

2025

**COMPAÑÍA AGROPECUARIA  
COPEVAL S.A.**

**ANÁLISIS RAZONADO**

**De los Estados Financieros Consolidados al 31 de diciembre de 2025**

## **ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS INTERMEDIOS**

**Al 31 de diciembre 2025**

**(Valores expresados en miles de pesos)**

A continuación, se analizan los estados financieros consolidados de COPEVAL S.A. y Filiales, correspondientes al período terminado el 31 de diciembre 2025 para explicar las principales variaciones ocurridas respecto del año anterior.

El presente documento tiene como propósito el presentar la situación económico-financiero de la Sociedad al 31 de diciembre 2025, analizando la estructura financiera y sus principales tendencias, a través de cuadros comparativos de los Estados de Situación Financiera Clasificada al 31 de diciembre 2025 y 2024 y Estado de Resultados Integrales por Función al 31 de diciembre 2025 y 2024, los que se aceptan, y que han sido preparados de acuerdo a normas de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), considerando supuestos y criterios contables según Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF"), emitidos por la International Accounting Standard Board (en adelante "IASB").

### **ACTIVIDAD**

Copeval se dedica principalmente a la comercialización y distribución de insumos, maquinaria y riego para el sector agropecuario nacional con 69 años de exitosa trayectoria. La Sociedad cuenta con una casa matriz ubicada en San Fernando, Región del Libertador Bernardo O'Higgins y una red de 24 sucursales ubicadas en igual número de ciudades y con presencia en ocho regiones del país, desde la Región de Atacama a la Región de Los Lagos, incluyendo la Región Metropolitana.

La Empresa comercializa una amplia gama de productos, conformada por más de 26.000 artículos. En los últimos años ha logrado un importante avance en diversificación de líneas de productos, lo cual obedece a su modelo de negocios que busca resolver integralmente las necesidades de los agricultores creando una relación de largo plazo. Cabe destacar que en relación al concepto de empresas que operan en la industria, Copeval posee la oferta más amplia de productos y servicios y la mayor cobertura geográfica, atendiendo a una base de clientes muy diversificada y de una amplia variedad de negocios agrícolas.

Los clientes de Copeval, corresponden tanto a pequeños y medianos agricultores independientes, como también a medianas y grandes empresas agrícolas que operan en las zonas atendidas.

Los principales rubros agrícolas que participan los clientes de Copeval, se encuentran la fruta, cultivos, leche, carne, hortalizas, semillas, entre otros sectores. La extensión de la cobertura geográfica realizada por la Empresa, ha contribuido a la diversificación de rubros y de ciclos productivos. Cabe destacar que una parte relevante de los clientes son operadores multirubros y con una tendencia a aumentar el nivel de tecnificación y mecanización en sus procesos, aspectos que favorecen a un operador como Copeval, altamente integral en su oferta y con un enfoque estratégico hacia un alto nivel de servicio y gran capacidad de distribución.

Copeval realiza más de un 90% de sus ventas a plazo. Entre las necesidades de los clientes, se encuentra la demanda estacional de insumos y la obtención de compras financiadas con plazos a cosechas. Para el caso de los insumos, estos plazos de ventas se pueden extender hasta 1 año, mientras que, en el caso de equipos, maquinarias y proyectos, éstos pueden alcanzar los 4 años.

La industria de distribuidores de insumos agrícolas en Chile ha sufrido una significativa concentración de actores, estos se pueden segmentar tanto en especialistas como en integrales (amplitud de líneas de productos y mercado objetivo), como también por zonas geográficas y extensión de su cobertura (cadenas nacionales y regionales).

En el área agroindustrial, la filial COPEVAL AGROINDUSTRIAS es propietaria de 6 Plantas de granos, de las cuales las Plantas de Curicó y Lautaro están arrendadas; y las Plantas de Nancagua, San Javier, San Carlos y Los Ángeles están en funcionamiento. Esta filial además fabrica alimentos para uso animal tales como maíz roleado, cubos de alfalfa y equino training.

La distribución y el procesamiento de alimentos y diversos cereales como maíz, avena y trigo permiten comercializar más de 111.000 ton anuales.

## ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Al 31 de diciembre 2025  
(Valores en miles de pesos)

### BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Los principales rubros de activos y pasivos al cierre de los presentes estados financieros son los siguientes, en M\$:

| BALANCE                                 | 31-12-2025         | 31-12-2024         | Variación [%] |
|-----------------------------------------|--------------------|--------------------|---------------|
| Activos corrientes                      | 269.563.873        | 245.734.492        | 9,7%          |
| Activos no corrientes                   | 117.672.445        | 112.353.748        | 4,7%          |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>                    | <b>387.236.318</b> | <b>358.088.240</b> | <b>8,1%</b>   |
| Pasivos corrientes                      | 234.627.283        | 235.592.320        | -0,4%         |
| Pasivos no corrientes                   | 91.592.647         | 65.764.607         | 39,3%         |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>                    | <b>326.219.930</b> | <b>301.356.927</b> | <b>8,3%</b>   |
| Patrimonio atribuible a la controladora | 61.016.388         | 56.731.313         | 7,6%          |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>                 | <b>61.016.388</b>  | <b>56.731.313</b>  | <b>7,6%</b>   |
| <b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>       | <b>387.236.318</b> | <b>358.088.240</b> | <b>8,1%</b>   |

#### Activos Totales

Los activos totales tuvieron una variación de 29.000 MM\$ respecto a diciembre 2024, lo que representa un 8,1% de aumento. Esta variación se compone de un incremento de 24.000 MM\$ en activos corrientes y de 5.000 MM\$ en activos no corrientes.

