



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 31 de diciembre 2025

Acerca de Salmones Camanchaca

Salmones Camanchaca S.A. es un productor de salmón integrado verticalmente con operaciones en reproductores; producción de ovas; piscicultura de recirculación para salmón Atlántico y de pasada y de lago para salmón del Pacífico (Coho); centros de cultivo en mar de aguas estuarinas como fiordos y oceánicas; procesamientos primarios y secundarios; y comercialización y venta directa o a través de 4 oficinas de ventas ubicadas en los principales mercados de destino de salmón Atlántico y Coho.

La cosecha estimada de salmón Atlántico y Coho de la Compañía para el año 2026, bajo condiciones normales, serán de aproximadamente 65 mil TM WFE.

Salmones Camanchaca cuenta en promedio con 1.800 empleados, 60% de los cuales están en su planta de valor agregado. El principal destino de ventas de salmón Atlántico es América del Norte.

Hechos destacados del 4^{to} trimestre 2025 (4T 2025)

- **Ingresos en el 4T 2025 alcanzaron US\$ 108 millones**, 10% inferior al 4T 2024 principalmente por un menor precio de 7% y un 3% de menor volumen vendido de Atlántico. **En el acumulado los ingresos fueron de US\$ 386 millones**, 5% inferior al 2024.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 4T 2025 alcanzaron las 14,4 mil TM WFE**, 5% superior a las del 4T 2024 (13,7 mil TM WFE), con un peso medio de cosecha de 5,1 Kg WFE (5,5 Kg WFE en 4T 2024). **En el acumulado a diciembre, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 58,3 mil TM WFE**, 22% superiores al año anterior, cerrando diciembre con un inventario de 7,3 mil TM WFE, el doble que a diciembre 2024.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,17/Kg (o US\$ 4,49/Kg WFE)**, 3% superior al registrado en el 4T 2024 (US\$ 4,05/Kg pez vivo), explicado por un menor peso promedio de cosecha como un mayor costo de tratamientos y de sistemas de oxígeno y mitigación. Con ello, **el costo exjaula acumulado este año alcanza US\$ 3,97/Kg pez vivo (US\$ 4,27 /Kg WFE)**, 9% inferior al US\$ 4,38/Kg pez vivo del 2024.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 1,03/Kg WFE en el trimestre, en línea con al objetivo de US\$ 1/Kg**, y 8% superior al de 4T 2024, evolución explicada principalmente por un mayor volumen procesado en plantas de terceros. **En el acumulado a diciembre 2025, este costo alcanza a US\$ 1,03/Kg WFE**, inferior al de 2024 (US\$ 1,08/Kg WFE).
- Como consecuencia, **el Margen Bruto en el trimestre fue de US\$ 15,4 millones**, esto es, 27% inferior a lo alcanzado en 4T 2024, pero **en el acumulado a diciembre 2025, este margen alcanzó US\$ 68,4 millones**, un alza de US\$ 17,6 millones respecto a lo obtenido en 2024.
- **El EBITDA fue US\$ 13,6 millones en 4T 2025**, US\$ 7,3 millones inferior al trimestre comparable de 2024 y, en el **acumulado a diciembre, alcanzó US\$ 67,7 millones**, US\$ 18,5 millones más de lo registrado en 2024. El EBIT alcanzó US\$ 8,5 millones en este trimestre y US\$ 45,8 millones en el acumulado del año.
- De esta forma, **El EBIT/Kg¹ WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 0,57 en el 4T 2025**, lo que se compara con US\$ 0,90 en 4T 2024. **En el acumulado a diciembre 2025 este indicador fue de US\$ 0,84**, versus US\$ 0,62 en 2024.
- En el caso del **salmón Coho**, debido a mejores precios de venta y menores costos, **el EBIT/Kg¹ WFE fue de US\$ 0,36 en el 4T 2025**, que se compara favorablemente con un EBIT/Kg negativo de US\$ 0,65 en 4T 2024. En el acumulado a diciembre 2025 este indicador fue de US\$ 0,16, versus US\$ 1,00 negativo en 2024.
- **El Resultado Neto del 4T 2025 fue una Ganancia de US\$ 3,0 millones**, en comparación a los US\$ 3,9 millones del 4T 2024. Los Gastos Financieros disminuyeron 42% a US\$ 1,9 millones debido a la disminución del nivel de endeudamiento y por una menor tasa de interés tanto en su base SOFR como en el margen. Hubo un efecto negativo de Fair Value de US\$ 1,0 millón, que se compara a los US\$ 5,1 millones también negativos del 4T 2024, atribuidos a ventas con menores márgenes respecto de los estimados previamente. **En el acumulado a diciembre, la Ganancia alcanzó US\$ 25,5 millones, 83% superior a lo registrado en 2024**, con un efecto positivo de US\$ 0,8 millones de Fair Value en comparación a los US\$ 11,2 millones positivos del 2024. De esta forma, **la Utilidad Líquida Distribuible alcanzó a US\$ 24,9 millones** (US\$ 5,7 millones en 2024), de los cuales en los presentes estados financieros se encuentran provisionados como dividendo a pagar del ejercicio 2025, el 30%

