar sus productos son San José, Fisherman, Colorado, Bou, Cook Green, Gentil, Ox, Apache, Hormel, MegaMex, Flip, Segafredo, Nature Valley, Häagen-Dazs, Old el Paso, Fiber One y Betty Crocker.

Sus principales competidores son empresas que elaboran, distribuyen y comercializan alimentos, de marcas nacionales y globales.

CAPACIDAD DE ALMACENAJE

25.000 m²

DE BODEGAS. INCLUYE 7.500 M² DE CONGELADO Y 2.500 M² DE REFRIGERADOS.



Nutrisco fue reconocido por su cliente KFC como el mejor proveedor del año 2024, destacando su excelencia, calidad y compromiso.

Estados Unidos



Nuestro objetivo es proporcionar a los clientes minoristas y de servicios de alimentos de Norteamérica frutas congeladas y mariscos de alta calidad de nuestras operaciones en Chile y en todo el mundo.

En 2024 abrimos la oficina de Estados Unidos con tres objetivos: el primero es aumentar y mejorar el servicio a nuestros clientes nortamericanos a través de una oficina local, lo que nos permitirá incrementar nuestras ventas en ese mercado y profundizar en el entendimiento de los distintos canales.

El segundo objetivo es desarrollar y buscar oportunidades industriales. Queremos que nuestro segundo país en términos operacionales y comerciales sea Estados Unidos.

LiveMore es un ejemplo de nuestro interés de potenciar el conocimiento del mercado y los consumidores al ser una marca B2C controlada por nuestra compañía.

Finalmente, a través de nuestra presencia en Norteamérica podremos buscar empresas que nos complementen para servir mejor a nuestros clientes.

EN 2024, NUTRISCO NORTH AMERICA LOGRÓ
INGRESOS CONTABLES POR

US\$ **9,6** millones

COMERCIALIZACIÓN Y COMPETENCIA

La marca que utiliza para comercializar sus productos es LiveMore.

Nutrisco North América es responsable de apoyar nuestra operación comercial en el mercado norteamericano, que en 2024 totalizó ventas por más de US\$80 millones, a través de marcas como LiveMore que llega al consumidor final y marcas de terceros que comercializan nuestros productos del mar.

Sus principales competidores son empresas que elaboran, distribuyen y comercializan alimentos a base de frutas.



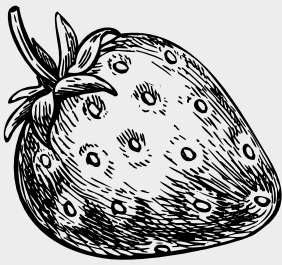
Europa



Durante al año también creamos Nutrisco Europe. El objetivo de esta nueva oficina comercial, ubicada en Vigo (España), es impulsar la comercialización de todos nuestros productos en Europa y Asia, especialmente bacalao y centolla.

De esta forma continuamos entregando alimentos de alto valor nutritivo a más personas en el mundo.

4. Personas



EN NUTRISCO **ESTAMOS COMPROMETIDOS CON EL BIENESTAR DE NUESTROS TRABAJADORES.** A TRAVÉS DE UNA SERIE DE INICIATIVAS Y ACCIONES QUEREMOS ASEGURAR QUE ELLOS PUEDAN **COMPATIBILIZAR SU VIDA PERSONAL CON LA PROFESIONAL Y ENTREGARLES OPORTUNIDADES PARA CRECER.**

En 2024, con la redefinición del modelo operativo, creamos la Gerencia Corporativa de Personas y SST (Salud y Seguridad en el Trabajo), que es responsable tanto de la gestión de personas, durante todo el ciclo de vida laboral, como del bienestar, desarrollo y seguridad de nuestros colaboradores. A través de un plan estratégico, esta área busca equilibrar los objetivos organizacionales con los resultados del negocio, además de potenciar el talento y brindar oportunidades reales de desarrollo a quienes forman parte de la empresa.

También tenemos como gran desafío impulsar la co-construcción de una única cultura Nutrisco y de definir, junto a todos nuestros colaboradores, los valores corporativos, sello identitario del quehacer

organizacional, una pieza clave para la empresa que estamos formando y para el logro de objetivos y metas futuras.

Para ello, en 2024 realizamos una jornada con el equipo directivo, en La Leonera, y un encuentro con ejecutivos en Santa Cruz. Ambas instancias tuvieron como propósito fortalecer la colaboración entre los equipos directivos, generando espacios de conocimiento, confianza y alineación estratégica. De igual forma, y con el objetivo de ir cimentando una cultura colaborativa, compartir experiencias y buenas prácticas se desarrollaron encuentros con equipos de las Gerencias Corporativas de Supply Chain, Comercial y Marketing, TI, Personas y SST, entre otras.



Para finalizar el año, en Coquimbo, Santiago, Romeral, Coronel y Aysén realizamos una serie de almuerzos de cierre con las distintas unidades de negocio, instancias que fueron clave para fortalecer lazos. Estos encuentros contaron con la participación de varios gerentes corporativos y de nuestro gerente general, Rigoberto Rojo.

Además, continuamos trabajando para avanzar hacia una cultura cada vez más inclusiva y equitativa, que busque prevenir cualquier forma de discriminación, fomentando el diálogo participativo y capacitando a los equipos como gestores de diversidad e inclusión.

De igual forma, y anticipándonos a la entrada en vigencia de la Ley Karin, en agosto nos comprometimos con la nueva normativa y aprovechamos el cambio legal como una oportunidad para potenciar la sana convivencia, mejorar nuestro entorno laboral y promover los ambientes respetuosos, libres de violencia, acoso, malas prácticas para contar siempre con espacios donde cada uno pueda dar lo mejor, se sienta valorado y protegido, para propiciar un trabajo más colaborativo.

Lo anterior nos permitió enfrentar los desafíos de la ley y llevar a cabo una serie de acciones relacionadas con su difusión e implementación.

A través de las campañas “Nos Tratamos Bien” y “Nos Tratamos con Respeto”, que estuvieron activas durante el segundo semestre del año, dimos a conocer las conductas no permitidas y reforzamos el buen trato. Además, incorporamos programas de capacitación, dirigidos a toda la organización, en los que brindamos información pertinente respecto de la erradicación de la violencia y del acoso. También realizamos diálogos con los colaboradores para explicar los alcances y beneficios de la ley, elaboramos manuales de buen trato y protocolos preventivos, que desarrollamos en conjunto con nuestros líderes sindicales. Las actividades, que también se extendieron a las operaciones en regiones, incluyeron la implementación de canales de denuncias seguros, y la preparación y certificación de 25 investigadores, que fueron instruidos para llevar a cabo los procesos de manera confidencial y diligente. Por otra parte, modificamos los procedimientos de inducción y actualizamos los Reglamentos Internos de Higiene y Seguridad para alinearlos con los requerimientos de la norma en materia de acoso y violencia.



Diversidad, equidad e inclusión



2.213

PERSONAS

DOTACIÓN POR CARGO Y GÉNERO

A diciembre de 2024, los trabajadores de Nutrisco totalizaron **2.213 personas, de las cuales el 55% son hombres y el 45% mujeres.**

Categoría de cargo	Hombre	Mujer	TOTAL
Alta Gerencia	11	3	14
Gerencia	38	12	50
Jefatura	100	56	156
Otros profesionales	192	86	278
Otros técnicos	141	47	188
Operario	605	696	1.301
Fuerza de venta	53	15	68
Administrativo	70	76	146
Auxiliar	6	6	12
TOTAL	1.216	997	2.213













DOTACIÓN POR NACIONALIDAD, GÉNERO Y CARGO

En Nutrisco trabajan 101 personas extranjeras, lo que representa **un 4,6% de la dotación total**.

	Chilena		Colombiana		Brasileña		Argentina		Peruana		Estadounidense		Ecuatoriana		Venezolana		Haitiana		Otras nacionalidades			
																						
Alta Gerencia	11	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Gerencia	37	10	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0		
Jefatura	100	56	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Otros profesionales	184	74	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2	2	6	8	0	0	0	0		
Otros técnicos	139	43	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	3	1	0	0	0		
Operario	569	674	10	5	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	12	14	13	0	0	1		
Fuerza de venta	52	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0		
Administrativo	66	70	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	4	4	0	0	0	0		
Auxiliar	6	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
TOTAL	1.164	948	10	7	0	1	1	3	1	3	0	1	2	2	23	31	14	0	1	1		
TOTAL	2.112		17		1		4		4		1		4		54		14		2			
TOTAL DOTACIÓN																					2.213	

DOTACIÓN POR RANGO DE EDAD, CATEGORÍA DE CARGO Y GÉNERO

El grupo etario más numeroso en Nutrisco es el de personas entre **30 y 40 años, con 653 trabajadores, que equivalen al 30% de la dotación.**

	Menos de 30 años		Entre 30 y 40		Entre 41 y 50		Entre 51 y 60		Entre 61 y 70		Más de 70 años	
												
Alta Gerencia	0	0	1	0	5	1	4	2	1	0	0	0
Gerencia	2	0	9	3	14	8	12	1	1	0	0	0
Jefatura	4	3	30	26	25	19	27	8	12	0	2	0
Otros profesionales	23	23	65	46	35	11	42	6	27	0	0	0
Otros técnicos	16	14	40	15	30	14	32	3	23	1	0	0
Operario	135	102	148	199	128	159	109	163	83	69	2	4
Fuerza de venta	6	1	11	6	20	8	13	0	3	0	0	0
Administrativo	14	17	22	31	12	17	14	7	8	4	0	0
Auxiliar	0	1	0	1	0	1	3	2	3	1	0	0
TOTAL	200	161	326	327	269	238	256	192	161	75	4	4
TOTAL	361		653		507		448		236		8	
TOTAL DOTACIÓN 2.213												

DOTACIÓN POR ANTIGÜEDAD LABORAL, CATEGORÍA DE CARGO Y GÉNERO





























































































El rango de antigüedad laboral más numeroso es el que corresponde a **menos de tres años, con 1.511 trabajadores, que equivalen al 68% de la dotación**. Es importante considerar que por la naturaleza del negocio pesquero y agrícola hay una gran cantidad de trabajadores de temporada, lo que aumenta el número en este rango.

	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	
										
Alta Gerencia	6	3	1	0	1	0	0	0	3	0
Gerencia	15	5	7	5	6	0	4	1	6	1
Jefatura	34	24	32	23	6	2	4	2	24	5
Otros profesionales	86	59	36	22	12	3	10	1	48	1
Otros técnicos	54	31	33	8	3	2	12	2	39	4
Operario	425	629	63	44	4	2	25	8	88	13
Fuerza de venta	44	12	7	2	1	1	0	0	1	0
Administrativo	35	41	13	19	4	5	5	3	13	8
Auxiliar	2	6	0	0	0	0	1	0	3	0
TOTAL	701	810	192	123	37	15	61	17	225	32
TOTAL	1.511		315		52		78		257	
TOTAL DOTACIÓN					2.213					

NÚMERO DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

En Nutrisco trabajan 24 personas con discapacidad, lo que corresponde al 1,2% de la dotación, de acuerdo con la base de cálculo contemplada en la ley, es decir, empresas que tienen más de 100 colaboradores.

Nota: El total de trabajadores considerados para el cálculo son 2.026 y excluye a FiordosSur y Flip.

	Hombre						Mujer						TOTAL			
Alta Gerencia						0						0	0			
Gerencia						1						0	1			
Jefatura						1						1	2			
Otros profesionales						3						0	3			
Otros técnicos						5						1	6			
Operario						3						0	7			
Fuerza de venta						0						0	0			
Administrativo						2						3	5			
Auxiliar						0						0	0			
Total Hombres							15	Total Mujeres							9	24



PERMISO POSNATAL

Número de personas que se acogieron al permiso posnatal y promedio de días que utilizaron durante el año, legal y extralegal.

	Hombre	Promedio de días	Mujer	Promedio de días
Jefatura	0	0	1	70
Otros profesionales	0	0	4	74
Otros técnicos	0	0	3	70
Operario	2	5	19	61
Fuerza de venta	0	0	2	73
Administrativo	0	0	4	41
Total	2	5	33	62

Nota: En los cargos de Alta Gerencia, Gerencia y Auxiliar no hubo trabajadores que necesitaran hacer uso del permiso posnatal.



FORMALIDAD LABORAL

	NUTRISCO SA			ORIZON			FIORDOSUR			NUTRISCO Chile			VALLE FRÍO			FLIP			NUTRISCO NORTH AMERICA			TOTAL		
			TOTAL			TOTAL			TOTAL			TOTAL			TOTAL			TOTAL			TOTAL			TOTAL
Dotación con contrato a plazo indefinido	84	53	137	457	92	549	58	70	128	94	57	151	65	71	136	10	2	12	4	1	5	772	346	1.118
Dotación con contrato a plazo fijo	2	1	3	303	429	732	25	17	42	0	3	3	55	59	114	0	0	0	0	0	0	385	509	894
Dotación con contrato por obra o faena	0	0	0	11	2	13	0	0	0	0	0	0	48	140	188	0	0	0	0	0	0	59	142	201
Personas que prestan servicios a honorarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	86	54	140	771	523	1.294	83	87	170	94	60	154	168	270	438	10	2	12	4	1	5	1.216	997	2.213
TOTAL DOTACIÓN	140			1.294			170			154			438			12			5			2.213		

BRECHA SALARIAL

Diferencia entre hombres y mujeres empleados.

	(%)
Media brecha salarial	91%
Mediana brecha salarial	92%

MEDIA Y MEDIANA DE BRECHA SALARIAL

	% Media	% Mediana
Alta Gerencia / Gerencia*	NA	NA
Jefatura	91%	91%
Otros profesionales	77%	75%
Otros técnicos	104%	125%
Operarios	97%	92%
Fuerza de venta	80%	90%
Administrativos	91%	80%
Auxiliar	103%	109%
Total	91%	92%

* Alta Gerencia y Gerencia no se informa por razones estratégicas.



LIBERTAD DE ASOCIACIÓN

531

COLABORADORES SINDICALIZADOS.
(450 HOMBRES + 81 MUJERES)

50,4%

DOTACIÓN
SE EXCLUYE A ALTA GERENCIA Y GERENCIA.

En Nutrisco tenemos cinco sindicatos, más dos convenios colectivos.

Durante el año tuvimos una negociación colectiva con el Sindicato de Tripulantes de Orizon, con quienes llegamos a un acuerdo exitoso el 26 de agosto de 2024.

Desarrollo y atracción de talentos

Como parte de nuestro plan de capacitación continua, que busca potenciar las habilidades, entender motivaciones y crear un ambiente donde se fomente el crecimiento del equipo, durante el año realizamos diversas instancias y jornadas de entrenamiento, donde colaboradores de las diferentes unidades de negocio adquirieron herramientas y conocimientos en las áreas de su interés y en materias relacionadas con su ámbito laboral. Es así como se realizaron capacitaciones y cursos en rescate de incendios, inteligencia artificial, gestión de alérgenos e inocuidad de alimentos, modelo de prevención del delito, entre otros.

En un escenario de constante cambio, es fundamental contar con liderazgos capaces de gestionar los desafíos del negocio y generar un impacto positivo en la vida de las personas. Con base en lo anterior y para potenciar el rol de jefes de turno y supervisores, desarrollamos el programa “Líder Operativo”, que permitió a los 32 trabajadores que participaron en la iniciativa adquirir habilidades de liderazgo, dirección, supervisión y gestión de personas. En el programa se abordaron temáticas como: manejo de BUK, nuestra plataforma de gestión de personas; control del tiempo y conceptos de legislación laboral, entre otros.

Además, en el área de servicios logísticos cerramos el primer ciclo e iniciamos el segundo de un programa de liderazgo, en el que participaron 20 jefaturas, tanto nuevas en el rol como con experiencia previa. El principal objetivo fue desarrollar y fortalecer prácticas para lograr resultados efectivos y eficientes, alineándose con nuestros valores. También, buscamos potenciar la agilidad en la capacidad de respuesta, la toma de decisiones y la adaptación a distintos escenarios, junto con el adecuado manejo del desarrollo y la motivación del equipo.

INVERSIÓN EN PROGRAMAS
DE CAPACITACIÓN

MUS\$ 191

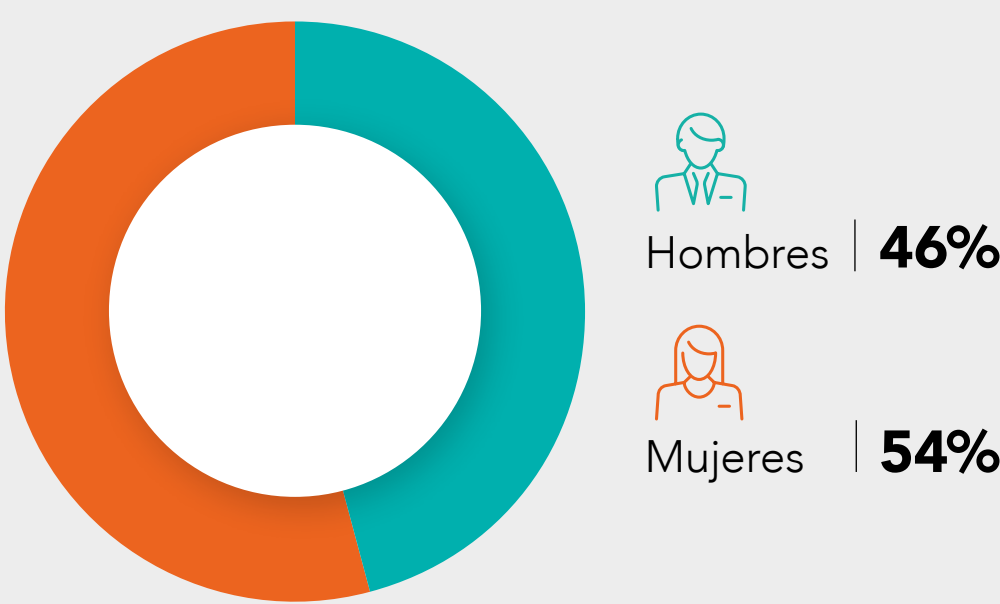
CANTIDAD DE TRABAJADORES CAPACITADOS POR CARGO

	Hombres	Mujeres	TOTAL
Alta Gerencia	4	1	5
Gerencia	19	7	26
Jefatura	68	25	93
Otros profesionales	136	76	212
Otros técnicos	160	43	203
Operario	374	345	719
Fuerza de venta	45	10	55
Administrativo	37	51	88
Auxiliar	1	5	6
TOTAL	844	563	1.407

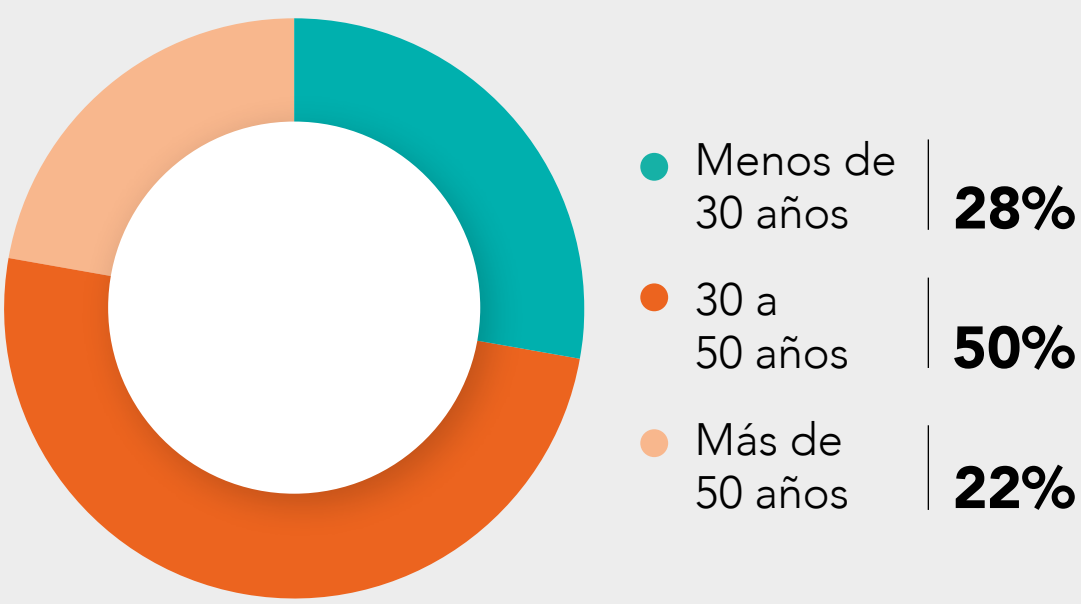
HORAS TOTALES DE CAPACITACIÓN POR CARGO

	Hombres	Mujeres	TOTAL
Alta Gerencia	6	14	20
Gerencia	240	94	334
Jefatura	3.358	721	4.079
Otros profesionales	5.814	5.019	10.833
Otros técnicos	3.602	1.765	5.367
Operario	16.562	6.546	23.108
Fuerza de venta	578	904	1.482
Administrativo	1.104	1.994	3.098
Auxiliar	1	14	15
TOTAL	31.265	17.071	48.336

CONTRATACIONES POR GÉNERO



CONTRATACIONES POR EDAD



CONTRATACIONES POR NACIONALIDAD

	2024
Chilena	3.009
Venezolana	53
Colombiana	18
Haitiana	17
Ecuatoriana	3
Otras	11
Total	3.111



TASA DE ROTACIÓN

27,6%

EN TODAS NUESTRAS UNIDADES DE NEGOCIO.
Se excluyen trabajadores temporales de FiordoSur, Orizon y Valle Frío.