- Activos corrientes:** Los activos corrientes aumentaron en aproximadamente 24.000 MM\$, lo que representa un incremento de 9,7% respecto a 2024. Esta variación se explica principalmente por el aumento en deudores comerciales y otras cuentas por cobrar por 24.000 MM\$ (+14,6%), asociado tanto a un mayor nivel de ventas como a una extensión en los plazos promedio de cobro durante el periodo.  
 Adicionalmente, se registra un incremento de 3.000 MM\$ en otros activos financieros corrientes, explicado por la retención operativa vinculada al bono securitizado PS39, desembolsado en julio de 2025. Por su parte, los otros activos no financieros corrientes aumentan en 2.000 MM\$, principalmente debido a boletas de garantía asociadas a los fondos de liquidez y gastos relacionados con el bono securitizado PS39 cursado en el segundo semestre.  
 En contraste, los inventarios disminuyen en 5.000 MM\$ (-8,5%), lo que ha permitido reducir la permanencia de inventarios en aproximadamente 11 días, reflejando una mejora en la gestión y una mayor rotación de las existencias.  
 En conjunto, estas variaciones dan cuenta de un mayor nivel de actividad, junto con efectos asociados a financiamiento estructurado y mejoras en la eficiencia del capital de trabajo. Este aumento en el activo circulante, junto con la mantención del pasivo circulante, permitió mejorar los ratios de liquidez en el periodo.
- Activos no corrientes:** Los activos no corrientes registraron un aumento de aproximadamente 5.000 MM\$, equivalente a un 4,7% respecto al cierre de 2024. Esta variación se explica principalmente por el incremento en propiedades, plantas y equipos por 4.000 MM\$ (+6,3%), asociado a la retasación de terrenos realizada durante el periodo.  
 Adicionalmente, los activos por impuestos diferidos aumentan en 2.000 MM\$ (+7,1%), como consecuencia del incremento de las pérdidas tributarias de la Compañía.  
 En contraste, se observan disminuciones menores en otros activos no financieros y en deudores comerciales no corrientes, que, en conjunto, atenúan parcialmente el efecto de las variaciones anteriormente descritas.

### **Pasivos Totales**

Los pasivos totales tuvieron un crecimiento de 25.000 MM\$ que representan un 8,3% de variación. Esta variación se compone de un decrecimiento de 1.000 MM\$ en los pasivos corrientes y un crecimiento de 26.000 MM\$ en los pasivos no corrientes.

- **Pasivos corrientes:** Los pasivos corrientes disminuyeron en 1.000 MM\$ (-0,4%) en comparación con el periodo anterior. Entre las principales variaciones destaca el aumento en cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por 2.000 MM\$ (+1,7%) explicado tanto por mejores condiciones en los plazos de pago con proveedores como por una compra más homogénea durante el año 2025. Por otro lado, se observa una disminución en la deuda financiera corriente por aproximadamente 3.000 MM\$ (-4,4%), lo que es consistente con una estrategia de refinanciamiento de deuda y extensión de plazos hacia el largo plazo.
- **Pasivos no corrientes:** Los pasivos no corrientes registraron un aumento de 26.000 MM\$, equivalente a un 39,3% respecto al cierre de 2024. Esta variación se explica principalmente por el incremento en otros pasivos financieros no corrientes (+42,4%), asociado a la colocación de un nuevo bono securitizado durante julio de 2025 y un bono corporativo en diciembre 2025, enmarcados en el plan de reestructuración de pasivos de la Compañía. Adicionalmente, los pasivos por impuestos diferidos aumentan en 1.000 MM\$ (+17,5%), en línea con la evolución de las diferencias temporarias y efectos tributarios asociados.

### **Patrimonio**

El patrimonio tuvo un incremento de 4.000 MM\$, lo que corresponde a un 7,6% respecto al periodo anterior. Esto se explica por un incremento en las otras reservas, por la retasación de terrenos realizada en el periodo y la reserva de cobertura de cambio económica, además de la disminución de la pérdida acumulada.

## **INDICADORES FINANCIEROS CONSOLIDADOS**

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

| <b>INDICADORES DE LIQUIDEZ</b>                                                  | <b>31-12-2025</b> | <b>31-12-2024</b> | <b>Variación [%]</b> |
|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|
| <b>Liquidez Corriente</b><br>(Activos Corrientes / Pasivos Corrientes)          | 1,15              | 1,04              | 10,1%                |
| <b>Razón ácida</b><br>((Activos Corrientes - Inventarios) / Pasivos Corrientes) | 0,92              | 0,79              | 16,0%                |
| <b>Capital de Trabajo</b><br>(Activos Corrientes - Pasivos Corrientes)          | 34.936.590        | 10.142.172        | 244,5%               |

Los indicadores de liquidez mejoraron significativamente respecto del periodo anterior, reflejando una gestión optimización del capital de trabajo y reestructuración de la deuda.