¹ El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones eventuales donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR). La variación de dichos efectos sí se muestra en el EBITDA y en el EBIT, donde en el caso del Atlántico tuvo un efecto en el 4T 2025 de US\$ 0,6 millones negativos (US\$ 0,5 millones positivos en 4T 2024) y para el Coho US\$ 0,6 millones negativos (nulo en 4T 2024). En el acumulado a diciembre, los efectos fueron de US\$ 0,4 millones negativos para el caso del Atlántico (US\$ 2,4 millones positivo a diciembre 2024), y nulo para el caso del Coho (US\$ 5,4 millones positivos a diciembre 2024).

equivalente al mínimo legal, sujeto al monto definitivo que defina la Junta Ordinaria de Accionistas en abril 2026.

- **El saldo de Caja al 31 de diciembre de 2025 fue de US\$ 10,5 millones y la Deuda Financiera Neta alcanzó US\$ 92,7 millones**, en línea respecto a diciembre 2024 (US\$ 91,4 millones). Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses disminuyó a 1,37 veces, significativamente inferior al 1,86 veces del año anterior y al rango acordado con los bancos del crédito sindicado (menor a 4 veces).
- Con las siembras ya efectuadas y bajo parámetros productivos normales, **las cosechas de salmón Atlántico para 2026 se estiman en un rango de 58 a 61 mil TM WFE, mientras las de Coho entre 4 y 5 mil TM WFE.**