CONTRATACIÓN DE GERENTES

En 2024 se realizaron 15 contrataciones en cargos de gerencia, de los cuales 7 corresponden al estamento senior y los 8 a los otros estamentos gerenciales.

Salud y seguridad laboral

En Nutrisco estamos comprometidos con la salud y seguridad integral de nuestros trabajadores, la que abarca tanto la integridad física como sicológica. Nuestra meta es ofrecer espacios protegidos para todos.

En 2024 no registramos fatalidades por accidente laboral tanto en nuestros colaboradores como en contratistas.

Nuestros lineamientos en seguridad laboral

Contamos con una serie de lineamientos claros para cada tarea que se desarrolla en las instalaciones, ya sean productivas o administrativas:

- Respeto ineludible con la legislación vigente.
- Eliminación de los peligros y reducción de riesgos para la Seguridad y Salud en el Trabajo. Controles para la mejora continua.
- Participación y compromiso.
- Liderazgo visible y permanente de las líneas jerárquicas.
- Evaluar y mejorar.
- Educar y promover buenas prácticas.

ÍNDICE DE SEGURIDAD

Resultados de los dos principales indicadores en materia de seguridad que monitoreamos en Nutrisco.

2024

Empresa	N° trabajadores	N° horas trabajadas	N° días perdidos por accidentes laborales	N° incidentes laborales con tiempo perdido	I. Frecuencia	I. Gravedad
Valle Frío	438	813.285	87	13	16,0	107,0
FiordoSur	170	410.260	440	17	41,4	1.072,5
Flip	12	0	0	0	0,0	0,0
Nutrisco Chile	154	391.563	27	1	2,6	69,0
Nutrisco S.A.	140	0	0	0	0,0	0,0
Orizon	1.294	2.619.953	882	20	7,6	336,6
Nutrisco North America	5	0	0	0	0,0	0,0
TOTAL	2.213	4.235.061	1.436	51	12,0	339,1

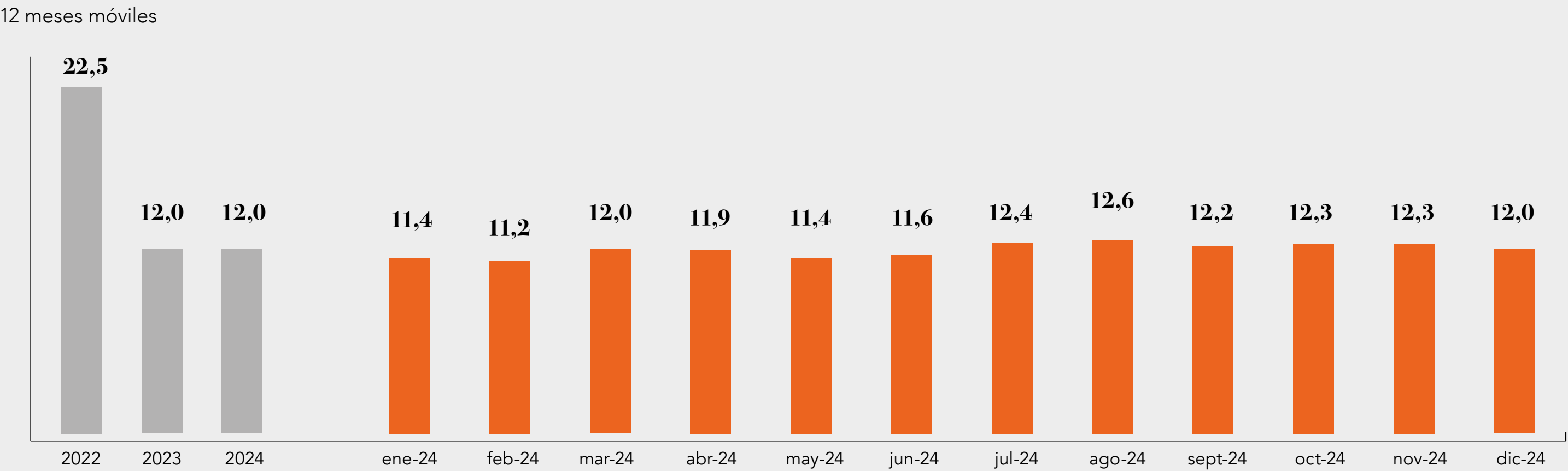
2023

Empresa	N° trabajadores	N° horas trabajadas	N° días perdidos por accidentes laborales	N° incidentes laborales con tiempo perdido	I. Frecuencia	I. Gravedad
Valle Frío	189	888.949	60	6	6,7	67,5
FiordoSur	143	396.230	379	17	42,9	956,5
Flip	15	0	0	0	0,0	0,0
Nutrisco Chile	177	359.562	0	0	0,0	0,0
Nutrisco S.A.	9	0	0	0	0,0	0,0
Orizon	1.288	2.518.378	613	27	10,7	243,4
Nutrisco North America	0	0	0	0	0,0	0,0
TOTAL	1.821	4.163.119	1.052	50	12,0	252,7

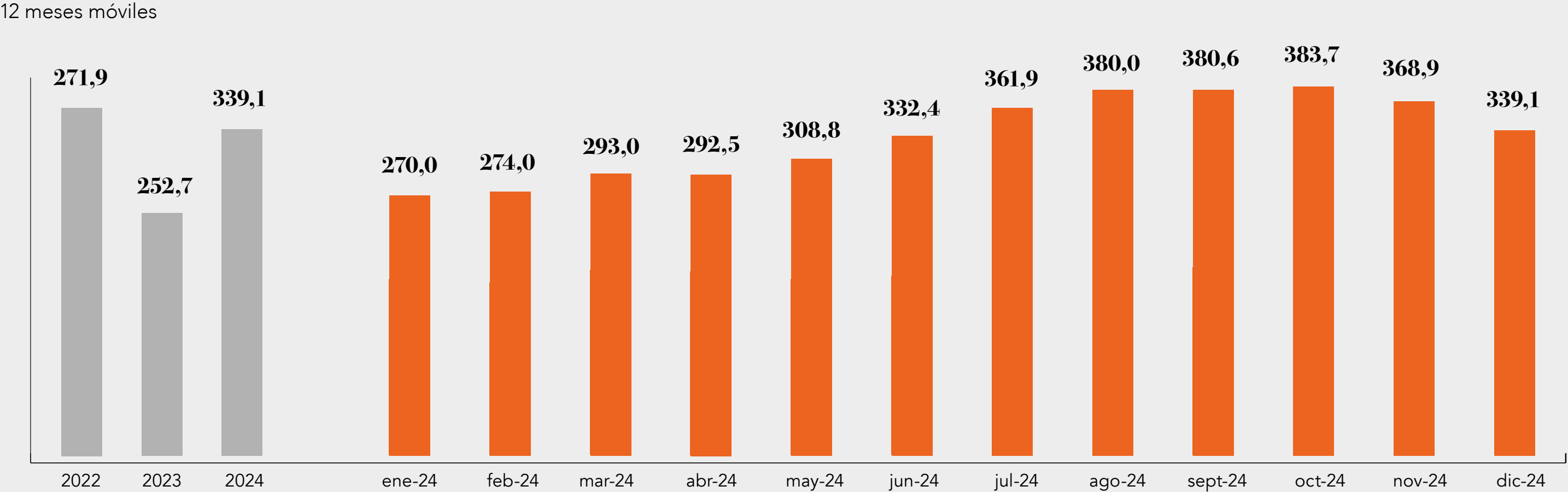
En Frecuencia, a nivel global tenemos el mismo resultado en los dos años, por la incorporación de FiordoSur, que presenta una alta tasa de accidentes con un elevado número de días perdidos.

El foco de nuestro trabajo en 2024 ha sido nivelar y estabilizar a las unidades de negocios, crear los Comités de Seguridad y Salud en el Trabajo, formar y capacitar a los Comités Paritarios, y asegurar un cumplimiento normativo en todas las unidades de negocio.

ÍNDICE FRECUENCIA



ÍNDICE GRAVEDAD



CAPACITACIÓN EN SALUD Y SEGURIDAD

Para mantener nuestra cultura de seguridad, en 2024 se dictaron 1.131 cursos, totalizando 45.136 horas de capacitación, donde se abordaron desde aspectos básicos de la seguridad hasta tópicos específicos para el desempeño en las plantas productivas, como manipulación de sustancias peligrosas, trabajo en altura, en espacios confinados, labores repetitivas y de exposición al ruido, entre otros. No solo buscamos disminuir la ocurrencia de accidentes, sino también prevenir enfermedades profesionales que puedan afectar a nuestros colaboradores.

	Empleados	Contratistas
Cantidad de cursos dictados sobre salud y seguridad	771	360
Horas totales de formación en salud y seguridad	41.829	3.307

PROGRAMAS DE SALUD Y SEGURIDAD

- Tenemos una matriz de riesgo en materia de salud y seguridad en el trabajo para todas nuestras operaciones.
- Contamos con auditorías de diagnóstico en las diferentes unidades de negocio para hacer frente a esos riesgos.
- Todas nuestras empresas cuentan con planes de emergencia.
- Periódicamente revisamos el cumplimiento del Decreto Supremo N° 594.
- Nuestro programa personalizado con foco en liderazgo visible incluye temáticas de inspección.
- Orizon cuenta con certificación del modelo PEC competitiva de la Mutual de Seguridad.
- Tenemos un procedimiento de gestión de incidentes.
- Cumplimos con el Decreto Supremo N° 40, artículo 21, que indica la obligación de informar los riesgos laborales, a través de inducciones y campañas de seguridad.
- Contamos con un Reglamento Interno de Orden y Seguridad, y un reglamento especial para empresas contratistas.

Promoción del bienestar

QUEREMOS QUE QUIENES FORMAN PARTE DE NUTRISCO SEAN **FELICES TANTO EN SU TRABAJO COMO EN SU VIDA PERSONAL**, Y QUE PUEDAN COMPATIBILIZAR AMBOS MUNDOS.

En abril, y en el marco de la entrada en vigencia de la Ley 21.561 (40 horas laborales), que reduce gradualmente la jornada laboral en cinco horas, realizamos la primera etapa de implementación de la ley, disminuyendo una hora de trabajo semanal.

Además, realizamos nuevamente la Semana del Bienestar. Esta actividad contó con un alto número de asistentes, quienes junto con conocer y reflexionar acerca de la importancia del autocuidado, el fomento a la vida saludable y el cómo la salud impacta directamente en su calidad de vida pudieron acceder en sus lugares de trabajo a exámenes preventivos, mamografías, chequeos oftalmológicos, operativos dentales y toma de presión, entre otros. También tuvieron la posibilidad de informarse en detalle sobre los beneficios y convenios que ofrecemos en Nutrisco.

Aporte a la comunidad

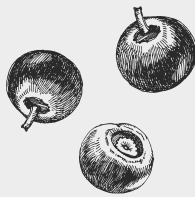
Generar un cambio positivo en la vida de las personas es parte de nuestro propósito, e implica comprometernos con nuestros clientes, colaboradores y con quienes forman parte de las comunidades en las que estamos insertos, especialmente en zonas de rezago y rurales.

Así, a través del “Programa Cause”, impulsado por la Unidad de Negocio Frutas y Vegetales, en conjunto con Inacap y la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), estudiantes de liceos técnico-profesionales de Curicó complementaron su formación académica con experiencias prácticas en las plantas productivas para tener un acercamiento temprano a la industria y a entornos reales de trabajo.

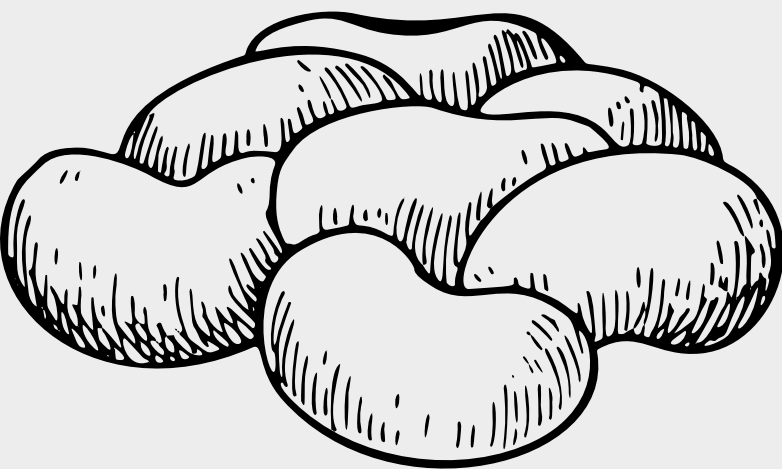
Creemos que iniciativas de este tipo, junto con vincular la educación con la industria de la alimentación, nos permiten impulsar la vocación formadora que tenemos como empresa y que buscamos fortalecer poniéndonos a disposición como centros de prácticas laborales para estudiantes que requieren completar esta etapa de su capacitación. Por nuestra parte, esta instancia nos permite conectarnos con talentos jóvenes para, eventualmente, integrarlos en nuestras operaciones.



5.



Sostenibilidad

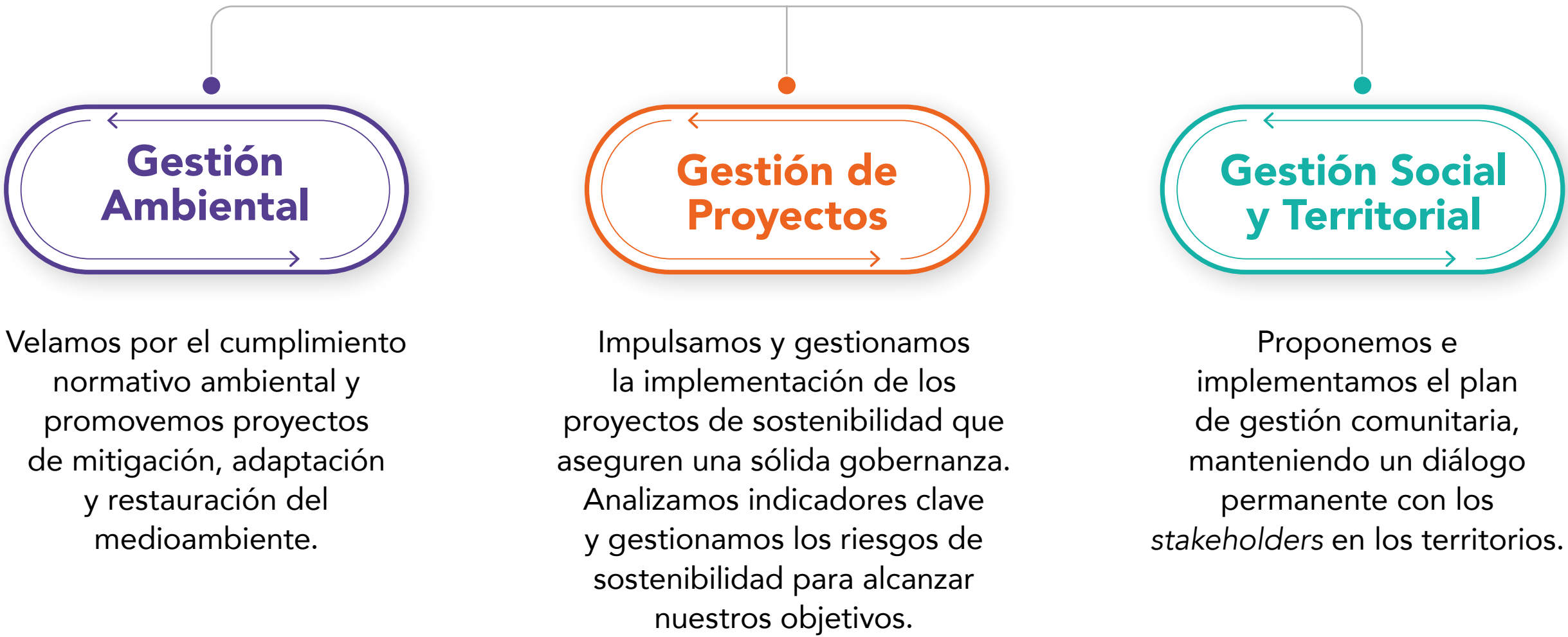


EN NUTRISCO **ESTAMOS COMPROMETIDOS CON LA GESTIÓN DE TRIPLE IMPACTO**, Y PARA ELLO BUSCAMOS GENERAR **VALOR SOCIAL, AMBIENTAL Y ECONÓMICO**.

Para impulsar las materias de sostenibilidad y garantizar que nuestras operaciones son responsables y beneficiosas tanto para la organización como para la comunidad y el medioambiente, durante el segundo semestre creamos la Gerencia Corporativa de Sostenibilidad.

A través de ella definimos y establecemos estándares para gestionar los impactos sociales y ambientales, y asegurar la implementación del modelo de sostenibilidad en todas las unidades de negocio, lo que se realiza bajo la siguiente estructura:

GERENCIA CORPORATIVA DE SOSTENIBILIDAD



Modelo de Sostenibilidad

Nuestro Modelo de Sostenibilidad se ha construido sobre tres pilares: *Better People*, *Better Planet* y *Better Life*.

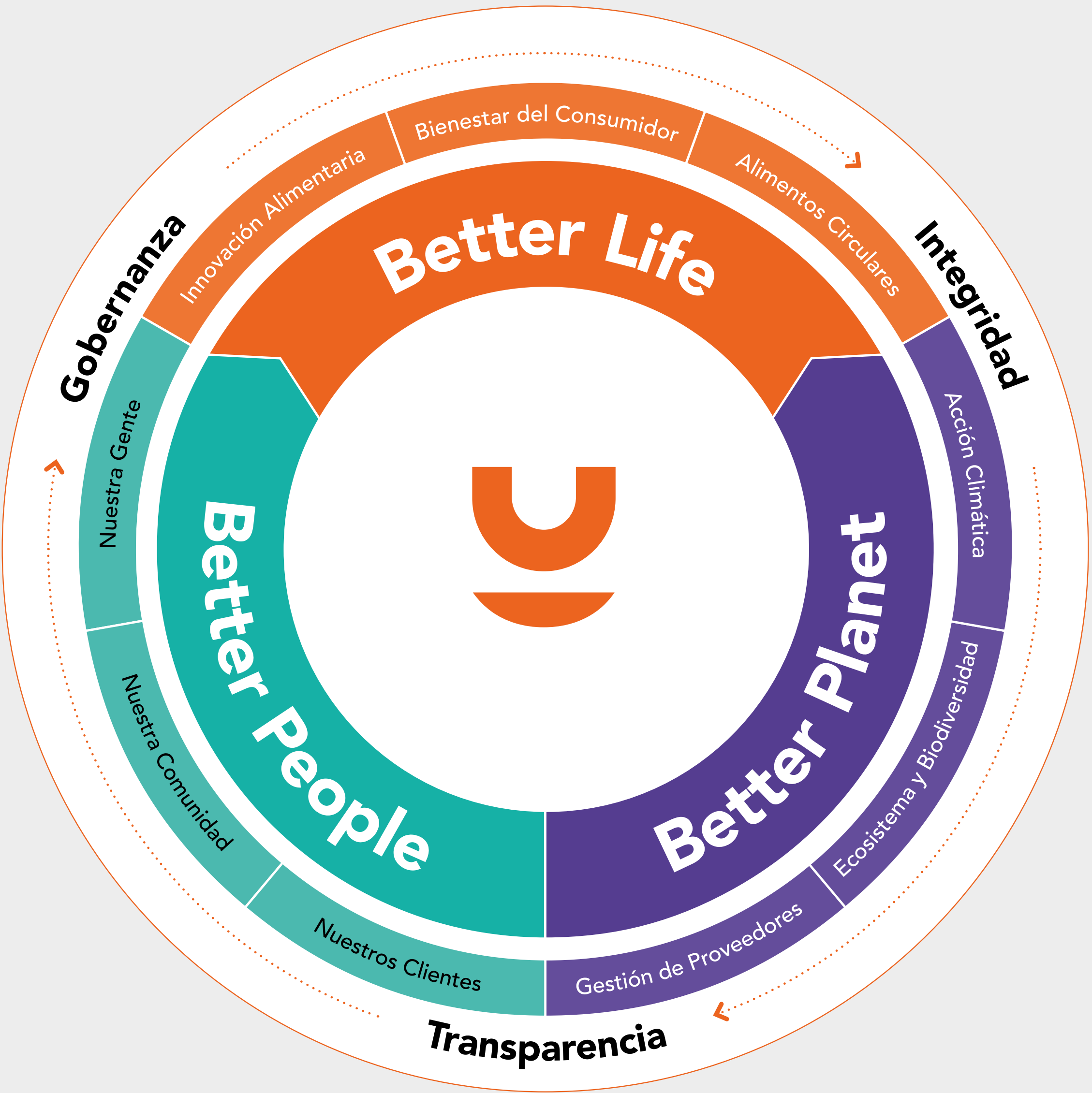
Creemos que la correcta gestión de los temas sociales y ambientales contribuyen a *Better Life*, el tercer pilar, que es el centro del negocio, y es ahí donde el propósito de Nutrisco toma vida y acción.