La liquidez corriente aumentó desde 1,04 a 1,15 veces, lo que evidencia una mayor holgura para enfrentar obligaciones de corto plazo. Este incremento se explica por un crecimiento de los activos corrientes y la mantención de los pasivos corrientes.

Por su parte, la razón ácida, que excluye los inventarios, muestra un aumento de 16,0%, alcanzando 0,92 veces. Este resultado se ve favorecido por la disminución de los inventarios (-8,5%) y el mayor peso relativo de otros activos corrientes más líquidos, en línea con la evolución observada en el balance.

En cuanto al capital de trabajo, este registra un incremento de aproximadamente 25.000 MM\$ (+244,5%), explicado principalmente porque el aumento de los activos corrientes supera la leve disminución de los pasivos corrientes.

| INDICADORES DE ACTIVIDAD OPERATIVA                                                                                                                                 | 31-12-2025  | 31-12-2024  | Variación [%] |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|---------------|
| <b>Rotación cartera de crédito (veces)</b><br>(Ingreso por ventas a crédito + IVA /<br>Promedio entre saldo inicial y saldo final de cuentas por cobrar a crédito) | 2,61        | 2,71        | -3,9%         |
| <b>Periodo Medio de Cobro (días)</b><br>(365 / Rotación cartera de crédito)                                                                                        | 140         | 135         | 4,1%          |
| <b>Rotación de Inventarios (veces)</b><br>(Costo de ventas / Inventarios)                                                                                          | 6,81        | 5,63        | 21,1%         |
| <b>Permanencia en inventario (días)</b><br>(365 / Rotación de Inventarios)                                                                                         | 54          | 65          | -17,4%        |
| <b>Rotación de Proveedores (veces)</b><br>(Compras / Cuentas por pagar del periodo)                                                                                | 3,09        | 2,84        | 8,6%          |
| <b>Compras</b><br>(Costo de ventas + Inventario Final - Inventario Inicial)                                                                                        | 364.110.902 | 329.574.477 | 10,5%         |
| <b>Periodo Medio de Pago (días)</b><br>(365 / Rotación de proveedores)                                                                                             | 118         | 129         | -7,9%         |
| <b>Ciclo Conversión al Efectivo</b><br>(Periodo Medio de Cobro + Permanencia en inventario - Periodo Medio de Pago)                                                | 75          | 71          | 6,2%          |

Durante el período, los indicadores de actividad operativa mostraron variaciones mixtas, reflejando mejoras en algunos componentes del ciclo operacional, en un contexto de mayor dinamismo comercial.

- **Periodo Medio de Cobro:** Aumentó en 5 días, alcanzando 140 días. Este incremento se explica por una extensión en los plazos de venta a clientes durante el período. Cabe destacar que Copeval financia aproximadamente el 90% de sus ventas, por lo que la venta a crédito constituye un elemento central de su modelo de negocio. Asimismo, el aumento en las cuentas por cobrar se concentra principalmente en cartera al día.
- **Permanencia de Inventarios:** Disminuyó en 11 días, situándose en 54 días, lo que evidencia una mejora en la eficiencia en la gestión y rotación de existencias. Esta reducción se encuentra alineada con el mayor nivel de actividad comercial, que impulsó el despacho de productos y redujo los niveles de inventarios inmovilizados.
- **Periodo Medio de Pago:** Disminuyó en 11 días, alcanzando 118 días. Esta variación se explica principalmente por efectos de concentración de vencimientos en torno a la fecha de cierre, así como por cambios en el mix de proveedores.

Como resultado de lo anterior, el ciclo de conversión de efectivo aumentó desde 71 a 75 días. En conjunto, los indicadores reflejan que el crecimiento de aproximadamente 9% en las ventas se tradujo en un mayor volumen operacional, el cual fue gestionado con una mayor eficiencia en inventarios y una administración activa de proveedores, permitiendo mantener un ciclo de efectivo en niveles saludables, pese al aumento en los días de cobro.

| ENDEUDAMIENTO                                  | 31-12-2025 | 31-12-2024 | Variación [%] |
|------------------------------------------------|------------|------------|---------------|
| Deuda de corto plazo (corriente) / deuda total | 71,9%      | 78,2%      | -8,0%         |
| Deuda de largo plazo (corriente) / deuda total | 28,1%      | 21,8%      | 28,7%         |
| Razón de Endeudamiento (1)                     | 5,35       | 5,31       | 0,03          |
| Cobertura de Gastos Financieros (2)            | 1,32       | 1,22       | 0,10          |

(1) Corresponde al total de pasivo exigible, dividido por la suma del patrimonio más el interés minoritario

(2) Corresponde al resultado antes de impuestos e intereses, dividido por los gastos financieros

La estructura de deuda de la Compañía muestra una recomposición hacia el largo plazo, alcanzando una relación aproximada de 72% deuda de corto plazo y 28% de largo plazo, en comparación con 78% / 22% del período anterior. Este cambio se explica principalmente por la colocación de un nuevo bono securitizado y un bono corporativo, lo que permitió extender los plazos de financiamiento, parcialmente compensado por el aumento en cuentas por pagar comerciales.