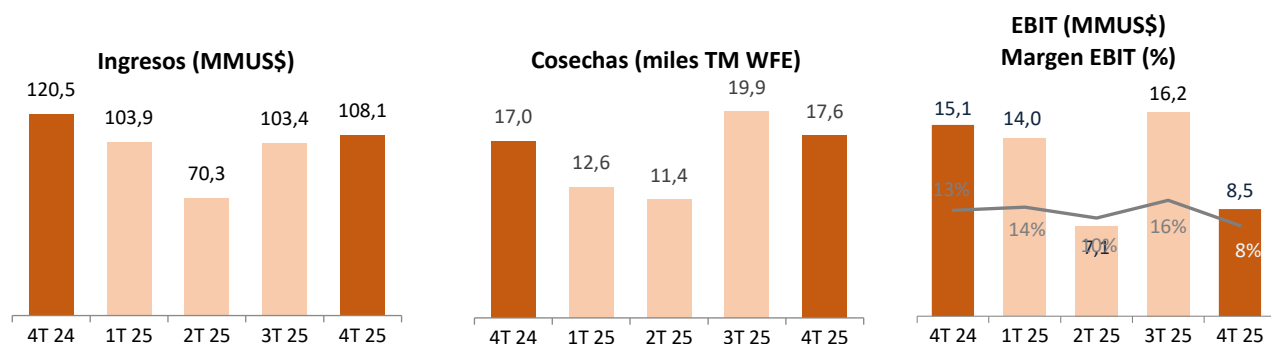
Cifras Claves

MUS\$	4T 2025	4T 2024	Δ%	2025	2024	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	108.103	120.510	(10,3%)	385.700	404.504	(4,6%)
EBITDA* antes de Fair Value	13.645	20.931	(34,8%)	67.679	49.143	37,7%
EBIT** antes de Fair Value	8.475	15.118	(43,9%)	45.795	27.437	66,9%
Margen EBIT %	7,8%	12,5%	(471 Pb)	11,9%	6,8%	509 Pb
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(1.012)	(5.106)	(80,2%)	793	11.218	(92,9%)
Ganancia (pérdida) del periodo	2.989	3.875	(22,9%)	25.527	13.918	83,4%
Ganancia por acción (US\$)	0,0403	0,0522	(22,9%)	0,3441	0,1876	83,4%
Atlántico						
Cosechas (TM WFE)	14.358	13.689	4,9%	58.251	47.661	22,2%
Volumen Ventas (TM WFE)	16.724	17.210	(2,8%)	54.400	49.365	10,2%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	4,17	4,05	3,0%	3,97	4,38	(9,4%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	4,49	4,35	3,0%	4,27	4,71	(9,4%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,03	0,96	7,9%	1,03	1,08	(4,8%)
Precio (US\$/Kg WFE)***	6,11	6,56	(6,9%)	6,59	6,74	(2,3%)
EBIT/Kg WFE (US\$)***	0,57	0,90	(36,7%)	0,84	0,62	35,2%
Inventario (TM WFE)				7.320	3.575	104,8%
Coho						
Cosechas (TM WFE)	3.250	3.354	(3,1%)	3.250	4.493	(27,7%)
Volumen Ventas (TM WFE)	514	1.455	(64,7%)	2.770	11.234	(75,3%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	3,64	3,79	(4,0%)	3,64	3,72	(2,1%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,10	1,21	(9,3%)	1,10	1,22	(9,7%)
Precio (US\$/Kg WFE)***	6,01	5,11	17,8%	5,55	4,81	15,4%
EBIT/Kg WFE (US\$)***	0,36	(0,65)	-	0,16	(1,00)	-
Inventario (TM WFE)				2.760	2.263	22,0%
Deuda Financiera				103.218	129.367	(20,2%)
Deuda Financiera Neta				92.686	91.405	1,4%
Razón patrimonio				48,8%	45,7%	314 Pb
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				1,37	1,86	(26,4%)

* EBITDA: Margen Bruto antes de Fair Value + Depreciación del Ejercicio – Gastos de administración – Costos de distribución

** EBIT: Margen Bruto antes de Fair Value – Gastos de administración – Costos de distribución

*** El cálculo de EBIT/Kg y precio por Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR).



Aspectos Financieros

Resultados del 4to trimestre del 2025

Salmones Camanchaca cosechó 14.358 TM WFE de salmón Atlántico en el 4T 2025, 5% superior a la cosecha del 4T 2024 (13.689 TM WFE), con un peso de cosecha de 5,1 Kg WFE, inferior al del 4T 2024 (5,5 Kg WFE). El volumen vendido alcanzó 16.724 TM WFE, 3% inferior al mismo período de 2024. En relación con el Coho, las ventas alcanzaron 514 TM WFE, inferior a las 1.455 TM WFE vendidas en el 4T 2024 de la temporada 2023-2024.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 6,11 /Kg WFE, 7% inferior al de 4T 2024 y el de Coho US\$ 6,01/Kg WFE, 18% superior al mismo periodo de 2024. Estas ventas generaron ingresos totales de US\$ 108 millones, 10% inferior a los registrados en el 4T 2024, principalmente por el menor precio del Atlántico y en menor medida por el menor volumen de ventas de ambas especies.

El costo exjaula del pez vivo del salmón Atlántico en 4T 2025 alcanzó US\$ 4,17/Kg pez vivo, 3% superior a lo registrado en el 4T 2024, explicado por un menor peso promedio de cosecha como por un mayor costo de tratamientos y de sistemas de oxígeno y mitigación. Los costos de proceso (primario y secundario) de salmón Atlántico totalizaron US\$ 1,03/Kg WFE, 8% superior al registrado en 4T 2024, evolución explicada principalmente por mayor volumen procesado en plantas de terceros.

Durante el trimestre, las mortalidades extraordinarias fueron US\$ 40 mil, versus US\$ 100 mil en 4T 2025, mostrando tasas de sobrevivencia de peces superiores a las registradas por la industria.

El Margen Bruto registrado fue de US\$ 15,4 millones, 27% inferior al alcanzado en 4T 2024 cuando llegó a US\$ 21,1 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía alcanzaron los US\$ 6,9 millones en 4T 2024, 15% superiores al 4T 2024, principalmente por mayores costos de distribución asociados a un mayor inventario de congelado. Como porcentaje de los ingresos, los GAV pasaron de 5,0% a 6,4% en 4T 2025.