En **Better Planet** nos comprometemos a nutrir un futuro más sostenible. Trabajamos para reducir nuestras emisiones y proteger la biodiversidad, promoviendo prácticas regenerativas.

En **Better People** ponemos a las personas en el centro. Garantizamos el bienestar, la salud y la seguridad de nuestros equipos, empoderando a las comunidades locales con programas de desarrollo, nutrición y educación. Y a través de un conocimiento profundo de las necesidades de nuestros clientes y consumidores ofrecemos soluciones para su nutrición.

Con **Better Life** buscamos transformar la alimentación. Creamos productos innovadores y nutritivos, trabajamos para reducir el desperdicio de alimentos y fomentamos la economía circular.

En todo lo que hacemos nos rigen principios intransables de transparencia, integridad y responsabilidad que garantizan decisiones sostenibles para el futuro.



Análisis de doble materialidad

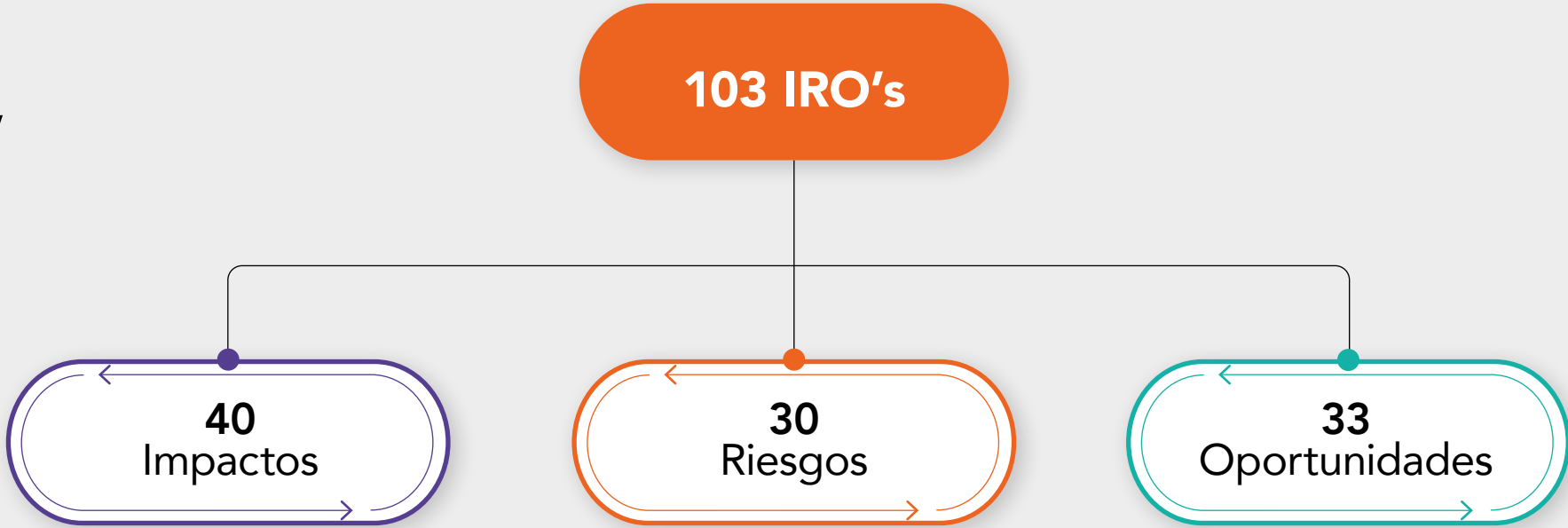
En línea con nuestro compromiso con la transparencia y la gestión responsable de la sostenibilidad, a fines de 2024 llevamos a cabo un análisis de doble materialidad basado en los estándares internacionales GRI, ESRS y SASB. Este proceso nos permitió identificar los impactos, riesgos y oportunidades (IROs) más relevantes para Nutrisco y sus unidades de negocio, considerando tanto la perspectiva del impacto de nuestras actividades en el entorno, como la influencia de los factores de sostenibilidad en nuestro desempeño financiero y estratégico.

El análisis se desarrolló en siete etapas y contó con la participación de áreas clave, como Sostenibilidad, Abastecimiento, Comercial, Innovación, Inocuidad y Calidad, Marketing y Recursos Humanos, para asegurar una visión integral y alineada con las prioridades del negocio. A partir de este ejercicio identificamos y evaluamos 138 IRO's, de los cuales 103 fueron priorizados según su gravedad y probabilidad. Luego estos se agruparon en 10 temas materiales definidos por el ESRS.

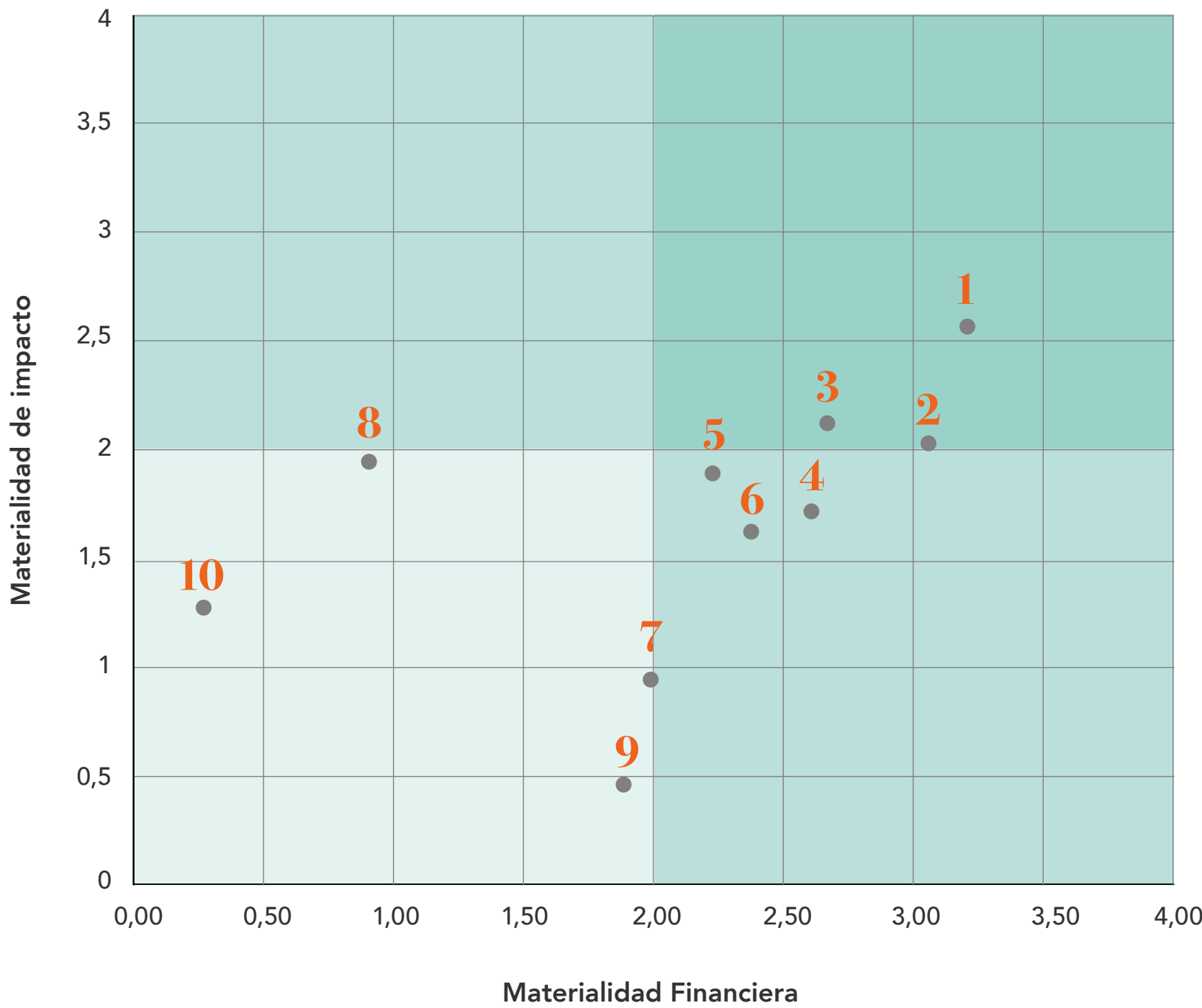
Los resultados de este análisis nos permiten priorizar nuestros esfuerzos en los temas más críticos, y asegurar que nuestra estrategia y toma de decisiones integren los aspectos ambientales, sociales y de gobernanza más relevantes para la empresa y sus grupos de interés. Este enfoque refuerza nuestra capacidad para anticipar tendencias, mitigar riesgos, reducir impactos negativos y potenciar impactos positivos, permitiéndonos gestionar de manera más efectiva nuestros recursos y generar valor sostenible a largo plazo.

EVALUACIÓN Y PRIORIZACIÓN

De los 138 impactos, riesgos y oportunidades identificados, se priorizaron 103 según su gravedad y probabilidad.



MATRIZ DE DOBLE MATERIALIDAD



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**

 - Factores de impacto directo sobre la pérdida de biodiversidad.
- 4. Cadena de valor y proveedores**

 - Sostenibilidad en la cadena de valor.
- 5. Consumidores y usuarios finales**

 - Etiquetado y marketing de productos.
 - Salud y nutrición.
 - Seguridad alimentaria.
- 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 alimentarios.
 - Contaminación del agua.
 - Contaminación del aire.
- 9. Fuerza laboral propia**

 - Condiciones laborales.
 - Igualdad de trato y oportunidades.
- 10. Derechos humanos**

 - Derechos económicos, sociales y culturales de las personas.

Contribución a los ODS

Nuestro Modelo de Sostenibilidad se alinea con la Agenda 2030 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para el Desarrollo Sostenible.

Con nuestras actividades contribuimos a nueve de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).





Desarrollamos alimentos nutritivos y promovemos una cadena de valor sostenible, garantizando seguridad, calidad e inclusión de pequeños productores.

- Convenio CeTA con Corfo para innovación alimentaria.
- Certificaciones de calidad e inocuidad.
- Apoyo a pequeños agricultores y pescadores.
- 26% de proveedores de fruta son pequeños productores.
- 90% de abastecimiento artesanal en FiordoSur y 70% en Orizon.
- Donación de alimentos a organizaciones sociales.



Optimizamos el uso del agua en nuestras operaciones, asegurando su eficiencia y promoviendo su reutilización para reducir el desperdicio. Implementamos tecnologías innovadoras y buenas prácticas que nos permiten minimizar el impacto en los ecosistemas.

- Recirculación de agua en Flip (-60% consumo).
- Tratamiento y reutilización de aguas residuales.
- Medición de huella hídrica en plantas clave (Romeral y Coronel).



Impulsamos el crecimiento económico sostenible a través de la innovación, el desarrollo de proveedores locales y la generación de empleo de calidad. Promovemos un entorno laboral seguro, equitativo y libre de discriminación.

- Premio Innovación Nutrisco y CeTA en Coronel.
- ClinBox para procesamiento de productos marinos en Caleta Lo Rojas.
- Código de ética y canal de denuncias.
- Programas de seguridad y bienestar laboral.



Promovemos la equidad e inclusión social, asegurando que todas las personas tengan igualdad de oportunidades dentro y fuera de nuestra empresa. A través de diversas iniciativas, buscamos reducir brechas y fortalecer el desarrollo de comunidades vulnerables.

- Código de ética con principios de inclusión y no discriminación.
- Programas comunitarios para el desarrollo local.
- Programas de formación para mujeres y niños.



Promovemos el uso eficiente de los recursos naturales y la reducción de residuos mediante estrategias de economía circular y gestión sostenible de materiales.

- Optimización del uso de materia prima en todas las unidades.
- Programa Cero Residuos (76% valorización) y APL flota (100% cumplimiento).
- Recuperación del 100% de envases en Flip con "Todos Reciclamos".
- Programas comunitarios de gestión de residuos (Recicla en tu escuela, limpieza de playas).



Implementamos medidas para reducir nuestra huella ambiental y fomentar la eficiencia energética en nuestras operaciones. Buscamos minimizar nuestras emisiones y promover un modelo productivo más sostenible.

- Hoja de ruta de sostenibilidad para reducción de emisiones y protección de biodiversidad.
- Abastecimiento de energía 100% renovable en Orizon.
- 100% grúas eléctricas en centros de distribución de Nutrisco.
- Campañas de sensibilización ambiental y formación interna.



Nos comprometemos con la conservación de los océanos, promoviendo prácticas de pesca responsable y garantizando la trazabilidad de los productos marinos. Trabajamos junto a pescadores artesanales y organizaciones certificadoras para asegurar la sostenibilidad de los recursos marinos.

- Certificaciones MSC, Friend of the Sea y Marine Trust.
- 100% del abastecimiento en Coquimbo proviene de pesca artesanal.
- 90% de abastecimiento artesanal en FiordoSur y 70% en Orizon.



Protegemos la biodiversidad y promovemos prácticas agrícolas sostenibles para reducir la degradación de los ecosistemas donde operamos. Trabajamos en conjunto con pequeños agricultores para fomentar la producción responsable y la conservación de suelos.

- Apoyo a pequeños agricultores.
- 26% de los proveedores de fruta son pequeños productores.
- Uso de la plataforma Gapcheck para monitoreo agrícola sostenible.



Impulsamos la sostenibilidad mediante alianzas estratégicas con organismos públicos y privados, participando en iniciativas de colaboración para el desarrollo sostenible. Nuestro compromiso es generar impacto a través del trabajo conjunto con distintos actores.

- Participación en Acción Empresas, Cámara de Comercio de Santiago y ABChile.
- Parte del Grupo de Acción Empresas, para la elaboración del Plan de Acción Empresarial para la Biodiversidad, presentado en la COP16 en Cali (trabajo en colaboración con el Ministerio de Medio Ambiente, Conservation International y Business for Nature).

Grupos de interés

EN NUTRISCO CREEMOS QUE EL DIÁLOGO Y EL **VÍNCULO PERMANENTE CON LAS PERSONAS Y ORGANIZACIONES** QUE FORMAN PARTE DE NUESTRO ENTORNO SON ESENCIALES. ESTAS RELACIONES, SUSTENTADAS EN LA **CONFIANZA Y LA TRANSPARENCIA**, SON LA BASE PARA **CRECER Y GENERAR VALOR COMPARTIDO**.

Desde que realizamos nuestra primera identificación de grupos de interés hemos trabajado activamente para mantener una conexión cercana y directa con ellos. Reconocemos la diversidad de intereses y necesidades de nuestros *stakeholders* internos y externos, y comprendemos su importancia para el desarrollo mutuo.

En línea con este compromiso, promovemos la participación de todos ellos, a través del trabajo colaborativo y de canales de comunicación efectivos. De esta manera, aseguramos que sus opiniones, inquietudes y sugerencias sean escuchadas y consideradas en nuestras decisiones.

Gestión	Grupo	Lineamiento	Canales de comunicación	Área responsable
Gestionar	Directores	Colaboración y transparencia. Compartir información estratégica y operativa clave para la toma de decisiones.	Informes ejecutivos Informes financieros Reuniones de Directorio	Gerencia General
	Trabajadores	Cuidado y desarrollo del talento: fomentar la comunicación abierta, la participación y el desarrollo profesional de los trabajadores. Entregar información sobre cambios organizacionales, políticas, beneficios y oportunidades de desarrollo.	Mailings / Boletines internos Canal de consultas y denuncias Intranet Encuestas Conversatorios Sitio web Memoria Integrada	Personas
	Proveedores	Relaciones comerciales justas y sostenibles: mantener una comunicación abierta, establecer acuerdos claros y cumplir con los términos del contrato.	Mailing Canal de denuncias Reuniones Ferias comerciales Sitio web Memoria Integrada	Abastecimiento
	Clientes	Satisfacción del cliente y calidad del producto/servicio: escuchar activamente las necesidades y preocupaciones de los clientes y brindar soluciones adecuadas.	Sitio web Servicio de atención al cliente Redes sociales Ferias comerciales Encuestas a clientes Reuniones Memoria Integrada	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.	Sitio web Mailings Canal de consultas y denuncias Intranet Memoria Integrada Reuniones establecidas	Personas
	Academia	Colaboración constructiva y relaciones mutuamente beneficiosas: crear alianzas para trabajar y crear valor en conjunto. Colaborar en iniciativas que beneficien a la sociedad.	Sitio web Redes sociales Reuniones	Asuntos Corporativos
Satisfacer	Comunidad	Responsabilidad corporativa y respeto por el entorno: involucrarse en iniciativas comunitarias, escuchar las preocupaciones locales y ser transparentes sobre el impacto de las operaciones de la empresa.	Sitio web Redes sociales Canal de consultas y denuncias Eventos comunitarios Reuniones periódicas Memoria Integrada	Sostenibilidad
	Medios	Transparencia y gestión proactiva de la reputación: establecer relaciones sólidas con los medios de comunicación, proporcionar información precisa y oportuna, y gestionar proactivamente la imagen y reputación de la empresa.	Comunicados de prensa Entrevistas con medios Ruedas de prensa Presencia en redes sociales Sitio web Memoria Integrada Reuniones	Asuntos Corporativos
Informar	Gremios	Colaboración constructiva y relaciones mutuamente beneficiosas: mantener un diálogo abierto y constructivo con los gremios. Colaborar en iniciativas que beneficien a la industria.	Sitio web Reuniones gremiales Mesas de trabajo Plataforma gremio Actividades gremiales Memoria Integrada	Asuntos Corporativos
	Emprendedores	Cooperación en temas de innovación, responsabilidad social y medioambiental. Colaboración en iniciativas que contribuyan al rol social de la organización.	Sitio web Convocatoria emprendimiento Mentorías	Asuntos Corporativos
Monitorear	ONGs	Cooperación en temas de innovación, responsabilidad social y medioambiental. Colaboración en iniciativas que contribuyan al rol social de la organización.	Reuniones Sitio web Redes sociales Informes de impacto Eventos y programas Memoria Integrada	Asuntos Corporativos y Sostenibilidad

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.

Para ello fomentamos un ciclo de vida sostenible y resiliente para las generaciones futuras. Trabajamos con agricultores y proveedores para promover prácticas regenerativas, que protejan y restauren los recursos naturales y la biodiversidad.

ACCIÓN CLIMÁTICA

En Nutrisco queremos reducir significativamente nuestras emisiones, mitigar y revertir nuestro impacto, y alcanzar cero emisiones netas. Para lograr este objetivo manejamos de manera responsable la energía, el agua, los residuos y el transporte.

Luego de cuatro años de desarrollo de un software para medir el consumo de materia prima, diésel, vapor, gas y energía eléctrica, en septiembre Orizon y FiordoSur comenzaron a capturar datos de consumo eléctrico. En 2025 seguiremos robusteciendo las mediciones y ampliando el alcance.