- **Razón de Endeudamiento:** Aumentó levemente desde 5,31 a 5,35 veces, reflejando una mayor proporción de pasivos totales en relación con el patrimonio. Este incremento es consistente con mayores requerimientos de financiamiento para sostener el crecimiento operacional del período, en un contexto de aumento cercano al 9% en las ventas.
- **Cobertura de Gastos Financieros:** Mejoró desde 1,22 a 1,32 veces, evidenciando una mayor capacidad de la Compañía para cubrir sus gastos financieros a partir de los resultados operacionales. Esta evolución resulta especialmente relevante en un escenario de mayor endeudamiento, ya que contribuye a fortalecer la capacidad de pago y la sostenibilidad financiera.

| FLUJO DE EFECTIVO                                                                   | 31-12-2025        | 31-12-2024        | Variación [%]  |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|----------------|
| Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación    | 1.797.903         | 27.772.676        | -93,5%         |
| Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión    | -1.664.064        | -1.179.386        | 41,1%          |
| Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación | 336.285           | -28.171.769       | -101,2%        |
| <b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>         | <b>470.124</b>    | <b>-1.578.479</b> | <b>-129,8%</b> |
| Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo                        | 14.476.436        | 16.054.915        | -9,8%          |
| <b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo</b>                     | <b>14.946.560</b> | <b>14.476.436</b> | <b>3,2%</b>    |

El saldo de efectivo y equivalentes al efectivo al cierre de diciembre 2025 es de 15.000 MM\$ y su composición es:

- **Flujos de efectivos procedentes de actividades de operación:** Disminuye 26.000 MM\$ respecto al periodo anterior, evidenciando una menor generación de caja operacional. Esta variación se explica principalmente por mayores requerimientos de capital de trabajo, consistentes con el aumento del período medio de cobro y el crecimiento cercano al 9% en las ventas, lo que elevó las cuentas por cobrar y redujo la disponibilidad de efectivo en la operación.
- **Flujos de efectivo procedentes de actividades de inversión:** Las actividades de inversión registran un flujo negativo de 2.000 MM\$, levemente superior al del período anterior. Este flujo se explica por inversiones en propiedades, planta y equipo, principalmente asociadas a remodelaciones, mantenciones y adecuaciones regulatorias en sucursales y centros de distribución, parcialmente compensadas por ingresos provenientes de instrumentos financieros de corto plazo.
- **Flujos de efectivo de actividades de financiación:** El flujo de financiamiento de este periodo fue de 300 MM\$, que corresponden a 13.900 MM\$ de intereses pagados en el periodo y a 14.200 MM\$ de obtención y pago de deuda financiera.

En conjunto, el flujo neto del período muestra un aumento de 470 MM\$ en el efectivo y equivalentes, reflejando un equilibrio entre la menor generación de caja operacional, las inversiones realizadas y el apoyo de financiamiento de largo plazo.

## ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS

Los principales indicadores financieros consolidados relativos a cuentas de resultado son los siguientes:

| ESTADO DE RESULTADOS                                                                  | 31-12-2025        | 31-12-2024        | Variación [%] |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|---------------|
| Ingresos de actividades ordinarias                                                    | 416.154.789       | 380.649.269       | 9,3%          |
| Costo de Venta                                                                        | -369.161.337      | -333.210.232      | 10,8%         |
| <b>Ganancia Bruta</b>                                                                 | <b>46.993.452</b> | <b>47.439.037</b> | <b>-0,9%</b>  |
| <i>Ganancia Bruta / Ingresos de actividades ordinarias (%)</i>                        | <i>11,3%</i>      | <i>12,5%</i>      |               |
| Otros ingresos por función                                                            | 3.389.104         | 2.157.414         | 57,1%         |
| Otros gastos por función                                                              | -1.587.713        | -1.858.725        | -14,6%        |
| Gastos de Adm. y Ventas                                                               | -33.272.592       | -32.846.915       | 1,3%          |
| <i>Gastos de Adm. y Ventas / Ing. de actividades ordinarias (%)</i>                   | <i>-8,0%</i>      | <i>-8,6%</i>      |               |
| Pérdida o reversiones por deterioro                                                   | 272.338           | -440.346          | -161,8%       |
| Diferencias de cambio                                                                 | -1.883.375        | -3.843.861        | -51,0%        |
| Ingresos financieros                                                                  | 274.799           | 890.543           | -69,1%        |
| Gastos financieros                                                                    | -13.887.488       | -12.123.817       | 14,5%         |
| Resultados por unidades de reajuste                                                   | -986.788          | -1.785.476        | -44,7%        |
| <b>Ganancia (pérdida), antes de impuestos</b>                                         | <b>-688.263</b>   | <b>-2.412.146</b> | <b>-71,5%</b> |
| Gasto por impuestos a las ganancias                                                   | 1.215.360         | 3.681.760         | -67,0%        |
| <b>Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas</b>                       | <b>527.097</b>    | <b>1.269.614</b>  | <b>-58,5%</b> |
| <b>R.A.I.I.D.A. (Ebitda)</b>                                                          | <b>18.297.816</b> | <b>14.772.202</b> | <b>23,9%</b>  |
| (Resultado antes de impuestos + Gastos Financieros + Depreciaciones y amortizaciones) |                   |                   |               |
| Rentabilidad del patrimonio                                                           | -1,1%             | -4,0%             | -71,5%        |
| Rentabilidad del activo                                                               | -0,2%             | -0,6%             | -71,5%        |
| Número de acciones (pagadas)                                                          | 41.692.773        | 41.692.773        | 0,0%          |
| Utilidad por acción                                                                   | -\$16,5           | -\$57,9           | -71,5%        |