Por segundo año consecutivo obtuvimos el **Sello de Reducción de Huella de Carbono** organizacional 2023 para el complejo pesquero industrial de Coronel de Orizon. El sello lo otorgó el Programa Huella Chile del Ministerio del Medio Ambiente por el avance en la disminución:

13%

REDUCCIÓN ALCANCE 1, 2 Y 3
RESPECTO LB 2020

35%

REDUCCIÓN ALCANCE 1 Y 2
RESPECTO LB 2020

Ámbitos de acción:



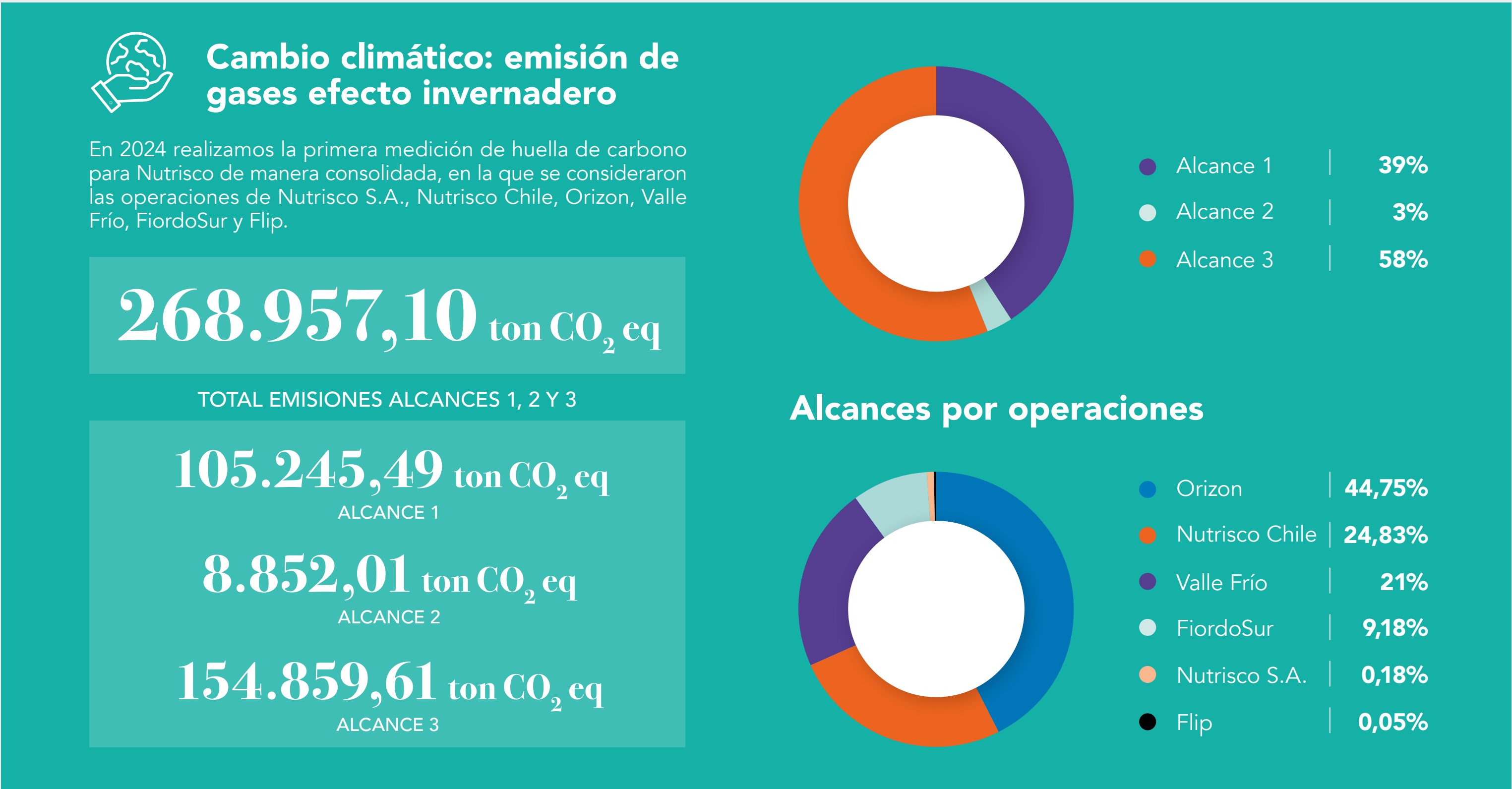
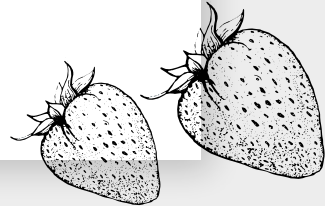
Impulsar la acción climática



Protección y regeneración de ecosistemas y biodiversidad



Trabajo colaborativo con proveedores



GESTIÓN ENERGÉTICA

Reconocemos la importancia de la eficiencia energética y la reducción de su consumo como parte integral de nuestro compromiso con el desarrollo sostenible.

Cabe destacar que todo el abastecimiento eléctrico de Orizon proviene de energías renovables, lo que marca un paso hacia la descarbonización de nuestras operaciones.

En Orizon, desde 2021 contamos con una Política Energética y un Sistema de Gestión de Energía (SGE) que guían nuestro camino hacia el uso responsable y eficiente de los recursos energéticos. En 2024 obtuvimos la certificación ISO 50.001, que reconoce nuestro constante esfuerzo por mejorar la eficiencia energética y reducir nuestro impacto ambiental.



100%

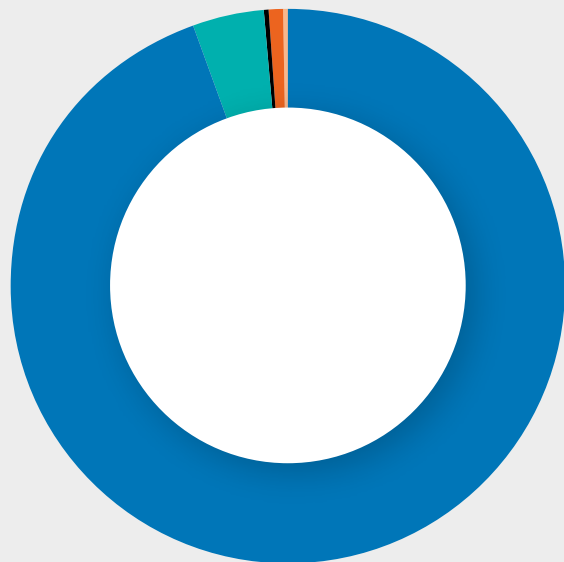
DE GRÚAS DEL CENTRO DE DISTRIBUCIÓN DE NUTRISCO SON ELÉCTRICAS



100%

ABASTECIMIENTO DE ENERGÍA ELÉCTRICA DE ORIZON PROVIENE DE ERNC

Consumo de energía



Productos del Mar	94,61%
Frutas y Vegetales	4,15%
Snacks	0,10%
Distribución	1,05%
Administración	0,02%



Gestión energética

1.127.386,3 GJ

CONSUMO TOTAL DE ENERGÍA

PRODUCTOS DEL MAR

1.066.569 GJ

FRUTAS Y VEGETALES

47.513,1 GJ

SNACKS

1.181,7 GJ

DISTRIBUCIÓN

11.877,4 GJ

ADMINISTRACIÓN

245,1 GJ





GESTIÓN DEL AGUA

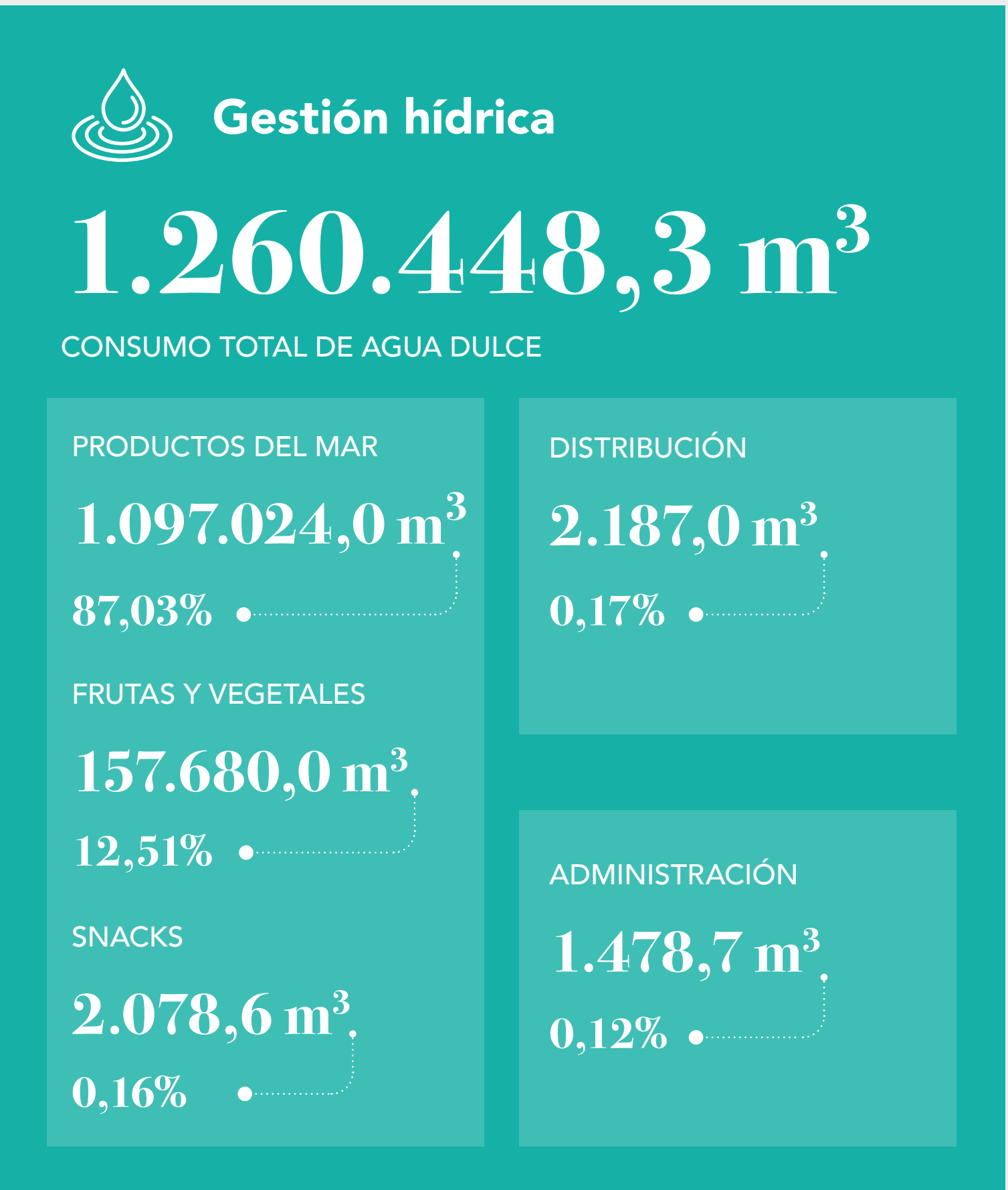
En un sector donde el agua es clave para la producción de alimentos, nuestro compromiso es implementar prácticas responsables que equilibren las necesidades operativas con el cuidado del medioambiente y las comunidades.

Comprendemos que el agua que extraen, consumen y vierten nuestras operaciones tienen un impacto directo en los ecosistemas y en las localidades, por eso realizamos una gestión hídrica integral, que va desde la medición de la huella hídrica y la optimización del recurso hasta el control de la calidad de nuestros vertidos.

En 2024 medimos la huella hídrica 2023 de las dos plantas más significativas de nuestro negocio: Coronel, de Orizon, y Romeral, de Valle Frío, lo que nos permitió identificar brechas y oportunidades de mejora en cada instalación.

En Flip, la planta incorpora un innovador sistema de recirculación de agua que permite reducir hasta en un 60% el consumo hídrico en comparación con tecnologías convencionales. Este sistema integrado optimiza el uso del recurso y mantiene la calidad del producto final.

En 2025 nos enfocaremos en establecer líneas base para conocer con precisión nuestro consumo y gestión del agua en todas las unidades de negocio. Esto nos permitirá desarrollar una estrategia orientada a mejorar la eficiencia, reducir nuestra huella hídrica y preservar la sostenibilidad de los recursos hídricos a largo plazo.



Estrés hídrico
Consumo total de agua dulce en zonas con estrés hídrico.

3,32%

ALTO

GESTIÓN DE RESIDUOS Y ECONOMÍA CIRCULAR

Sabemos que una adecuada gestión de residuos ayuda a proteger el medioambiente al reducir la cantidad de desechos que se depositan en vertederos. También contribuye a proteger la salud humana al minimizar la exposición a los riesgos relacionados con los residuos peligrosos.

Como parte de nuestro compromiso con la sostenibilidad, durante 2024 desarrollamos una serie de iniciativas que fortalecen la gestión de los residuos que generamos en nuestras operaciones de producción, con el objetivo de reducir la cantidad de desperdicios que se generan y recuperar los materiales que puedan ser aprovechados.

En este ámbito destaca el elevado cumplimiento del **Acuerdo de Producción Limpia** de la flota pesquera de Orizon, que al reducir el 76,1% de los residuos que se generaron a bordo de las embarcaciones, superó con creces la meta inicial establecida de disminución del 10% de los desechos.

También obtuvimos importantes resultados con el programa **Cero Basura a Relleno** que implementamos en las plantas de Orizon, para evitar la disposición de desechos a rellenos sanitarios.

ORIZON REDUJO

76,1%

DE RESIDUOS GENERADOS A BORDO DE EMBARCACIONES

ORIZON VALORIZÓ

76%

DE RESIDUOS NO PELIGROSOS OPERACIONALES



Residuos operacionales

10.767,37 ton

TOTAL RESIDUOS GENERADOS

PORCENTAJE RESIDUOS OPERACIONALES VALORIZADOS

PRODUCTOS DEL MAR

9.122,02 ton 67,43%

FRUTAS Y VEGETALES

1.417,49 ton 34,50%

SNACKS

35,95 ton 72,03%

ADMINISTRACIÓN

191,92 ton 68,01%

Reciclaje de redes de pesca

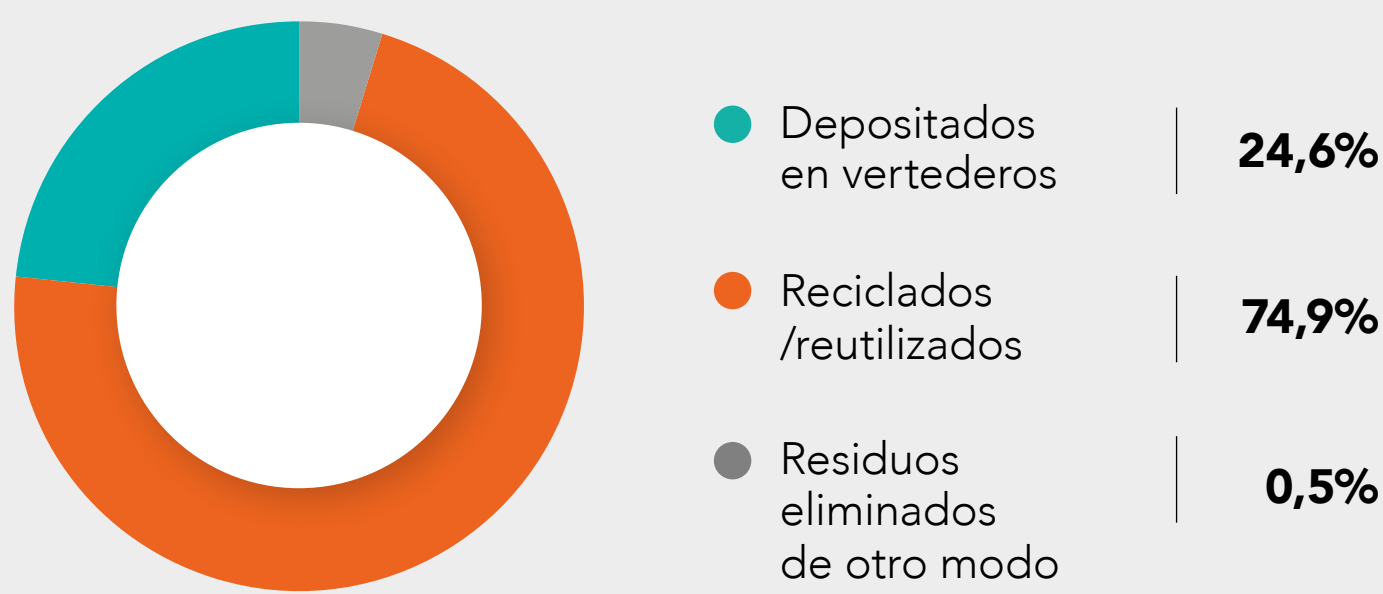
Redes con Bureo es un programa de reciclaje de redes de pesca desechadas para convertirlas en productos como patinetas, lentes de sol y juegos de mesa. Desde 2020 al cierre de diciembre de 2024 hemos reciclado 129,86 toneladas de redes con Bureo en Coronel y 0,84 toneladas en Coquimbo, dando un total de 130,7 toneladas de redes recicladas.



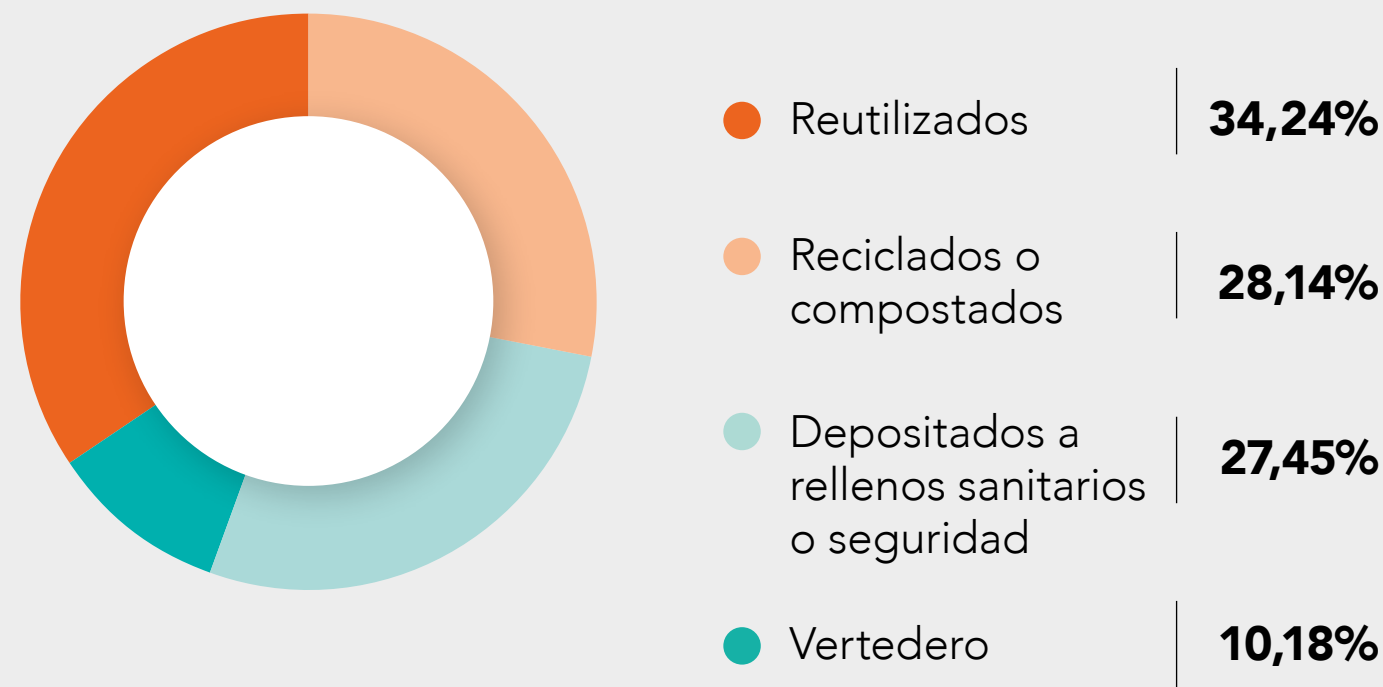
En 2025 estableceremos las líneas base para conocer los impactos relacionados con los residuos, identificar oportunidades de mejora y diseñar estrategias efectivas para minimizar su generación. Estas acciones buscan reducir la cantidad de residuos destinados a eliminación y fomentar la valorización, para promover una producción más responsable y alineada con los principios de economía circular.

Adicionalmente se generaron 10.254,6 toneladas de residuos no operacionales provenientes de proyectos puntuales del año

Residuos peligrosos por tipo de eliminación



Residuos no peligrosos por tipo de eliminación



Fomento a la cultura medioambiental

Para promover la gestión de residuos, durante el año realizamos una serie de actividades de reciclaje en Coronel y Coquimbo.

Entre ellas destaca el programa Recicla en tu Escuela, que desarrollamos en colegios de Coronel, y que nos permitió reciclar 7.395 toneladas, lo que representa un aumento del 33,16% en comparación con 2023.

También tuvimos importantes resultados con la actividad de limpieza de playas, que realizamos a través de un programa de voluntariado de Orizon, en conjunto con la comunidad y mediante el cual retiramos más de 1.500 kilos de desechos.

Realizamos, además, otras actividades, como el taller de reciclaje, las jornadas de reflexión sobre la protección de nuestro entorno en la planta en Coronel y en los centros de almacenamiento.



Jornada de reflexión por el Día del Mar.



Jornadas de capacitación para pescadores artesanales en Coronel y Coquimbo.