Los ingresos de actividades ordinarias registraron un crecimiento de 9,3% respecto al mismo período de 2024. Las líneas de negocio con mejor desempeño en términos de ventas fueron fitosanitarios, fertilizantes, semillas, riego y alimentos. Cabe señalar que la comparación se ve parcialmente afectada por la decisión de la Compañía de discontinuar la línea de farmacia dentro del segmento veterinario, la cual aportaba aproximadamente 300 MM\$ en el período comparable.

La ganancia bruta se mantiene en torno a 47.000 MM\$, lo que implica un margen sobre ventas de 11,3%, inferior al 12,5% registrado el año anterior. Esta disminución se explica principalmente por menores márgenes en las líneas de fertilizantes y fitosanitarios. No obstante, a pesar de esta caída, los márgenes se mantienen dentro de rangos habituales para las distintas líneas de negocio.

Los otros ingresos por función aumentan en 57,1%, impulsados principalmente por una mayor generación de intereses asociados a prórrogas y mora. En este contexto, la cartera repactada al cierre de diciembre de 2025 crece un 15,9% respecto al año anterior, con una participación relevante de productores de cerezas. Adicionalmente, contribuyen a este incremento la venta de un bien adjudicado y la retasación de terrenos.

En cuanto a los otros gastos por función, se observa una disminución de 14,6% (aproximadamente 300 MM\$), asociada principalmente al reconocimiento del profit derivado de una menor siniestralidad en la póliza de seguro de crédito.

Los gastos de administración y ventas aumentan en M\$ 400.000. La principal variación corresponde al efecto de la activación del proyecto de transformación implementado en junio de 2024, que impacta comparativamente en aproximadamente 1.200 MM\$. Este efecto es parcialmente compensado por menores gastos en marketing y servicios tercerizados.

Las diferencias de cambio generaron una pérdida de aproximadamente 1.900 MM\$ en el periodo. De este total, cerca de 500 MM\$ corresponden a cobertura de balance y 1.400 MM\$ a cobertura de flujo, principalmente asociada al negocio de fitosanitarios, lo que compensa parcialmente el mayor margen generado por efecto del tipo de cambio.

Los gastos financieros muestran un aumento de 14,5%, este incremento es principalmente por mayor costo de fondo.

Por su parte, los resultados por unidades de reajuste alcanzan una pérdida de aproximadamente 1.000 MM\$, asociada a la variación del IPC sobre pasivos financieros denominados en UF, incluyendo el bono corporativo y contratos de arrendamiento.

Finalmente, el EBITDA del período asciende a 18.298 MM\$, lo que representa un incremento de 3.526 MM\$ respecto al año anterior, reflejando una mejora en la generación operacional de la Compañía.

| <b>BALANCE</b>                    | <b>Copeval<br/>Agropecuaria</b> | <b>Copeval<br/>Agroindustrias</b> | <b>Copeval<br/>Capacitación</b> | <b>Copeval<br/>Servicios</b> |
|-----------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|------------------------------|
| Activos corrientes                | 323.087.685                     | 56.291.921                        | 1.044.476                       | 12.580.922                   |
| Activos no corrientes             | 123.858.088                     | 39.782.389                        | 92.554                          | 1.906.984                    |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>              | <b>446.945.773</b>              | <b>96.074.310</b>                 | <b>1.137.030</b>                | <b>14.487.906</b>            |
| Pasivos corrientes                | 297.989.306                     | 46.536.946                        | 214.670                         | 13.327.492                   |
| Pasivos no corrientes             | 87.940.079                      | 3.644.733                         | 0                               | 7.835                        |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>              | <b>385.929.385</b>              | <b>50.181.679</b>                 | <b>214.670</b>                  | <b>13.335.327</b>            |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>           | <b>61.016.388</b>               | <b>45.892.631</b>                 | <b>922.360</b>                  | <b>1.152.579</b>             |
| <b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b> | <b>446.945.773</b>              | <b>96.074.310</b>                 | <b>1.137.030</b>                | <b>14.487.906</b>            |

| <b>ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN</b> | <b>Copeval<br/>Agropecuaria</b> | <b>Copeval<br/>Agroindustrias</b> | <b>Copeval<br/>Capacitación</b> | <b>Copeval<br/>Servicios</b> |
|-----------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|------------------------------|
| Ingresos de la operación                | 401.597.151                     | 32.259.510                        | 180.711                         | 3.931.836                    |
| Ganancia bruta                          | 44.967.382                      | 2.101.502                         | 64.101                          | -139.533                     |
| Otras Ganancias (Pérdidas)              | -45.671.554                     | -594.196                          | -65.573                         | -150.525                     |
| Impuestos a las ganancias               | 1.231.269                       | -3.487                            | 10.767                          | -23.189                      |
| <b>GANANCIA (PÉRDIDA)</b>               | <b>527.097</b>                  | <b>1.503.819</b>                  | <b>9.295</b>                    | <b>-313.247</b>              |

| <b>FLUJO DE EFECTIVO</b>                                                            | <b>Copeval<br/>Agropecuaria</b> | <b>Copeval<br/>Agroindustrias</b> | <b>Copeval<br/>Capacitación</b> | <b>Copeval<br/>Servicios</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|------------------------------|
| Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación    | 2.594.274                       | -359.849                          | -54.503                         | -382.019                     |
| Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión    | -1.893.010                      | 4.332                             | 0                               | 224.614                      |
| Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación | 339.417                         | -4.034                            | -340                            | 1.242                        |
| <b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>         | <b>1.040.681</b>                | <b>-359.551</b>                   | <b>-54.843</b>                  | <b>-156.163</b>              |
| Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo                        | 13.736.667                      | 463.878                           | 70.842                          | 205.049                      |
| <b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo</b>                     | <b>14.777.348</b>               | <b>104.327</b>                    | <b>15.999</b>                   | <b>48.886</b>                |

| INGRESOS OPERACIONALES POR SEGMENTOS | 31-12-2025         | [%]           | 31-12-2024         | [%]           |
|--------------------------------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|
| Agroinsumos                          | 400.932.749        | 96,3%         | 365.388.814        | 96,0%         |
| Agroindustria                        | 14.781.127         | 3,6%          | 14.832.086         | 3,9%          |
| Servicios de Capacitación            | 180.711            | 0,0%          | 150.257            | 0,0%          |
| Servicios Logísticos                 | 260.202            | 0,1%          | 278.112            | 0,1%          |
| <b>Total Ingresos Consolidados</b>   | <b>416.154.789</b> | <b>100,0%</b> | <b>380.649.269</b> | <b>100,0%</b> |

## SINOPSIS DE MERCADO

El último trimestre del año se ha transformado, en las últimas temporadas, en un período clave para el sector frutícola, impulsado principalmente por la temporada de cerezas. Debido a condiciones climáticas adversas, se observaron menores rendimientos por hectárea, los que podrían ser parcialmente compensados por la entrada en producción de nuevas plantaciones.

Este escenario mantiene el desafío país de diversificar mercados, considerando la alta concentración de China como destino, que actualmente absorbe cerca del 90% de estas exportaciones. El desempeño de las cerezas resulta altamente determinante para el balance final de la temporada frutícola nacional.

Se proyecta una disminución en las cajas exportadas, aunque no de forma drástica, precisamente por el aporte de las nuevas plantaciones. No obstante, el resultado económico de estas exportaciones sigue siendo una interrogante relevante que deberá ser monitoreada de cerca.

Por otra parte, otros frutales han mostrado, o se espera que muestren, un buen desempeño económico, como las avellanas, kiwis, arándanos, paltas y manzanas, entre otros. Asimismo, algunos rubros que venían afectados presentan expectativas de recuperación.

Durante el último trimestre del año se observó una contracción en la demanda interna del sector frutícola y hortícola. En cuanto al tipo de cambio, si bien ha registrado una baja, se mantiene en niveles que siguen siendo favorables para el sector exportador.

En términos generales, los cultivos proyectan una temporada de producción normal, con precios estables y similares a los del año anterior, aunque podrían verse afectados por el tipo de cambio durante los meses de cosecha.

El sector pecuario, tanto lácteo como cárnico, se encuentra en una posición favorable, con buenos resultados y perspectivas positivas para los próximos meses.

En cuanto a las condiciones climáticas, la primavera ha sido benévola y el invierno ha permitido un régimen de riego normal. Sin embargo, persisten zonas con mayores dificultades, donde los problemas tienen un carácter más estructural.

Finalmente, los principales factores a monitorear y que incidirán en la toma de decisiones son: el tipo de cambio; las expectativas económicas que impactan la inversión del próximo año; la disponibilidad de mano de obra; el acceso al riego; los precios finales de las cerezas; la creciente demanda por productos más inocuos y de mayor calidad; y eventuales situaciones geopolíticas o arancelarias que puedan surgir o intensificarse.

## ANÁLISIS DE RIESGO DE MERCADO

Las actividades operativas del Grupo tienen un importante componente estacional, propio de las actividades agrícolas. En efecto, ingresos, costos, créditos y financiamientos se concentran preferentemente en el segundo semestre de cada año, razón que explica la disminución de las cuentas por cobrar al primer semestre del año.

Los principales factores de riesgo a los cuales está expuesta la Compañía son los siguientes:

### **Riesgo de crédito:**

El riesgo de crédito de nuestras cuentas por cobrar se enmarca dentro de los lineamientos de la Política de Créditos establecida por el Directorio, las cuales se sustentan en un profundo conocimiento del cliente y su negocio, socios y relacionados, estructura productiva y patrimonial, comportamiento de pago tanto interno como externo, capacidad de pago medida en función de los antecedentes financieros disponibles y/o flujos agrícolas, los que son evaluados individualmente por el área de Créditos y aprobado por el Comité de Créditos.