ECOSISTEMAS Y BIODIVERSIDAD

Nuestro compromiso con la regeneración de los recursos naturales se basa en el respeto y la protección de la biodiversidad y los ecosistemas. Reconocemos su importancia tanto para nuestras operaciones como para las comunidades.

En 2024 nuevamente obtuvimos la certificación **Friend of The Sea**, en Orizon, lo que reafirma nuestra preocupación por el cuidado de los océanos y la preservación de sus recursos. Además, junto a las pesquerías de jurel, anchoveta y sardinas en Chile, desde hace cinco años tenemos la certificación de responsabilidad pesquera Marin Trust.

Porque sabemos que la colaboración es clave para luchar contra el cambio climático y la pérdida de biodiversidad, somos parte del grupo de Acción Empresas que trabaja con el Ministerio de Medio Ambiente, Conservation International y Business for Nature, en la elaboración del Plan de Acción Empresarial en Biodiversidad, que se presentó en la COP de Biodiversidad de Cali.

CUMPLIMIENTO AMBIENTAL

En Nutrisco reafirmamos nuestro compromiso con el cumplimiento ambiental mediante una gestión integral y proactiva de nuestras obligaciones legales y compromisos ambientales relacionados con nuestras resoluciones de calificación ambiental y con los requisitos legales aplicables.

Para levantar las principales brechas en la gestión y reportabilidad ambiental, durante el año realizamos visitas a terreno en todas nuestras unidades de negocio. A partir de la información recolectada diseñamos planes de trabajo por temática, como por ejemplo emisiones, residuos, y Riles, donde definimos prioridades, responsables y fechas de compromiso.



EN 2024 PARTICIPAMOS EN LA **ELABORACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN EMPRESARIAL EN BIODIVERSIDAD**, QUE SE PRESENTÓ EN LA COP DE CALI.

Para garantizar el cumplimiento ambiental, contamos con un servicio especializado que identifica, evalúa y gestiona esos compromisos a través de una plataforma que permite realizar estimaciones basadas en evidencias concretas, asignando responsables específicos para asegurar un seguimiento adecuado.

Adicionalmente, cada vez que surge una nueva disposición legal en materia ambiental, somos notificados de manera oportuna. Si

esta norma es aplicable y obligatoria para nuestra organización, se incorpora de inmediato para proceder con su seguimiento y cumplimiento.

Gracias a este enfoque riguroso y transparente nos mantenemos siempre informados y alineados con las nuevas exigencias legales en materia ambiental.

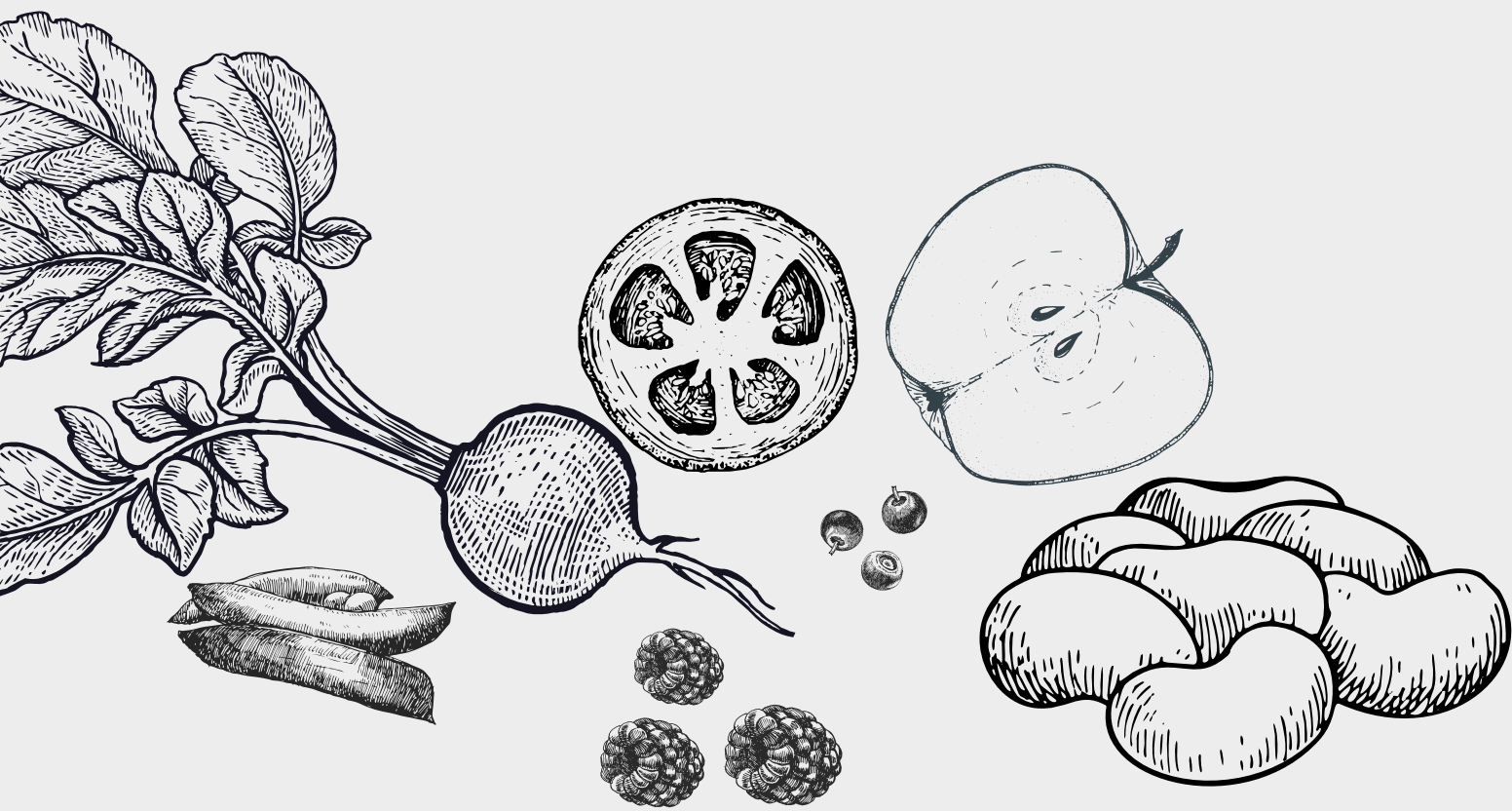
GESTIÓN DE PROVEEDORES

En 2024 se creó la Gerencia Corporativa de Abastecimiento, con el objetivo de centralizar y unificar la gestión de nuestros proveedores y obtener economías de escala en la compra de productos y servicios. Con excepción de las materias primas, cuya adquisición continuará en las unidades de negocio, el resto de las compras se realizará desde esta área. En una primera etapa se están estandarizando los procedimientos y las políticas de todas las unidades de negocios antes de implementar la centralización.

Trazabilidad de la cadena de suministro

Nuestro compromiso de entregar alimentos de excelente calidad que mejoren la vida de las personas nos exige seleccionar a los proveedores con rigurosidad para verificar que cumplan con los estándares de responsabilidad en aspectos laborales, sociales, éticos y ambientales.

No solo nos interesa que se comprometan con las exigencias establecidas en la normativa, sino que sean capaces de ir más allá, que generen condiciones dignas para sus trabajadores y que compartan nuestro respeto por el entorno, el medioambiente y las comunidades.



Orizon y Flip ya cuentan con Código de Conducta y procesos de evaluación de sus proveedores, mientras que Valle Frío tiene prácticas de desarrollo de proveedores locales.

En Orizon y en Valle Frío se realizaron jornadas de capacitación a proveedores para contribuir en la adquisición de las competencias que requieren nuestros servicios.

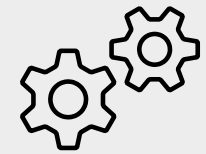
Además, a fines de 2024 formamos una mesa de trabajo de Abastecimiento Sostenible, integrada por las áreas de abastecimiento de bienes y servicios, materias primas, *trading* y sostenibilidad. Su objetivo es definir un plan de trabajo a corto, mediano y largo plazo para asegurar la sostenibilidad de la cadena de suministro.

Programa de Desarrollo de Proveedores de Corfo

Este programa busca fortalecer las capacidades de nuestros proveedores y promover un desarrollo sostenible en la cadena de valor.

En 2024 implementamos la primera etapa del proyecto, que corresponde al diagnóstico. A partir de los resultados que obtuvimos, preparamos las bases para la segunda etapa, enfocada en la implementación de mejoras, que se desarrollará en 2025.

Alcance del programa



13

EMPRESAS



323

TRABAJADORES

Pago a proveedores

Proveedores totales	Administración			Productos del Mar			Frutas y Vegetales			Snacks		
	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	195	330.976	61	20.831	100.583.501	1.798	8.041	38.463.227	584	99	155.826	45
Entre 31 y 60 días	170	644.573	54	6.480	51.521.147	894	2.375	14.991.861	297	265	291.124	54
Más de 60 días calendario	5	5.366	4	1.405	16.234.345	279	2.024	45.362.663	388	58	250.075	21

Abastecimiento responsable de materias primas

El plan de optimización de materias primas se basa en asegurar disponibilidad, eficiencia y calidad, lo que consolida una cadena de suministro sólida, sostenible y orientada a la excelencia.

Entendemos que el abastecimiento responsable es un trabajo que debemos realizar de la mano de nuestros *partners* estratégicos. Para

alcanzar los estándares deseados, los capacitamos y entregamos herramientas y conocimientos necesarios en estas materias.

Estas acciones serán clave para avanzar hacia una cadena de suministro más responsable y alineada con nuestras metas de sostenibilidad.



Better People

EL BIENESTAR DE NUESTROS TRABAJADORES, CLIENTES Y COMUNIDADES ESTÁ AL CENTRO DE TODO LO QUE HACEMOS. POR ELLO, PROPICIAMOS ESPACIOS DE **RESPECTO, CONFIANZA, INCLUSIÓN Y COLABORACIÓN**.

En el caso de nuestros colaboradores, nos aseguramos de que ellos tengan calidad de vida, buena salud, seguridad y oportunidades para crecer. Y en la sociedad impulsamos el crecimiento y bienestar de nuestras comunidades locales. Creemos que el desarrollo de mejores productos y una mejor educación alimentaria son clave para crear un mejor futuro.

NUESTRA GENTE

En 2024 realizamos diversas actividades que promueven una cultura de sostenibilidad en la compañía, como talleres, charlas, cursos, concursos y entrega de información relevante para la aplicación de estilos de vida más sostenibles, no solo al interior de la empresa, sino en la vida diaria.

Durante 2025 trabajaremos en un nuevo plan de formación y comunicación interno alineado al nuevo modelo de sostenibilidad, que promueva e integre el triple impacto en la toma de decisiones.

Los ámbitos de acción que se trabajan dentro de este pilar se orientan al cuidado y protección de:



Nuestra gente



Nuestra comunidad



Nuestros clientes

NUESTRAS COMUNIDADES

En Nutrisco creemos que el progreso de nuestra empresa se vincula con el bienestar de las comunidades que nos rodean.

Durante los últimos años hemos enfocado nuestras acciones con las comunidades en cuatro ejes clave:

- Desarrollo económico local.
- Mejora en la calidad de vida.
- Cuidado del medioambiente.
- Educación y formación.

Estos pilares nos han permitido trabajar de la mano de nuestros vecinos y proveedores estratégicos y generar un impacto positivo a través de proyectos concretos.

En 2024 realizamos un *workshop* con las distintas unidades de negocio. A partir de los diagnósticos y conocimientos de cada una de ellas se levantaron insumos clave para construir un Plan de Relacionamiento Comunitario transversal.



IMPACTO EN COMUNIDADES

BENEFICIARIOS DIRECTOS ESTIMADOS:
MÁS DE

6.000

PERSONAS,
INCLUYENDO COMUNIDADES,
ESTUDIANTES Y DEPORTISTAS

RECURSOS DISTRIBUIDOS EN
ALIMENTOS:

592

CAJAS DE CONSERVAS

CAPACITACIÓN Y EDUCACIÓN:
MÁS DE

200

ESTUDIANTES

IMPACTO AMBIENTAL:

1.500

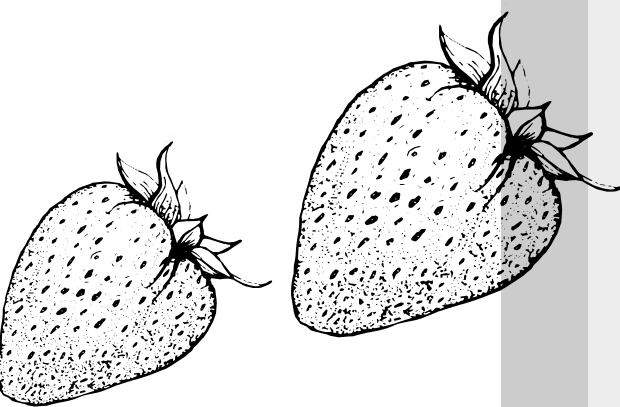
KILOS DE RESIDUOS
RETIRADOS DE PLAYAS

27

COLEGIOS INCLUIDOS EN
PROGRAMAS DE RECICLAJE

7.395

TON DE RESIDUOS
RECICLADOS EN COLEGIOS



INICIATIVAS CON COMUNIDADES LOCALES

A continuación, destacamos las principales acciones que realizamos durante 2024, con sus respectivos impactos y resultados clave. Estas iniciativas surgieron a partir de un levantamiento de necesidades de nuestras principales comunidades que se realizó con el apoyo de la academia.

Pilar	Iniciativa	Impacto
DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL	Planta comunitaria Sindicato Charqueadoras Lo Rojas Implementamos procesos productivos junto al sindicato de mujeres de Caleta Lo Rojas, generando sinergias con CeTA y Corfo.	<ul style="list-style-type: none">- Incremento del 50% en los ingresos del sindicato.- 150 mujeres y 40 personas involucradas.
	Apoyo a emprendedoras Punta Lavapié Junto a Desafío Levantemos Chile capacitamos a 30 mujeres emprendedoras que trabajan con carne de jaiba y que con los incendios de 2023 perdieron sus herramientas de trabajo.	<ul style="list-style-type: none">- Desarrollo de capacidades productivas y acceso a nuevos mercados.
	Jornadas de pesca artesanales Coronel y Coquimbo En el marco de la certificación Friend of the Sea (FOS) realizamos, junto a la Mutual de Seguridad y a Sernapesca, cinco jornadas de capacitación para pescadores artesanales.	<ul style="list-style-type: none">- Mejora en los conocimientos de pescadores artesanales.- Más de 500 pescadores artesanales participantes.
MEJORA EN LA CALIDAD DE VIDA	Banco de alimentos Donamos productos a comunidades e iniciamos capacitaciones en conservación alimentaria.	<ul style="list-style-type: none">- Durante el año contribuimos con un total de 7.200 tarros de jurel y 1.200 kilogramos de arroz.- 348 cajas donadas durante emergencias.
	Campaña 1+1 Apoyo a comunidades afectadas por los incendios en la Región de Valparaíso. Trabajadores y empresas colaboradoras juntaron dinero, provisiones, alimentos y útiles de aseo.	<ul style="list-style-type: none">- Orizon igualó la cantidad recaudada y duplicó el monto de la donación.
	Iluminación en Coronel Instalación de 60 luminarias en Coronel.	<ul style="list-style-type: none">- Mayor seguridad para 2.800 vecinos.
	Convenio con Club de Atletismo de Coronel Apoyo para implementación deportiva de atletas de alto rendimiento y escuelitas de atletismo en colegios de la comuna.	<ul style="list-style-type: none">- Apoyo al desarrollo de deportes en colegios de Coronel.
	Convenio con Club Deportivo de Ciclismo Coronel Apoyamos la Vuelta Ciclista de Coronel, como parte de nuestro compromiso con promover estilos de vida saludable.	<ul style="list-style-type: none">- Promoción de deportes en la comunidad de Coronel.

Pilar	Iniciativa	Impacto
CUIDADO DEL MEDIOAMBIENTE	Limpieza de playas Realizamos jornadas de limpieza en Coronel y Coquimbo con 120 trabajadores voluntarios.	- Recolección de más de 1.500 kilos de residuos.
	Programa de reciclaje escolar Instalamos 11 puntos limpios en colegios de Coronel, alcanzando el 100% de la meta de cobertura.	- 27 colegios de Coronel.
	Taller de reciclaje con Liceo Federico Schwager La iniciativa es parte del plan para la certificación del Acuerdo de Producción Limpia: "Manejo sustentable de residuos sólidos asimilables a domiciliarios en embarcaciones de pesca Industrial". Participó el seremi del Medio Ambiente.	- Aprendizaje de técnicas de reciclaje de papel, para estudiantes de 3° y 4° medio.
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	Un niño, nuestro compromiso Apadrinamos a jóvenes de colegios vulnerables de Talcahuano. Apoyo económico para sus gastos básicos durante su etapa escolar hasta el término de sus estudios superiores.	- En 2024 incorporamos un nuevo estudiante y renovamos el apadrinamiento de un alumno de enseñanza media.
	Programa "Conociendo el Mar de Chile" con Fundación Mar de Chile Realizamos una serie de actividades que estimulan el vínculo de los jóvenes de la región con el mar.	- Participaron más de 1.000 niños.
	Curso para cuidadores de adultos mayores Realizamos la capacitación junto a Inacap. Participaron 18 vecinos de Coronel.	- Mejora en empleabilidad y calidad de vida.
	Capacitación herramientas computacionales básicas para emprendedores Uso de herramientas prácticas para optimizar el uso de Internet y sistemas digitales, para fortalecer su actividad económica.	- Cinco vecinas de Coronel aprendieron a utilizar Internet y sistemas digitales.
	Programa Cause A través de una alianza con Inacap ofrecemos pasantías a estudiantes técnico-profesionales, en la Unidad de Negocio Frutas y Vegetales.	- Participaron más de 200 estudiantes en talleres y visitas.
	Programa Impulsa USS En Orizon, por segundo año consecutivo, alumnos tesistas de Ingeniería Civil Industrial e Ingeniería en Energía y Sustentabilidad Ambiental de la Universidad San Sebastián presentaron proyectos de desempeño productivo, eficiencia energética y abastecimiento.	- Durante tres meses nuestros expertos de distintas áreas acompañaron a los estudiantes en las propuestas de mejora.
	Preuniversitario Brotes del Maule Apoyamos la implementación del preuniversitario para preparar a estudiantes de la región en su camino a la educación superior, a través de la Unidad de Negocio Frutas y Vegetales.	- Participaron 54 estudiantes.

VOLUNTARIADO CORPORATIVO

El voluntariado corporativo es una de las expresiones más significativas de nuestra responsabilidad social y del 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 colaboradores convertirse en agentes de cambio, dedicando su tiempo, habilidades y conocimientos para contribuir al bienestar social y ambiental.

Celebraciones de fiestas navideñas

Como parte de nuestro compromiso con las comunidades, nos organizamos para entregar bolsas de dulces navideños que beneficiaron a más de 1.800 niños de las localidades cercanas a nuestras operaciones en Coronel y Coquimbo.

más de 10

VOLUNTARIOS PARTICIPARON

Voluntariado Belén Educa

Desde 2016 apoyamos al programa “Por una vida más sana” de la Fundación Belén Educa.

Juntos hemos realizado diferentes actividades, como por ejemplo:

- Corridas familiares.
- Caminatas.
- Copa Belén.

- “Vamos al Cerro”, actividad de senderismo para estudiantes de séptimo básico a cuarto medio de 12 colegios de Santiago, orientada a la formación de habilidades como trabajo en equipo, convivencia armónica con la naturaleza y actividades de liderazgo.

Colaboración con TECHO-Chile

- Participamos en la construcción de una vivienda en el campamento Los Changos, en Coquimbo.
- Colaboradores de Orizon, miembros de la comunidad y voluntarios de TECHO realizaron tareas de construcción y mejoramiento del espacio.

15

VOLUNTARIOS PARTICIPARON

VISITA A INSTALACIONES

Estamos conscientes del impacto que las emisiones de olor generan en las comunidades cercanas a la operación de Orizon. Reducirlas ha sido una prioridad en nuestra agenda, y a lo largo de los años hemos realizado importantes inversiones en tecnología avanzada para lograrlo, sin embargo, sabemos que este esfuerzo lo debemos hacer junto a los vecinos.

Por ello, mantenemos un diálogo constante con las comunidades cercanas a nuestra planta en Coronel y Coquimbo. Todos los meses nos reunimos con dirigentes y vecinos de sectores de Villa Alegre, Población Libertad y Carlos Prat, en Coronel, y de Cerro Obligado, Cerro Merquín, Cruz Mora, Sector Parte Alta Coquimbo y Sector Guayacán en Coquimbo. Estas reuniones, en las que participan más de 200 vecinos, tienen como objetivo presentar avances en nuestro Plan de Gestión de Olores, monitorear proyectos en curso y planificar colaborativamente las iniciativas del próximo año.



más de 100

VECINOS VISITARON NUESTRAS PLANTAS

Better Life

QUEREMOS GENERAR UN **IMPACTO POSITIVO EN LA CALIDAD DE VIDA DE LAS PERSONAS**. PARA ELLO, **INNOVAMOS EN LA FORMA DE HACER ALIMENTACIÓN Y DESARROLLAMOS MEJORES PRODUCTOS, ACCESIBLES Y DE CALIDAD**.