Es política de la Compañía, mitigar el riesgo de crédito, mediante la contratación de seguro de crédito para sus ventas a plazo, póliza que está contratada con la Compañía de Seguros Avla. La materia asegurada son los créditos en las ventas de productos y/o servicios relacionados directa o indirectamente con el Sector Agrícola, Ganadero, Forestal y sus derivados conforme a su giro amplio de negocios. Adicionalmente se mantienen seguros con Orsan. La cartera asegurada asciende a M\$ 187.363.234 equivalente a un 95,1% de la cartera total, de los cuales un 82,58% equivalente a M\$ 162.702.222 corresponden a seguro nominado, el 11,44% equivalente a M\$ 22.540.401 corresponden a seguro innominado mientras que el 1,08% restante que equivale a M\$ 2.120.612 corresponden a aseguramientos Orsan.

La subgerencia de crédito y cobranzas, es la responsable de implementar las políticas de créditos, cuyos principios fundamentales son:

- a) Evaluación de riesgo basado en información suficiente y necesaria que permita un conocimiento integral del cliente
- b) Resolución de riesgo aprobado por un comité de riesgo en que participen a lo menos dos personas, una de las cuales posee las atribuciones de riesgo suficientes
- c) Respaldo documental de las operaciones debidamente revisados y custodiados.
- d) Seguimiento de cartera periódico que permite detectar tempranamente eventuales deterioros de la cartera

El seguimiento de la cartera de cuentas por cobrar juega un rol fundamental en la detección temprana de aquellos clientes que muestran un incremento significativo respecto de su condición de riesgo inicial, siendo el Comité de Seguimiento el que analiza periódicamente la situación de los clientes bajo esta condición y establece los correspondientes planes de acción, los que son monitoreados según las fechas de compromiso establecidas.

Frente al incumplimiento de los compromisos establecidos, y ante una evidencia de deterioro, el cliente es traspasado al área de Normalización, para dar inicio a las acciones judiciales. La cartera con evidencia de deterioro es administrada por el área de Normalización. Se define como incumplimiento aquel cliente que manteniendo impagas sus obligaciones, registra flujos insuficientes para hacer frente a su deuda, dando origen a la cobranza judicial.

Se considera una evidencia de deterioro aquellas cuentas por cobrar en que su recuperación se ha visto dificultada por la sola generación de flujos del cliente, debiendo iniciar acciones judiciales o prejudiciales tendientes a la recuperación de la deuda, lo que considera entre otras, la declaración del siniestro a la compañía de seguros, la ejecución de las garantías, avales y cualquier otra acción judicial tendiente a recuperar la deuda.

Para requerir el pago de la indemnización de los clientes asegurados, se debe cumplir con las siguientes condiciones: en primera instancia se debe tratar de facturas declaradas a la compañía de seguros dentro del mes siguiente al de generación de la venta, y que de acuerdo a los procedimientos de cobranza establecidos no haya sido posible obtener su pago. Acto seguido, se efectúa la declaración de insolvencia, procedimiento que incluye el envío de la documentación a la Compañía de Seguros. A partir de la fecha de declaración de insolvencia se recibe el pago de la indemnización en los plazos acordados.

Todo crédito en normalización se provisiona en su matriz hasta su recuperación total o hasta cuando se determina revierte su condición de deterioro, situación que es analizada por el Comité de Créditos

Todos aquellos deudores que han salido de su calidad de normalización y se incorporan a la cartera activa, son incorporados al monitoreo de seguimiento de cartera que realiza el Área de Crédito y Cobranza.

Habiéndose agotado todas las instancias posibles de recuperación de la deuda, tanto judiciales como extrajudiciales, y ante la evidencia de una resolución judicial o informe jurídico que ratifique la incobrabilidad de la deuda, se procede a gestionar el castigo tributario.

## Política de Estimación de Deterioro

De acuerdo con la NIIF 9, la compañía ha adoptado el modelo simplificado para la determinación del deterioro de sus cuentas por cobrar que conforman la cartera activa, basado en un enfoque prospectivo de pérdidas esperadas de la cartera, aun cuando estas hayan sido recientemente originadas. Para ello, utiliza un modelo de regresión logística desarrollado en base a atributos de la cartera tales como el sector al que pertenece el cultivo predominante del cliente y la tenencia de las tierras donde desarrolla su actividad agrícola, como también, variables de comportamiento tales como ratios de prórrogas y de protestos, entre otros. El modelo entrega para cada cliente un score, el que se agrupa en tramos consistentes con una adecuada estimación del riesgo de default de la cartera, al que se le asocia la tasa de default efectiva del año anterior.

La misma norma requiere que el modelo de provisiones considere un análisis prospectivo. Al respecto señalar que el plazo promedio de pago de las cuentas por cobrar de la compañía, no superan los 120 días, por lo que se considera que la determinación de un escenario prospectivo es de bajo impacto, en el sentido que en el periodo de exposición de una cuenta por cobrar, puede ser improbable un cambio importante en las condiciones económicas.

De esta manera, Se define la pérdida esperada como  $PD * LGD * EAD$ , donde:

- PD es la probabilidad de que el cliente -dado su score- incumpla sus obligaciones en un plazo de un año, y es equivalente a la tasa efectiva de incumplimiento de cada tramo de score, durante el año anterior.
- LGD es la pérdida dado el incumplimiento, y se define como  $(1 - \text{tasa de recuperación})$ , que para efectos de la matriz se ha considerado como recupero, la porción de deuda cubierta por el seguro de crédito.
- EAD la exposición al momento del incumplimiento, definida como la deuda a cada cierre.