A través de este pilar también enfrentamos el desafío global de pérdida y desperdicio de alimentos, enfocándonos en diseñar productos, empaques y estrategias de comunicación que fomenten un consumo más consciente.

INNOVACIÓN ALIMENTARIA

A través de la innovación constante, la mejora de nuestros procesos y la transparencia en la información, buscamos garantizar que cada producto que llega al consumidor cumpla con los más altos estándares de calidad, seguridad e inocuidad. Además, estamos enfocados en ofrecer soluciones alimentarias que promuevan una vida equilibrada y saludable, respondiendo a las necesidades cambiantes de nuestros clientes y contribuyendo a su bienestar integral.

Los ámbitos de acción que abordaremos para lograr estos objetivos son:



Innovación alimentaria



Bienestar del consumidor



Alimentos circulares

NUEVOS PRODUCTOS



PRODUCTOS DEL MAR
San José: lomos de jurel
El clásico de todas las familias viene ahora listo para servir en su formato lomos de jurel sin piel y despinado. Es un producto chileno y excelente fuente de Omega-3 y proteínas, además es 100% libre de gluten. Además, es un producto muy versátil y fácil de consumir, se presenta en tres variedades: al natural, en aceite y ahumado.



Fisherman: centolla y camarones congelados
En 2024 sumamos a nuestro portafolio de productos del mar la centolla y los camarones congelados Fisherman. Con estas nuevas incorporaciones queremos atender de mejor manera al canal *food service*, entregándoles más variedad de productos *premium* y convirtiéndonos en un proveedor más estratégico para sus negocios.



Centolla congelada: Con su textura suave y su sabor inconfundible, la centolla se convierte en una experiencia gastronómica única, que llega directamente desde las heladas aguas de la Patagonia a la mesa de los consumidores.



Camarones congelados: estos camarones de excelente calidad y muy apetecidos por los consumidores chilenos vienen en dos presentaciones de bolsas de un kilo, crudos pelados desvenados calibre 36/40 y crudos con cáscara calibre 36/40.



FRUTAS Y VEGETALES
Frutas congeladas: cuatro sabores LiveMore
Lanzamiento de LiveMore con el plan verano y sus cuatro sabores (uno es exclusivo para Chile).



SNACKS
Flip: nuevos sabores y formatos

- *Chips* de papas con merkén.
- Mix de papas, camotes, zanahorias y betarragas.
- Mix de papas, camotes y zanahorias.
- Mix de camotes y betarragas.
- Mix de manzanas rojas y manzanas verdes.

MUS\$ 851,5

INVERSIÓN EN INVESTIGACIÓN,
DESARROLLO E INNOVACIÓN (I+D+I)

Inocuidad alimentaria

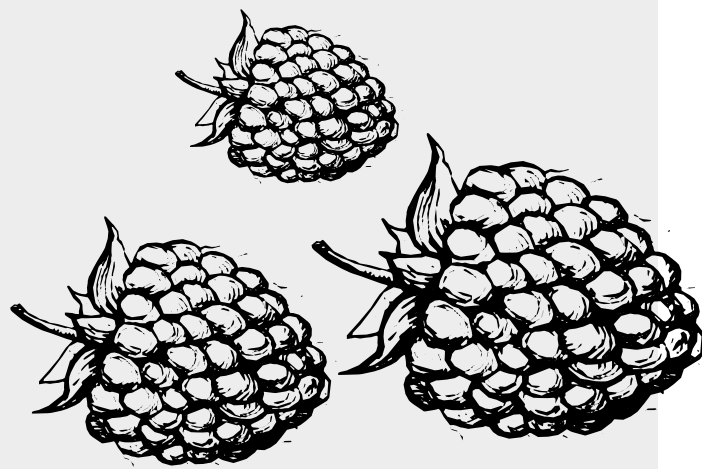
La inocuidad alimentaria es un pilar esencial en todas nuestras operaciones, tanto en la agricultura como en la pesca. Capacitamos a agricultores, pescadores y colaboradores, promoviendo buenas prácticas que aseguren un manejo responsable en cada etapa del proceso.

En el sector agrícola, tomamos muestras a lo largo de todo el ciclo, en terreno y en planta, implementando controles rigurosos que garantizan la seguridad y calidad. Estas acciones, junto con el monitoreo continuo y el uso de herramientas tecnológicas, nos permiten garantizar que cada producto cumpla con los más altos estándares de inocuidad, y de esta forma reforzar la confianza de nuestros clientes y consumidores.

Ver más detalles en páginas 62 y 68.

BIENESTAR DEL CONSUMIDOR

NOS COMPROMETEMOS A OFRECER PRODUCTOS **DELICIOSOS Y NUTRITIVOS**, Y QUE **CONTRIBUYAN POSITIVAMENTE A LA SALUD Y AL ESTILO DE VIDA DE QUIENES LOS ELIGEN**. GARANTIZAMOS QUE TODOS ELLOS CUMPLAN CON LOS **ESTÁNDARES MÁS ALTOS DE CALIDAD E INOCUIDAD**.



CERTIFICACIONES

NOMBRE CERTIFICACIÓN	Versión	ALCANCE 1	ALCANCE 2
BRCGS Food	v 9	Valle Frío SpA	Lavado, selección, congelamiento, inspección, envasado y almacenamiento de frutas congeladas, puré y mezclas.
		Orizon S.A. Coronel	Conservas y congelados de valor agregado.
		FiordoSur Porvenir	Crustáceos cocidos congelados, y pesca blanca cruda congelada.
Empresa B	-	Flip	Toda la compañía.
Friend Of the Sea Wild	v4	Orizon S.A.	Plantas de harina y aceite de pescado en Coronel y Coquimbo.
Friend Of the Sea CoC	v5	Orizon S.A.	Plantas de harina y aceite de pescado en Coronel y Coquimbo.
Global GAP	Actualizada vigente	Valle Frío	Buenas prácticas agrícolas en todos sus cultivos de fruta.
HACCP	NCh2861:2024	Flip	Frutas y vegetales fritos al vacío en envases flexibles, desde la recepción de materias primas hasta el despacho de productos terminados en planta.
IFS Food	v8	Orizon S.A. Coronel	Conservas y congelados de valor agregado.
IFS Logistics	2.3	Nutrisco Chile	Centro de distribución en Colina.
ISO 50001:2018	v2	Orizon S.A. Coronel	Producción de conservas, congelados, harina y aceite de pescado en base a jurel, sardina y anchoveta en plantas Coronel.
Kosher	-	Orizon S.A.	Jurel sin piel y sin huesos en salmuera, aceite de oliva y aceite de maravilla, marca Fisherman Secret, y jurel al natural marca San José.
		Valle Frío SpA	Manipulación, procesamiento y envasado de productos bajo supervisión Kosher (OU y LK).
MarinTrust CoC	v2	Orizon S.A.	Plantas de harina y aceite de pescado en Coronel y Coquimbo.
MSC Fisheries	v2.0	Pesquería industrial de cerco de jurel chileno	Naves Orizon S.A. (Don Julio, Lonco, San José, Ventisquero, Líder y Vesterveg).
MSC CoC	v5.1	Orizon S.A. Coronel	Plantas de conserva, congelado de valor agregado, congelado Ártico y bodega de almacenamiento y etiquetado conservas.
		Orizon Seafood Europe	Orizon Seafood Europe SL y Puerto Vieira SL.
Mutual - Gestión PEC	-	Orizon S.A. Coronel Orizon S.A. Coquimbo	Plantas de Coronel Coquimbo.
Orgánica	NOP (USA)_LPO (México)	Valle Frío SpA, Valle Frío Angol	Manipulación y procesamiento de berries orgánicos.
		Flip	Todas las variedades de <i>chips</i> de papas, camote, zanahoria, betarraga y manzana.
Libre de gluten Fundación Convivir		Orizon S.A.	San José: lomos de jurel ahumado, en aceite y natural conserva (160g), jurel natural, reducido en sodio y promocional conserva (425g), y filete jurel congelado (500g). Fisherman: jurel lomo oliva conserva (125g), jurel filete natural, en aceite y ahumado conserva (125g) y caballa filete aceite conserva.
Smeta 2 Pilares	v 6.1	Valle Frío SpA	Derechos universales que cubren los PRNU; sistemas de gestión e implementación de códigos; reclutamiento responsable; derecho a trabajar e inmigración; y subcontratación y trabajo a domicilio.
Smeta 4 Pilares	v 6.1	Orizon S.A Coronel	Normas laborales de derecho al trabajo, subcontratación y teletrabajo; condiciones de trabajo y de seguridad de los trabajadores; impacto ambiental y prácticas éticas de la organización.
Vegano	-	Flip	Todas las variedades de <i>chips</i> de papas, camote, zanahoria, betarraga y manzana.
V-label	-	Flip	Todas las variedades de <i>chips</i> de papas, camote, zanahoria, betarraga y manzana.



ALIMENTOS CIRCULARES

Sostenibilidad de nuestros productos

Tenemos el compromiso de avanzar hacia un modelo de alimentos circulares, que se enfoca en optimizar el uso de recursos y reducir la pérdida y desperdicio en toda la cadena de valor. Esto comienza con la medición precisa de las pérdidas para identificar oportunidades de mejora e implementar proyectos de innovación que optimicen los procesos productivos, fomenten la eficiencia y disminuyan el impacto ambiental.

Paralelamente, trabajamos en el diseño de productos, *packaging* y estrategias de comunicación responsables. Esto incluye realizar diagnósticos para desarrollar envases que promuevan un consumo más consciente y la reducción del desperdicio, además de campañas que impulsen mejores prácticas alimentarias. Todo esto se realiza con transparencia, garantizando el cumplimiento normativo y evitando prácticas como el *greenwashing*.

Diseño de producto, packaging y marketing responsable

En Flip, desde el relanzamiento de la marca en agosto, en redes sociales hablamos del producto con ingredientes 100% reales, y temas de reciclaje: envase 100% reciclable, alianza con Todos Reciclamos y Caja Verde.

Pérdida y desperdicio de alimentos

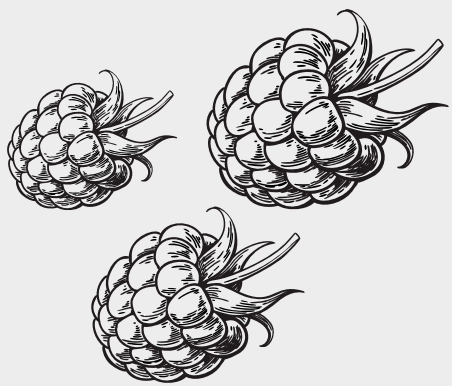
En Valle Frío aprovechamos al máximo la fruta. Priorizamos la que se destina a producir fruta congelada y usamos los descartes para hacer pulpas, en primera instancia, y luego para generar jugo. Las semillas también se aprovechan y comercializan.

En plantas Orizon Coronel y Coquimbo implementamos estrategias de valorización para los residuos que se generan a partir de las

actividades de operación. Lodos y escamas son utilizados como materia prima en el proceso de elaboración de harina de pescado, ya que estos residuos son altamente valorizables debido a su composición orgánica rica en nutrientes y proteínas, lo que los convierte en un recurso valioso para su reutilización en el proceso productivo.

En 2024, el destino de los lodos y escamas generados ha sido de un 85% para reproceso.

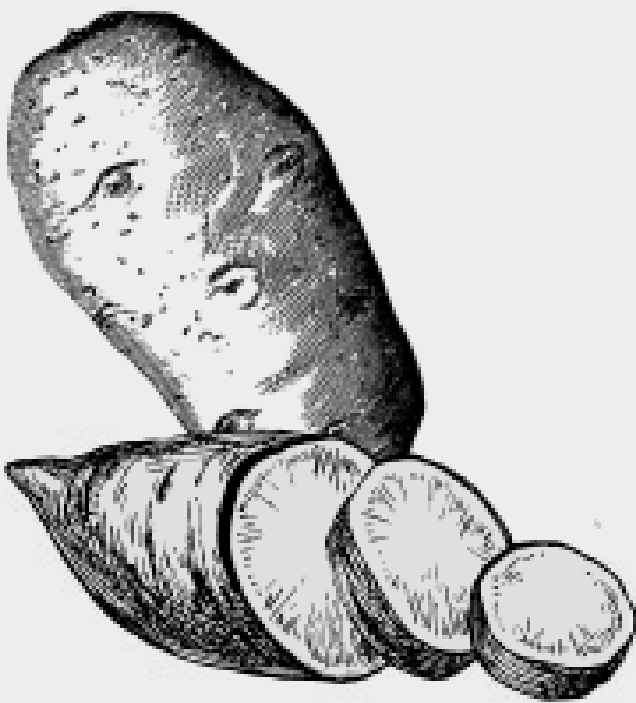
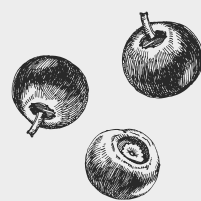
APROVECHAR ESTOS MATERIALES NO
SOLO OPTIMIZA LOS PROCESOS
OPERATIVOS, SINO TAMBIÉN
**MINIMIZA DESPERDICIOS, REDUCE
COSTOS ASOCIADOS A LA DISPOSICIÓN
FINAL Y GENERA PRODUCTOS DE ALTO
VALOR AGREGADO.**



Además, reafirmamos nuestro compromiso con el aprovechamiento responsable de los alimentos a través de donaciones regulares a bancos de alimentos y organizaciones comunitarias. Por medio de alianzas estratégicas con el Banco de Alimentos del Biobío y la Red de Alimentos de Santiago, entregamos productos para su distribución en comunidades. Estas acciones buscan mitigar el impacto social de la pérdida y desperdicio de alimentos y fortalecer nuestra contribución a la seguridad alimentaria en las zonas donde operamos.

6.

Estados Financieros



Análisis Razonado 2024

www.nutrisco.com

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024

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 2024. 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 qu e presenta la sociedad matriz y sus filiales al cierre de los ejercicios son los siguientes:

Tabla 1: Balance resumido				
En miles de USD	2023	2024	Δ QoQ	Δ QoQ %
Total Activos	662.062	749.115	87.053	13%
Total Activos Corrientes	226.886	288.092	61.206	27%
Efectivo y equivalentes al efectivo	14.547	29.393	14.846	102%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	74.574	82.476	7.902	11%
Inventarios	118.279	148.282	30.003	25%
Activos clasificados como mantenidos para la venta	6.594	2.793	(3.801)	(58%)
Otros activos corrientes	12.892	25.148	12.256	95%
Total Activos No Corrientes	435.176	461.023	25.847	6%
Propiedades, plantas y equipos	259.510	294.777	35.267	14%
Activos intangibles, plusvalía y activos por derecho de uso	86.493	80.900	(5.593)	(6%)
Otros activos no corrientes	89.173	85.346	(3.827)	(4%)
Total Pasivos y Patrimonio	662.062	749.115	87.053	13%
Total Pasivos Corrientes	258.808	397.119	138.311	53%
Otros pasivos financieros corrientes	194.490	324.390	129.900	67%
Otros pasivos no financieros corrientes	64.318	72.729	8.411	13%
Total Pasivos No Corrientes	64.363	61.708	(2.655)	(4%)
Otros pasivos financieros no corrientes	10.447	9.700	(747)	(7%)
Otros pasivos no financieros no corrientes	53.916	52.008	(1.908)	(4%)
Total Patrimonio	338.891	290.288	(48.603)	(14%)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	327.686	280.940	(46.746)	(14%)
Participaciones no controladoras	11.205	9.348	(1.857)	(17%)

1.1.1. Activos Corrientes

Al 31 de diciembre de 2024, los activos corrientes consolidados aumentaron en un 27% (MUSD 61.206) en relación con los existentes al 31 de diciembre de 2023. Esta variación positiva se explica principalmente por un incremento en las cuentas de inventarios (MUSD 30.003), efectivo y equivalentes al efectivo (MUSD 14.846) y otros activos corrientes (MUSD 12.256).

1.1.2. Activos No Corrientes

El total de activos no corrientes al 31 de diciembre de 2024 fue de MUSD 461.023, lo que representa una variación positiva del 6% (MUSD 25.847) respecto al año anterior. Esta variación se explica en gran parte por un aumento en propiedades, plantas y equipos (MUSD 35.267) producto de las mayores inversiones asociadas al negocio seafood.

1.1.3. Pasivos Corrientes

El total de pasivos corrientes al 31 de diciembre de 2024 fue de MUSD 397.119, lo que representa una variación positiva del 53% (MUSD 138.311) respecto al año anterior. Esta variación se explica por un mayor nivel de endeudamiento de corto plazo de Nutrisco Chile, Valle Frio y Orizon.

1.1.4. Pasivos No Corrientes

El total de pasivos no corrientes al 31 de diciembre de 2024 fue de MUSD 61.708, lo que representa una disminución del 4% (MUSD 2.655) respecto al año anterior. Esta variación se explica principalmente por un menor nivel de endeudamiento de largo plazo de Orizon y Valle Frio, producto del vencimiento de obligaciones de largo plazo.

1.1.5. Patrimonio Neto

El total del patrimonio al 31 de diciembre de 2024 es de MUSD 290.288, representando una variación negativa del 14% (MUSD 48.603) respecto al año anterior. Esta variación se explica principalmente por el menor resultado integral del período equivalente a MUSD 41.672.

1.2. Indicadores Financieros

Los principales indicadores financieros del balance consolidado

Tabla 2: Indicadores financieros		2023	2024
Liquidez			
Liquidez corriente	Veces	0,88	0,73
Activos corrientes / Pasivos corrientes			
Razón ácida	Veces	0,42	0,35
Fondos disponibles / Pasivos corrientes			
Endeudamiento			
Razón de endeudamiento	Veces	0,95	1,58
Pasivos / Patrimonio			
Porción deuda corto plazo	%	80%	87%
Pasivos corrientes / Pasivos totales			
Porción deuda largo plazo	%	20%	13%
Pasivos no corrientes / Pasivos totales			
Actividad			
Total activos	MUSD	662.062	749.115
Rotación de inventario	Veces	4,57	3,96
Costo de venta anualizado / Inventario			
Permanencia de inventario	Días	79	91
360 / Rotación de inventarios			
Rentabilidad			
Rentabilidad del patrimonio	%	6%	-12%
Utilidad neta anualizada / Patrimonio			
Rentabilidad del activo	%	3%	-5%
Utilidad neta anualizada / Activos			

Al 31 de diciembre de 2024, la liquidez corriente fue de 0,73 veces, disminuyendo un 17% respecto al mismo período del año anterior, debido principalmente al mayor aumento porcentual de los pasivos corrientes respecto a los activos corrientes, originado por un aumento de la deuda de corto plazo.

La razón ácida al 31 de diciembre de 2024 experimentó una variación negativa del 16% respecto al mismo período del año anterior, debido al menor aumento porcentual de los activos corrientes respecto al cierre del año anterior, por sobre los pasivos corrientes.

La razón de endeudamiento experimentó una variación positiva del 66% respecto al año anterior, cerrando al 31 de diciembre de 2024 en 1,58 veces, aumento que se explica principalmente por el incremento en los pasivos corrientes, producto de un mayor financiamiento de corto plazo.