Con ello, la pérdida esperada de cada cliente, se define como el % PD de su agrupación, aplicado sobre la pérdida dado el default. Vale decir, la deuda a cada cierre, neta de la deuda asegurada, descontada a una tasa del 5% anual -equivalente al costo de fondo de la compañía- a un plazo de un año, sobre la base del plazo que estima la compañía se tarda en recuperar la indemnización asociada al seguro de crédito.

Para la cartera administrada por el área de Normalización, se utiliza la matriz de deteriorados, que considera provisionar el 100% de la exposición neta de acciones de cobranza, entre ellas, garantías, indemnizaciones del seguro y otras debidamente calificadas y valorizadas por Fiscalía.

## Riesgo de liquidez

La Compañía cuenta con una serie de herramientas para mantener el riesgo de liquidez acotado. Entre ellas está la mantención de suficiente efectivo y equivalentes para afrontar las obligaciones en sus operaciones habituales. En el caso de existir un déficit de caja a nivel consolidado, COPEVAL S.A. cuenta con variadas alternativas de financiamiento, entre las cuales están las líneas de crédito disponibles con bancos y proveedores, así como la posibilidad de acceder a instrumentos de deuda en el mercado de capitales.

Las líneas de Capital de Trabajo aprobadas por los Bancos tienen diferentes duraciones, pero se evalúan una o dos veces al año, dando continuidad a un siguiente periodo.

La atomización y diversificación de la cartera de crédito y sus mecanismos de control contribuyen a mantener los flujos por cobrar esperados dentro de rangos adecuados.

Para tales efectos, las políticas de gestión de liquidez definen la estrategia de gestión de la Compañía, los roles y responsabilidades de la Administración, los límites internos de descalce de flujos, fuentes de financiamiento y mecanismos de control interno.

La Compañía cuenta con políticas de gestión de liquidez orientadas a asegurar el cumplimiento oportuno de sus obligaciones, acorde con la escala y riesgo de sus operaciones, tanto en condiciones normales como en situaciones de excepción, entendiéndose estas últimas como aquellas en las que los flujos de caja o efectivo pueden alejarse sustancialmente de lo esperado. En este contexto, las herramientas de gestión de riesgo liquidez han sido diseñadas tanto para asegurar un posicionamiento de Balance que permita minimizar la probabilidad de ocurrencia de una crisis de liquidez interna (políticas de prevención) como para definir los planes de contingencia que permitirían hacer frente ante un escenario de crisis de liquidez. Uno de los indicadores utilizados en el monitoreo del riesgo de liquidez corresponde a la posición de liquidez, la cual se mide y controla diariamente a través de la diferencia entre los flujos de caja por pagar, asociados a partidas del pasivo y de cuentas de gastos; y de efectivo por recibir, asociados a partidas del activo y de cuentas de ingresos; para un determinado plazo y banda de tiempo. Para un mayor análisis de los vencimientos de las principales deudas de la Sociedad y sus filiales, ver Nota 16 de Otros pasivos financieros y Nota 17 de Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar.

**Riesgo cambiario**

La Compañía mantiene seguros de tipo de cambio (forwards) que permiten minimizar el riesgo cambiario producto del descalce que se produce entre activos y pasivos en dólares. La política de la Compañía es neutralizar el efecto de las variaciones del tipo de cambio a nivel contable, con lo cual diariamente se analizan las posiciones futuras a nivel de vencimientos de cuentas por cobrar y cuentas por pagar en moneda extranjera y se toman derivados que cubren los descalces para fechas determinadas. Adicionalmente la Compañía mantiene una política de cobertura del flujo económico, para mitigar los efectos del tipo de cambio en los márgenes.

**Riesgo de precios**

El Grupo se dedica principalmente a la distribución de insumos agrícolas donde se trabaja en realizar operaciones calzadas de compra y venta, lo cual disminuye el riesgo de pérdidas ante fluctuaciones en los precios.

**Riesgo de tasas de interés**

La deuda con instituciones financieras, consolidada, para capital de trabajo de corto plazo está a tasa fija en pesos nominales. La deuda a largo plazo que financia activos fijos se ha estructurado de forma tal de no quedar expuestos a fuertes variaciones en las tasas de interés (tasa fija o seguro de tasa). Por lo cual, este riesgo se encuentra controlado.

**Riesgo de siniestros**

El riesgo de siniestros de activos fijos y existencias de la Matriz y todas sus Subsidiarias está asegurado con las compañías de seguros generales CONSORCIO, UNNIO, CHUBB, SOUTHBRIDGE y Everest.

**Riesgo Comercial**

El grado de concentración de las ventas es bajo, lo cual representa una fortaleza ya que la pérdida de un cliente importante no tiene una incidencia significativa en el desarrollo de la operación.

Además, la cartera de clientes está muy diversificada por tamaño, rubros productivos y distribución geográfica, lo cual disminuye el riesgo que un evento climático o comercial inesperado afecte a todas las zonas en las cuales opera el Grupo.

El Grupo se ha diversificado en la cantidad de líneas y productos que comercializa, generando así una menor dependencia de un rubro, proveedor o producto en particular.