1.3. Análisis de Resultados

Los principales resultados financieros al 31 de diciembre de 2024 son los siguientes:

Tabla 3: Estado de Resultados Consolidado				
En miles de USD	2023	2024	Δ QoQ	Δ QoQ %
Ingresos operacionales	428.024	399.485	(28.539)	(7%)
Costo de ventas	(270.370)	(293.858)	(23.488)	9%
Margen bruto	157.654	105.627	(52.027)	(33%)
Margen bruto %	37%	26%		
Costos de distribución	(39.516)	(40.593)	(1.077)	3%
Gastos de administración	(41.065)	(42.962)	(1.897)	5%
Otros gastos, por función	(19.101)	(29.185)	(10.084)	53%
Resultado operacional	57.972	(7.113)	(65.085)	(112%)
Margen operacional %	14%	(2%)		
EBITDA	78.594	23.361	(55.233)	(70%)
Margen EBITDA %	18%	6%		
Otras ganancias (pérdidas)	(5.034)	(3.265)	1.769	(35%)
Ingresos financieros	952	500	(452)	(47%)
Gastos financieros	(14.520)	(20.914)	(6.394)	44%
Resultado filiales & coligadas	(8.438)	(10.836)	(2.398)	28%
Diferencias de cambio	(3.530)	(1.442)	2.088	(59%)
Resultado antes de impuestos	27.402	(43.070)	(70.472)	(257%)
Impuestos	(6.205)	6.994	13.199	(213%)
Ganancia (pérdida)	21.197	(36.076)	(57.273)	(270%)
Margen utilidad %	5%	(9%)		
Atribuible a los propietarios de la controladora	20.963	(35.370)	(56.333)	(269%)
Atribuible a participaciones no controladoras	234	(706)	(940)	(402%)

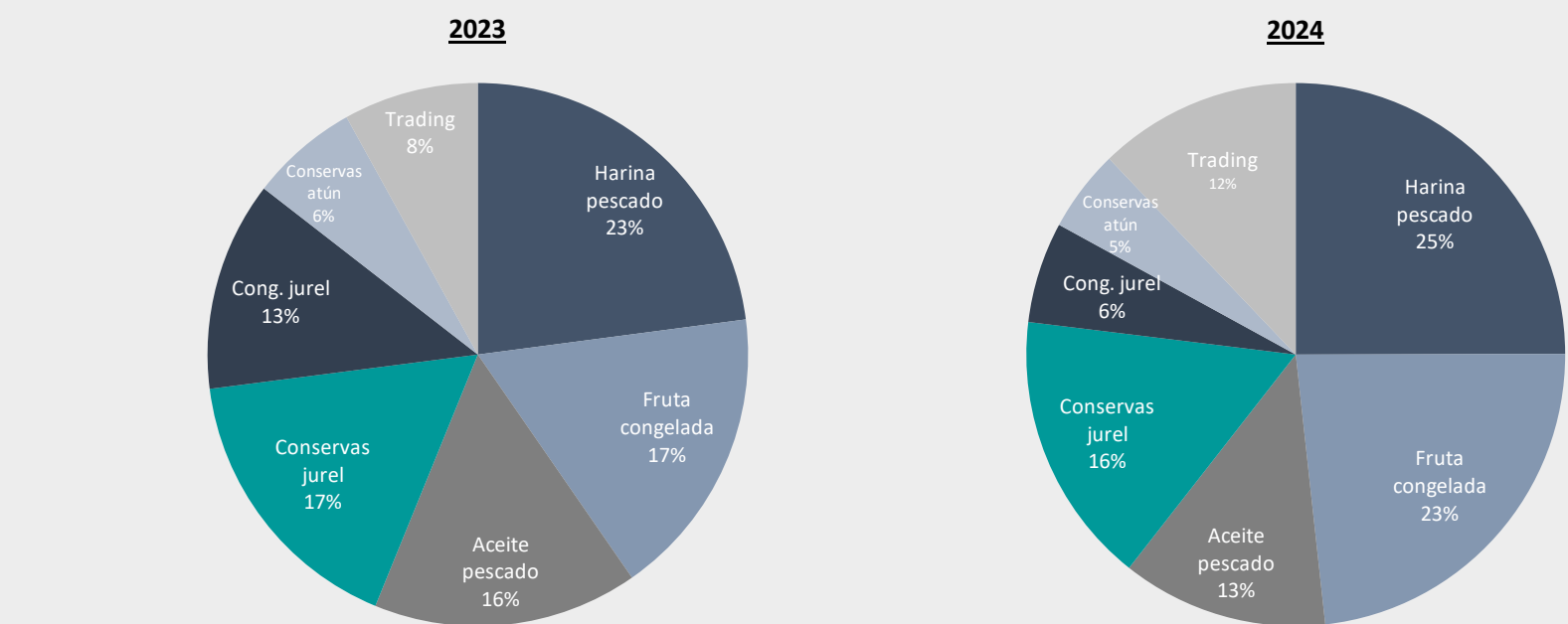
Al 31 de diciembre de 2024 la compañía registró un resultado de MUSD (36.076), representando una disminución equivalente a MUSD 57.273 respecto al mismo período del año anterior. Esta disminución se debe principalmente al mayor pago de impuesto específico, a los menores niveles de producción de harina y aceite de pescado derivados de la materia prima de sardina y anchoveta, producto de los menores niveles de captura de esta especie. Este factor influyó en la baja de los volúmenes de venta de la categoría, sumado a una disminución de precios tras la estabilización de la oferta de Perú. Adicionalmente, se registraron menores niveles de producción y venta de jurel entero congelado debido a la puesta en marcha del proyecto Ártico. A esto se suma un menor resultado operacional de Valle Frio producto de mayores costos de materia prima, y un menor resultado operacional de Nutrisco Chile producto de menores ventas y menor margen bruto.

Esta disminución se compensó en parte por los mejores resultados en impuestos por MUSD 6.694, una menor pérdida por concepto de diferencia de cambio por MUSD 2.088 y otras ganancias (pérdidas) no operacional equivalente a MUSD 1.769.

1.3.1. Ingresos Operacionales

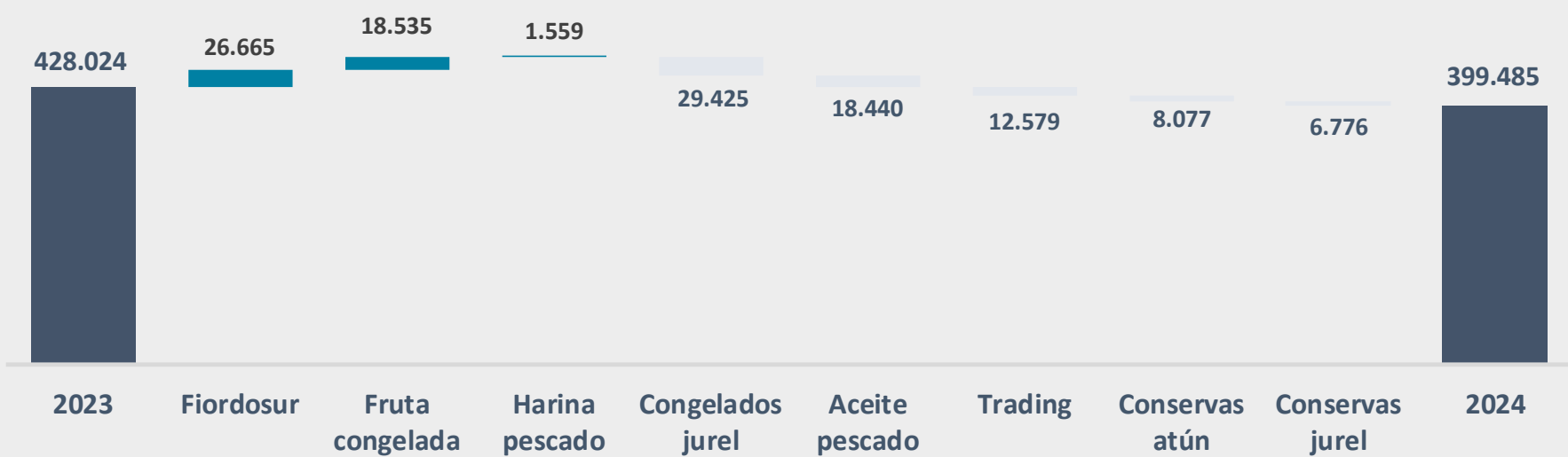
Tabla 4: Ventas consolidadas por categoría					
		2023	2024	Δ QoQ	Δ QoQ %
Harina de pescado					
Volumen vendido	Tons	50.479	53.424	2.945	6%
Ventas	MUSD	98.157	99.716	1.559	2%
Precio promedio	USD / Ton	1.945	1.867	(78)	(4%)
Aceite de pescado					
Volumen vendido	Tons	14.890	11.468	(3.422)	(23%)
Ventas	MUSD	67.821	49.382	(18.440)	(27%)
Precio promedio	USD / Ton	4.555	4.306	(249)	(5%)
Conservas de jurel					
Volumen vendido	Cajas	2.192.905	2.059.362	(133.543)	(6%)
Ventas	MUSD	71.899	65.123	(6.776)	(9%)
Precio promedio	USD / Caja	33	32	(1,2)	(4%)
Congelados de jurel					
Volumen vendido	Tons	56.698	24.934	(31.764)	(56%)
Ventas	MUSD	53.449	24.024	(29.425)	(55%)
Precio promedio	USD / Ton	943	963	21	2%
Conservas de atún					
Volumen vendido	Cajas	497.413	424.957	(72.456)	(15%)
Ventas	MUSD	27.636	19.559	(8.077)	(29%)
Precio promedio	USD / Caja	56	46	(10)	(17%)
Conservas de choritos					
Volumen vendido	Cajas	66.626	76.660	10.034	15%
Ventas	MUSD	3.119	3.274	155	5%
Precio promedio	USD / Caja	47	43	(4)	(9%)
Conservas otros mariscos					
Volumen vendido	Cajas	16.611	12.218	(4.393)	(26%)
Ventas	MUSD	1.047	720	(327)	(31%)
Precio promedio	USD / Caja	63	59	(4)	(7%)
Fruta congelada					
Volumen vendido	Tons	21.027	28.059	7.032	33%
Ventas	MUSD	74.510	93.045	18.535	25%
Precio promedio	USD / Ton	3.544	3.316	(228)	(6%)

Distribución Ingresos Operacionales



Los ingresos operacionales consolidados de Nutrisco S.A. al 31 de diciembre de 2024 fueron MUSD399.485, lo que representa una disminución de MUSD 28.539 respecto al mismo período del año anterior. Esta disminución se explica principalmente por los menores volúmenes de venta de las categorías de congelados de jurel, aceite de pescado y trading. Sin embargo, estos efectos fueron parcialmente compensados por el mejor desempeño de la categoría de fruta congelada, harina de pescado y la incorporación de los ingresos del grupo Fiordosur.

Ingresos Operacionales (MUSD)



Los ingresos de las categorías de harina y aceite de pescado presentaron un alza y disminución del 2% y 27% respectivamente, respecto a la temporada anterior. En el caso de la harina de pescado, este incremento se debe a los mayores volúmenes de venta, equivalentes a un 6% en contraste con el periodo anterior. En tanto, la disminución en la categoría de aceite de pescado, se debe a los menores volúmenes de venta, equivalentes a un 23% respecto del mismo periodo anterior, producto de los menores niveles de producción asociados a la menor captura de sardina y anchoveta proveniente de terceros.

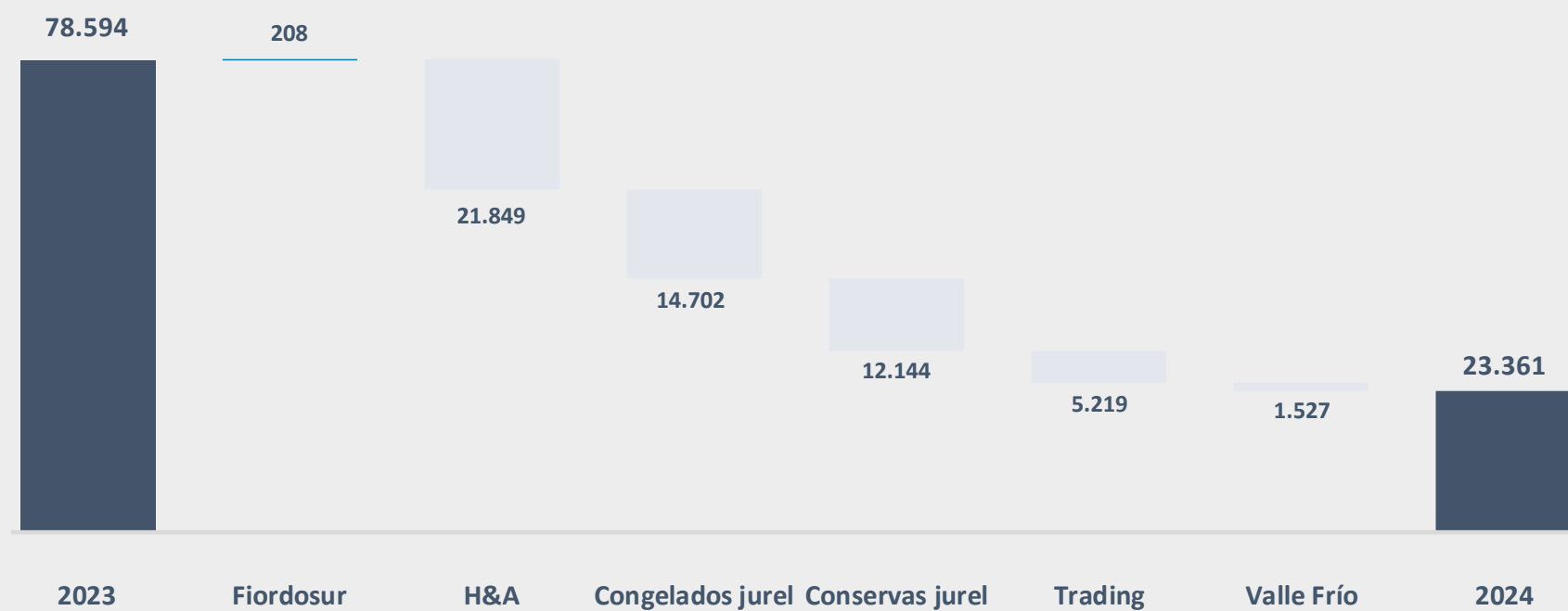
Por su parte, la categoría de congelados de jurel presentó una disminución del 55% en ingresos respecto al periodo anterior, debido a la puesta en marcha del proyecto Ártico.

Adicionalmente, la categoría de frutas congeladas experimentó un incremento del 25% en los ingresos en comparación con el período anterior, como resultado del aumento del volumen de ventas en un 33% en relación con dicho período.

1.3.2. EBITDA

Al 31 de diciembre del 2024, el EBITDA de Nutrisco alcanzó MUSD 23.361, lo que representa una disminución del 70% respecto al cierre del período anterior.

EBITDA (MUSD)



La variación negativa de MUSD 23.361 se debe principalmente a un menor resultado por concepto de EBITDA para la categoría de harina y aceite de pescado por MUSD 21.849, debido de los menores niveles de venta de aceite de pescado asociados a los menores niveles de producción. Efecto al que se suma el menor desempeño en la categoría de congelado de jurel por MUSD 14.702, producto de los menores niveles de producción y venta asociados a la puesta en marcha del proyecto Ártico.

Por su parte, la categoría de conservas de jurel tuvo un impacto negativo equivalente a MUSD 12.144 en comparación con el mismo periodo del año anterior, debido a los menores precios asociados a esta

categoría, producto del menor desempeño operacional que a su vez se vio fuertemente impactado por el alza del tipo de cambio que mermó los ingresos en pesos convertidos a dólares.

Por otro lado, en la categoría de fruta congelada, el EBITDA tuvo una disminución de MUSD 1.527 principalmente debido a mayores costos de materia prima.

1.4. Resultado No Operacional

Para los períodos 2024 y 2023, la composición de este rubro es la siguiente:

Tabla 5: Resultado No Operacional				
En miles de USD	2023	2024	Δ QoQ	Δ QoQ %
Otras ganancias (pérdidas)	(5.034)	(3.265)	1.769	35%
Ingresos financieros	952	500	(452)	(47%)
Gastos financieros	(14.520)	(20.914)	(6.394)	(44%)
Resultado filiales y coligadas	(8.438)	(10.836)	(2.398)	(28%)
Diferencias de cambio	(3.530)	(1.442)	2.088	(59%)
Total resultado no operacional	(30.570)	(35.957)	(5.387)	(18%)

La variación negativa del resultado no operacional entre períodos de MUSD 5.387, pasando de una pérdida de MUSD 30.570 en el período 2023 a una pérdida de MUSD 35.957 en el 2024, se explica principalmente por un menor resultado por concepto de ingresos (egresos) financieros netos por MUSD 6.846 y un menor desempeño en filiales y coligadas equivalente a MUSD 2.398 (ver punto 1.5). Efectos que no lograron ser compensados por las diferencias de cambio y las menores pérdidas asociadas a otras ganancias (pérdidas) equivalente a MUSD 2.088 y MUSD 4.167 respectivamente.

1.5. Resultado Filiales & Coligadas

Para los períodos 2024 y 2023, la composición de este rubro es la siguiente:

Tabla 6: Resultado Filiales & Coligadas				
En miles de USD	2023	2024	Δ QoQ	Δ QoQ %
Golden Omega S.A.	(7.312)	(9.967)	(2.655)	36%
Boat Parking S.A.	10	25	15	147%
St. Andrews y Apiao	(1.136)	(894)	242	(21%)
Total resultado filiales y coligadas	(8.438)	(10.836)	(2.398)	28%

1.6. Estado de Flujo de Efectivo

Para los períodos 2024 y 2023, la composición de este rubro es la siguiente:

Tabla 7: Estado de Flujos de Efectivo			
En miles de USD	2023	2024	Δ QoQ
Flujo de Operación			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	510.604	468.449	(42.155)
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(429.422)	(494.232)	(64.810)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(41.281)	(49.622)	(8.341)
Otros flujos de la operación	17.028	21.276	4.248
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	56.929	(54.129)	(111.058)
Flujo de Inversión			
Compras de propiedades, plantas y equipos	(62.942)	(33.649)	29.293
Venta de propiedades, planta y equipo	52	78	26
Otros flujos de inversión	(57.177)	(2.834)	54.343
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de inversión	(120.067)	(36.405)	83.662
Flujo de Financiamiento			
Total importes procedentes de pagos de préstamos	(218.657)	(77.823)	140.834
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	(443)	(2.740)	(2.297)
Total importes procedentes de préstamos	259.645	210.739	(48.906)
Intereses pagados	(12.897)	(16.973)	(4.076)
Importes procedentes de la emisión de acciones	43.050	0	(43.050)
Otros flujos de financiamiento	(1.007)	(5.590)	(4.583)
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de financiamiento	69.691	107.613	37.922
Incremento neto del efectivo, antes de efecto en tasa de cambio	6.553	17.079	10.526
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo	(1.483)	(2.233)	(750)
Incremento (disminución) neto del efectivo y equivalentes al efectivo	5.070	14.846	9.776
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	9.477	14.547	5.070
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	14.547	29.393	14.846

El flujo originado por actividades de operación al 31 de diciembre del 2024, experimentó una variación negativa de MUSD 111.058, explicado principalmente por los mayores pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios, así como los menores cobros realizados procedentes de la venta de bienes y prestación de servicios.

La variación del flujo originado por actividades de inversión al 31 de diciembre del 2024, experimentó una variación positiva de MUSD 83.662, la cual se explica principalmente por el menor desembolso en otros flujos de inversión producto del aumento de capital realizado en la asociada Golden Omega el año 2023, junto con la reducción en los desembolsos en la cuenta de compras de propiedades, plantas y equipos.

La variación del flujo originado por actividades de financiamiento, al 31 de diciembre del 2024 experimentó una variación positiva de MUSD 37.922, explicada principalmente por los mayores desembolsos de préstamos producto de la renovación y negociación de nuevos plazos de pago.

2. DATOS OPERACIONALES

2.1. Pesca

Durante el 2024, los volúmenes de captura de jurel industrial se incrementaron debido al buen desarrollo de la temporada, lo que favoreció a las principales zonas de pesca, al igual que en los últimos años. Por otro lado, los desembarques artesanales se vieron afectados negativamente por la menor presencia de sardina y anchoveta.

El desembarque total de la industria pesquera en la zona centro-sur del país alcanzó los 1,09 millones de toneladas. Esta cifra representa una disminución del 16% comparada con el mismo período del año anterior, debido principalmente a una baja en los desembarques artesanales, equivalentes a 402 mil toneladas menos respecto al período anterior, efecto que no logró ser compensado por el aumento a nivel industrial, equivalente a 197 mil toneladas.

Todo lo anterior significó que las capturas totales de Nutrisco Seafood presentaran una variación negativa del 11% en relación con el mismo periodo del año anterior, con una disminución del 44% para la pesca proveniente de terceros, producto de los menores niveles de captura de sardina y anchoveta respecto al mismo periodo del año anterior, equivalentes a 88 mil toneladas. Este efecto no logró ser compensado por el incremento del 21% en la pesca propia, equivalente a 36 mil toneladas, asociadas al recurso de jurel y caballa.

Tabla 8: Pesca					
		2023	2024	Δ QoQ	Δ QoQ %
Capturas y Compras					
Pesca propia	Tons	172.241	208.589	36.348	21%
Terceros	Tons	171.773	96.008	(75.765)	(44%)
Total		344.014	304.597	(39.418)	(11%)

2.2. Producción

Al 31 de diciembre del 2024 los volúmenes de producción de los principales productos fueron:

Tabla 9: Producción					
		2023	2024	Δ QoQ	Δ QoQ %
Orizon					
Harina de Pescado	Tons	56.661	55.001	(1.660)	(3%)
Aceite de Pescado	Tons	16.440	11.782	(4.658)	(28%)
Congelados de Jurel	Tons	56.552	33.976	(22.576)	(40%)
Conservas de Jurel	Cajas	2.160.887	2.493.835	332.948	15%
Valle Frio					
Fruta Convencional + Organica	Tons	19.623	26.186	6.563	33%

La producción de harina de pescado al 31 de diciembre del 2024 presentó una variación negativa del 3%, disminuyendo en 1.660 toneladas. Por su parte, la categoría de aceite de pescado experimentó una disminución del 28% en comparación con el periodo anterior, equivalente a 4.658 toneladas. Esto se debe a la menor disponibilidad de materia prima, producto de los menores niveles de captura de sardina y anchoveta.

La categoría de congelados de jurel presentó una disminución en la producción del 41% al 31 de diciembre de 2024, equivalente a 22 mil toneladas menos que el período anterior, producto de la puesta en marcha del proyecto Ártico (ampliación capacidad planta congelado).

Por su parte la categoría de conservas de jurel experimentó una variación positiva del 9% entre periodos, equivalente a 180 mil cajas. Adicionalmente, la categoría de otras conservas de jurel, asociada a productos especiales de mayor valor agregado, tuvo una variación positiva del 120%, equivalente a un aumento en la producción de 208 mil cajas.

Respecto a la producción de fruta congelada, ésta aumentó en un 33% en relación al año anterior.

3. HITOS

A principios de este año, se inauguró Nutrisco North America LLC en Miami, Florida, con el objetivo de fortalecer la presencia en el mercado de Norteamérica. Esta nueva sede permitirá estar más cerca de los clientes, entender sus necesidades y brindar la oportunidad de identificar tendencias y oportunidades de expansión en alimentos nutritivos.

A principios de junio se adquirió el 80% de la propiedad de LiveMore Superfoods, una marca de batidos con base en California, que obtiene su materia prima desde la filial Valle Frio SpA como proveedor exclusivo de fruta congelada chilena e importada para crear pre-mix de smoothies orgánicos sin azúcar ni preservantes. Con esta compra, Nutrisco sigue promoviendo un modelo de nutrición sostenible, a través de productos saludables y funcionales que mejoren la calidad de vida de las personas, la sociedad y el planeta.

Se realizó el lanzamiento oficial de la Convocatoria I+A (Innovación Alimentaria), una iniciativa público-privada impulsada por Transforma Alimentos, Nutrisco y Espacio Food & Service, quienes se unen para reconocer a las mejores innovaciones de la industria de alimentos del país. Bajo esta plataforma única, emprendedores y empresas de todo el país, sin importar su tamaño, podrán postular al Catálogo de Innovación Alimentaria de Chile 2024 de Transforma Alimentos, el que destacará a las 50 mejores iniciativas y las visibilizará a nivel nacional e internacional a través de 56 oficinas comerciales de ProChile en el mundo.

Se estableció una alianza con la Asociación Chilena de Gastronomía (ACHIGA), una entidad que agrupa a restaurantes y proveedores, con más de 4.000 puntos de venta a nivel nacional. Esta colaboración estratégica con el sector gastronómico es fundamental para el compromiso de promover una alimentación más saludable. Se reconoce la importancia de la territorialidad y la riqueza culinaria de Chile como factores clave en este proceso, y a través de esta alianza también se busca comprender mejor los hábitos alimenticios y comportamientos de los consumidores.

Nutrisco tuvo una destacada participación en la Feria Food&Service a través de sus unidades de negocio, con un récord de asistencia de más de 35 mil personas, la Feria Food&Service se llevó a cabo en Espacio Riesco, donde Nutrisco presentó sus diversas unidades de negocio y marcas, tanto propias como de representación, ofreciendo una amplia variedad de productos y formatos. Entre las marcas destacadas se encontraban FLIP, San José, Fisherman, Segafredo, Nature Valley, además de frutas y paltas congeladas, entre otras.

Por otro lado, Nutrisco S.A. procedió a la actualización de su modelo de prevención de delitos ley 20.393, respecto del cumplimiento de los delitos económicos establecidos en la ley N°21.595 que actualiza la responsabilidad penal de las empresas, y también actualizó sus matrices de riesgos donde se evaluaron todos los impactos legales que le puedan afectar por los negocios y actividades que realiza bajo este nuevo ámbito o marco regulatorio.

En términos operacionales, Orizon destaca la iniciativa de mejora operacional, continuando con la construcción y puesta en marcha del proyecto Ártico, el cual incorpora una nueva zona de descarga, una planta de congelados y un frigorífico, cuya operación se espera comience a operar a su capacidad de diseño durante el 2025. Por otro lado, se alcanzó un hito en producción al registrar un récord de más de 48.000 cajas de productos Fisherman.

Además, debido a la estabilización del jurel y su perspectiva de crecimiento, y en línea con los planes de inversión y renovación de activos de la compañía para hacer más eficientes los procesos de capturas, Orizon S.A. adquirió un nuevo barco que entrará en operación en el primer trimestre del 2025. Orizon S.A. mantuvo la certificación del Modelo de Prevención de Delitos (MPD) hasta julio de 2025, cumpliendo con todos los requisitos establecidos en las especificaciones jurídicas, en un proceso que estuvo a cargo de ICR Chile.

En relación a la estrategia de sostenibilidad, durante el primer trimestre Orizon obtuvo el 100% del cumplimiento de las metas del Acuerdo de Producción Limpia, además de obtener la certificación Friend of The Sea, lo que reafirma nuestro compromiso con el cuidado de los océanos y la preservación de sus recursos. También se obtuvo la certificación SG PEC Competitiva, un programa destinado a aquellas empresas que han privilegiado dentro de su gestión el enfoque preventivo en seguridad y salud del trabajo (SST).

Orizon obtuvo la certificación ISO 50.001, que asegura que nuestro sistema de gestión de energía implementa una política energética que gestiona adecuadamente los aspectos derivados de nuestra actividad, velando por el buen uso de materias primas y reduciendo significativamente la emisión de gases de efecto invernadero.

Las plantas de harina y aceite y la planta de Congelados Ártico en Coronel obtuvieron la certificación del Programa de Aseguramiento de Calidad (PAC), tras una auditoría realizada en conjunto y colaboración con Sernapesca y la Universidad de Chile.

Dentro de la estrategia de comunidad, Orizon mantuvo la Campaña 1+1, una iniciativa conjunta entre nuestros trabajadores y empresas colaboradoras, con la finalidad de asistir a las comunidades afectadas

por los incendios. La empresa igualó la cantidad recaudada por los colaboradores, duplicando así el monto total de la donación.

Durante el mes de mayo, Orizon, en conjunto con el Sindicato de Charqueadoras de Lo Rojas, inauguró una nueva planta modular que les permitirá procesar jurel ahumado y carne de jibia, generando así un impacto positivo en la comunidad al potenciar productos con un mayor valor agregado.

Con relación a nuestra estrategia comercial, se destacó la participación de Orizon en la Seafood Expo North America 2024, donde se expuso un variado portafolio de productos de la mano de nuestra Gerencia Comercial, incorporando los productos del grupo Fiordosur.

En la misma línea, se destacó el lanzamiento de la campaña digital de nuestra marca Fish4Pets, “Aliméntalo con pescado y notarás la diferencia”, y la participación en la duodécima versión del evento Expo Mascotas & Animales, realizado durante mayo en Espacio Riesco con la participación de los más grandes exponentes del rubro.

También destacó el lanzamiento de la nueva campaña publicitaria, dedicada a un público transversal, que relata la historia de Mariano San Marino, un personaje cercano y empático que muestra el paso del tiempo en su vida, su fuerte vínculo con el mar y cómo esto lo motiva a trabajar en Orizon Seafood.

Durante el mes de Julio, el Programa Impulsa USS continuó fortaleciendo el vínculo entre Orizon y la academia. En su segunda edición, este programa permitió que estudiantes tesisistas de las carreras de Ingeniería Civil Industrial e Ingeniería en Energía y Sustentabilidad desarrollaran proyectos enfocados en el desempeño productivo, eficiencia energética y abastecimiento de la compañía. A lo largo de tres meses, los alumnos fueron guiados por nuestros expertos de diversas áreas, quienes ofrecieron un acompañamiento constante, promoviendo la propuesta de mejoras en los procesos clave de la organización.

En línea con nuestras iniciativas de bienestar laboral, se llevó a cabo la implementación de la Ley Karin en Orizon Seafood, a través de la campaña ‘Nos Tratamos Bien’. Esta campaña tuvo como objetivo fomentar un ambiente de trabajo respetuoso y seguro, libre de violencia. A lo largo del mes, se realizaron capacitaciones, intervenciones y diversas actividades para introducir a nuestros trabajadores a los conceptos esenciales de esta normativa, asegurando su comprensión y promoviendo su aplicación en todos los niveles de la organización.

En el marco de nuestras iniciativas comunitarias, se concretó el cierre del Proyecto ‘Reactivando Punta Lavapié’, realizado en conjunto con Desafío Levantemos Chile. Este proyecto nos permitió apoyar a 30 mujeres emprendedoras de la caleta Punta Lavapié, quienes se dedican al procesamiento de carne de jaiba y que,

tras los incendios de 2023, perdieron sus herramientas de trabajo. Gracias a esta colaboración, logramos contribuir a la reactivación económica de la zona y fortalecer el desarrollo de estas emprendedoras locales.

Por su parte y atendiendo las necesidades de nuestras comunidades, Orizon llevó a cabo el curso ‘Métodos y Técnicas de Asistencia y Cuidado del Adulto Mayor’, en colaboración con Inacap. En esta capacitación participaron 30 vecinas, quienes adquirieron herramientas para brindar un mejor cuidado a personas mayores, además de abrirles la posibilidad de generar una nueva fuente de ingresos al obtener la certificación en este campo. Esta iniciativa refuerza nuestro compromiso con el bienestar social y el desarrollo de capacidades en nuestras comunidades.

Como parte de nuestro compromiso con la educación y el desarrollo de talento local, durante este año Orizon formalizó un convenio con el Liceo Yobilo de Coronel. Este acuerdo permitirá convertirnos en un centro de prácticas y pasantías para los estudiantes de las especialidades de gastronomía y electricidad. A través de esta iniciativa, buscamos acercar a los jóvenes al mundo laboral, brindándoles una valiosa experiencia práctica en un entorno real que potenciará su formación y desarrollo profesional.

En el marco de nuestras actividades de sostenibilidad, durante 2024 se realizaron cinco jornadas de capacitación dirigidas a pescadores artesanales en Coronel y Coquimbo, en colaboración con la Mutual de Seguridad y Sernapesca. Estas sesiones formaron parte del proceso de certificación Friend of the Sea (FOS), reforzando nuestro compromiso con la pesca responsable y la protección de los recursos marinos, mientras brindamos a los pescadores locales herramientas y conocimientos clave para cumplir con los estándares internacionales de sostenibilidad.

En línea con nuestro compromiso con la innovación y el desarrollo de la industria alimentaria, durante octubre 2024 se concretó un importante hito con la inauguración del nuevo Centro de Innovación Alimentaria CETA Sur en la Región del Biobío. Este proyecto, fruto de una alianza estratégica entre el sector público, privado y la academia, que contó con la participación activa de CETA Alimentos, Orizon y otras instituciones clave. Ubicado en la planta norte de Coronel, este centro está equipado con un laboratorio de vanguardia y tecnología de punta, diseñado para apoyar a pymes, startups y empresas que impulsen iniciativas sostenibles e innovadoras relacionadas con la industria alimentaria de la zona. Este espacio se proyecta como un motor de crecimiento regional, destinado a fortalecer la industria y fomentar la colaboración en pro de un futuro más sostenible.

Como parte de nuestras iniciativas orientadas a la sostenibilidad, en noviembre recibimos la visita de Aquafil Groa, una empresa italiana líder en la producción de fibras sintéticas sostenibles y reconocida mundialmente por su compromiso con el reciclaje y la innovación. Durante su recorrido por el taller de redes en nuestra planta norte de Coronel, compartimos los avances de nuestro trabajo en el reciclaje

de redes de pesca, destacando las prácticas que contribuyen a la preservación del medio ambiente. Este encuentro representó una valiosa oportunidad para intercambiar conocimientos y experiencias en procesos de reciclaje, fortaleciendo nuestra colaboración y reafirmando el compromiso mutuo de ambas compañías con la sostenibilidad y el cuidado de los recursos naturales.

Por su parte y fortaleciendo nuestra presencia regional, participamos en la Expo Asoinco, el evento multisectorial más destacado de la Región de Coquimbo. Esta feria, organizada por la Asociación de Industriales de Coquimbo, reunió a numerosas pymes y empresas de la zona, ofreciendo un espacio para el intercambio de ideas y la promoción de iniciativas innovadoras. Orizon estuvo presente con un stand que permitió mostrar nuestras soluciones sostenibles, y además contó con la participación de nuestro gerente de Asuntos Corporativos e Innovación quien dictó una charla titulada “Innovación y Emprendimiento”, destacando la visión de futuro y el fortalecimiento del ecosistema empresarial en la región.

Reflejando nuestro compromiso con el cuidado del medio ambiente y el bienestar de nuestras comunidades, durante el año se realizaron múltiples jornadas de limpieza de playas en Coronel y Coquimbo. Estas actividades, realizadas junto a nuestro voluntariado corporativo y estudiantes de colegios locales, promovieron la convivencia y el trabajo en equipo entre los participantes. En total, se lograron recolectar 2.100 kg de residuos, contribuyendo significativamente a la protección de nuestras costas. Adicionalmente, a fines de año, participamos en una exitosa jornada de limpieza en el sector Paseo Las Olas, organizada por Pescadores Industriales del Biobío en el marco del Acuerdo de Producción Limpia (APL) para el manejo sustentable de residuos sólidos en embarcaciones de pesca industrial. Esta iniciativa contó con la colaboración de alumnos del Liceo Federico Schwager y representantes de diversas empresas pesqueras, quienes trabajaron en conjunto para recolectar y gestionar los residuos, reforzando así nuestro compromiso con la sostenibilidad y la preservación de los recursos naturales.

En diciembre, reafirmando nuestro compromiso con el desarrollo regional, presentamos la segunda fase del Programa de Mejoramiento de Competitividad de Pymes Proveedoras de la Unidad de Negocio Seafood en la Región del Biobío. Esta iniciativa busca fortalecer la gestión empresarial y la productividad de nuestros proveedores locales, impulsando su capacidad para enfrentar los desafíos del mercado y consolidando una relación de colaboración mutua que contribuye al crecimiento sostenible de la región. A través de este programa, seguimos fomentando el desarrollo económico local y potenciando la competitividad de las pymes que forman parte de nuestra cadena de valor.

Por su parte, Flip Chips ha alcanzado un hito importante al asegurar nuevos puntos de venta en los supermercados Tottus y Walmart. Esta incorporación refuerza el compromiso de ofrecer opciones de alta calidad y satisfacer las demandas en evolución de los consumidores modernos, quienes muestran un creciente interés en productos innovadores y saludables.

4. SITUACIÓN DE MERCADO

4.1. Harina de Pescado

Al 31 de diciembre del año 2024, en términos de oferta y de acuerdo con la IFFO (International Fishmeal and Fish Oil Organization), la producción de harina de pescado de Perú, Chile, Europa y África alcanzó un nivel aproximado de 1,9 millones de toneladas, lo que, comparado con el período anterior, representó un aumento equivalente al 40%.

Con respecto a los precios del año 2024, este promedió los 1.867 USD por tonelada para el mix de calidades de Orizon, lo que representó una disminución del 4% respecto al mismo periodo del año anterior.

4.2. Aceite de Pescado

Al 31 de diciembre del año 2024, en términos de oferta y de acuerdo con la IFFO, la producción de aceite de pescado de Perú, Chile, Europa y África alcanzó un nivel de 379 mil toneladas, lo que, comparado con el período anterior, representó un aumento del 15%. Esta variación se explica principalmente por la recuperación de los niveles de producción de Perú.

Con respecto a los precios del año 2024, este promedió los 4.306 USD/Ton para los distintos perfiles de aceite producidos por Orizon, lo que representó una disminución del 5% respecto al mismo periodo del año anterior.

4.3. Conservas de Jurel

Al 31 de diciembre de 2024, los volúmenes de venta de conservas de jurel para el mercado disminuyeron un 6% respecto al mismo período del año anterior.

Respecto a la composición del mix de precios, estos experimentaron una disminución del 13% en el mercado nacional respecto al año 2023, producto de la variación del tipo de cambio el cual aumentó en un 12% respecto al año anterior. Por su parte, los precios de exportación no evidenciaron alzas significativas respecto al período anterior. Adicionalmente, se suma a lo anterior una estrategia de diversificación que está implementando la compañía mediante la especialización de negocios y la apertura de nuevos clientes, canales y mercados.

4.4. Congelados de Jurel

Al 31 de diciembre del 2024, los volúmenes de venta de congelados de jurel disminuyeron un 56% respecto al mismo período del año anterior, con una disminución en la facturación del 55%. Esta disminución se debe principalmente a los menores niveles de producción debido a la puesta en marcha del proyecto Ártico, esperándose normalizar la operación durante el 2025.

Se observó una demanda estable con precios un 2% superiores a los del mismo período del año anterior

4.5. Fruta Congelada

Durante la última temporada, las exportaciones de fruta congelada alcanzaron los 490,7 millones de dólares FOB, representando un crecimiento del 22% en comparación con la temporada anterior. El volumen de exportación también mostró un incremento del 27%. La principal especie exportada en esta categoría fueron los arándanos y mirtilos, que representaron el 38% del valor y el 35% del volumen total de fruta congelada exportada.

Estos frutos experimentaron el mayor crecimiento tanto en volumen como en valor exportado, con incrementos del 45% y 48% respectivamente. El valor unitario promedio fue de 3.311 dólares FOB por tonelada, un 2% por encima del valor de la temporada anterior.

5. DIFERENCIA ENTRE VALOR ECONÓMICO Y DE LIBROS DE LOS ACTIVOS

Al 31 de diciembre del 2024, 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 tiene implementada una política que permite reconocer en forma sistemática los eventos internos o externos, que pueden representar riesgos para el logro de los objetivos del negocio. Esto requiere la implementación de herramientas para evaluarlos de manera consistente, determinar sus consecuencias y poder desarrollar acciones de mitigación que permitan mantenerlos en un nivel aceptable. 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 Ejecutivo de Riesgos como al Comité Directivo de Riesgos de Nutrisco, todo esto bajo el marco conceptual aplicado de la Norma ISO 31.000.

En el aspecto económico, al ser estas empresas exportadoras 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. 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.

6.1. Riesgos Operacionales

Para la industria pesquera en general, la presencia, abundancia y disponibilidad de especies pelágicas en las distintas zonas de pesca son factores determinantes en los resultados, las cuales están determinadas por ciclos de la naturaleza y restricciones de la autoridad.

Hoy en día estamos enfrentando un alza sostenida de las cuotas 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 las actividades pesqueras de la compañía se desarrollan en el mar y sus instalaciones industriales se encuentran en la costa pacífico, es que Nutrisco se encuentra expuesta a riesgos asociados a catástrofes naturales y por lo mismo es que estas están en constante monitoreo, lo que nos permite implementar medidas de mitigación y soluciones de manera oportuna, además de encontrarse todos sus bienes principales, de responsabilidad civil y de lucro cesante cubiertos bajo pólizas de seguros.

Por su parte, la materialización de riesgos físicos (ej.: cambios en la temperatura del mar, marejadas permanentes) como de transición (ej.: tendencias hacia un menor consumo de hidrocarburos) relacionados con el impacto que genera el cambio climático, son exposiciones a las cuales la empresa no se encuentra ajena y por lo mismo es que está en permanente estudio e implementando soluciones. Cambios relevantes de la temperatura del mar pueden ocasionar migraciones de las especies alejándolas de nuestras zonas habituales de pesca y también el éxito del ciclo reproductivo de las especies.

Adicionalmente, para enfrenta los riesgos de transición relacionados con el cambio climático, tenemos 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 por lo que la organización cuenta con un área de Gestión Personas, Salud y Seguridad Ocupacional (SSO).

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, 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 Nutrisco S.A. tiene, es una política de cumplimiento de la Ley General de Pesca y Acuicultura (LGPA), además cuenta 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 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.

Por otra parte, existen los riesgos relacionados con la libre competencia, la cual es abordada en forma corporativa existiendo una política y un manual de cumplimiento, además se hacen sesiones anuales de capacitación al personal clave (Comercial, Marketing, Compras) con el objeto de minimizar las exposiciones a riesgos de regulación y mercados.

Finalmente, se cuenta con asesoría legal permanente respecto de situaciones o procesos que puedan afectar, o se piense que pueda afectar las condiciones del mercado y su comportamiento.

nutrisco®