De esta forma, El EBIT antes de Fair Value (FV) del 4T 2025 fue US\$ 8,5 millones, en comparación con los US\$ 15,1 millones del 4T 2024.

El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 0,57/Kg WFE en el 4T 2025, lo que se compara con US\$ 0,90/Kg WFE del 4T 2024. Por su parte, en Coho fue US\$ 0,36 positivos versus US\$ 0,65 negativos en 4T 2024. El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas, excluye las variaciones de provisiones de valor de realización hechas sobre inventarios. Estos efectos sobre inventario alcanzaron en el trimestre US\$ 0,6 millones negativos para el caso del Atlántico (US\$ 0,5 millones positivos en 2024) y US\$ 0,6 millones negativos para el Coho (nulo en 2024).

El ajuste neto de Fair Value para el 4T 2025 fue de US\$ 1,0 millones negativos, comparado con US\$ 5,1 millones negativos del 4T 2024, diferencia explicada principalmente por ventas con menores márgenes versus los estimados previamente.

Los gastos financieros cayeron un 42% en relación con el 4T 2024 hasta los US\$ 1,9 millones en el trimestre, asociado a un menor nivel de deuda media, una disminución de tasa de interés y del margen aplicado por la mejora del indicador de deuda neta sobre EBITDA.

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas registró US\$ 0,2 millones negativos (US\$ 1,6 millones negativos en 4T 2024), explicado principalmente por la venta de activos dados de baja y que fueron reemplazados por nuevas tecnologías. El negocio de Trucha generó un resultado positivo de US\$ 0,4 millones en el trimestre producto del cierre y liquidación total de la asociación en cuenta en participación (US\$ 1,1 millones de pérdida en 4T 2024).

En consecuencia, la Compañía registró en 4T 2025 una Ganancia después de impuestos de US\$ 3,0 millones, lo que se compara con la de US\$ 3,9 millones del 4T 2024.

Flujo de efectivo 4to trimestre 2025

En el 4T 2025 se generó un Flujo de Caja Neto de US\$ 0,1 millones negativo comparado con los US\$ 25,2 millones positivos del 4T 2024, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo de US\$ 1,0 millón, frente a los US\$ 28,2 millones en 4T 2024, disminución explicada principalmente por la mayor cosecha, menor volumen vendido y cobrado y la consiguiente acumulación de inventarios.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que utilizó US\$ 6,3 millones en el 4T 2025, comparado con los US\$ 7,2 millones utilizados en 4T 2024, en mantención del activo fijo existente y preparación de nuevos centros de cultivo.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento de US\$ 5,0 millones positivos, que se compara con los US\$ 4,5 millones positivos en 4T 2024, provenientes de la utilización de líneas de crédito disponibles.

Al 31 de diciembre de 2025, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de Efectivo o Caja de US\$ 10,5 millones.

Resultados acumulados al 31/12/2025

Salmones Camanchaca cosechó 58.251 TM WFE de salmón Atlántico durante el año 2025, 22% superior a la cosecha del 2024 (47.661 TM WFE). El volumen vendido alcanzó 54.400 TM WFE, un 10% superior a 2024, dejando en inventario 7.320 TM WFE al cierre de diciembre 2025, esto es, el doble al de diciembre 2024 (3.575 TM WFE). En relación con el Coho, la cosecha fue de 3.250 TM WFE, 28% inferior a la cosecha de 2024 (4.439 TM WFE), y las ventas fueron 2.770 TM WFE, en comparación con las 11.234 TM WFE de 2024, dejando así un inventario de 2.760 TM WFE, 22% mayor al del cierre 2024.

Los ingresos a diciembre 2025 alcanzaron los US\$ 386 millones, 5% inferior al año anterior (US\$ 405 millones) principalmente por el menor volumen vendido de salmón Coho (-73%) y el menor precio de Atlántico (-2%), mitigado por el mayor volumen vendido de Atlántico (+10%) y el mayor precio de Coho (+15%).

Los costos de los productos vendidos disminuyeron con respecto a diciembre 2024, principalmente por la disminución en los costos de cosecha, explicado por un mayor peso medio de cosecha, mayor productividad en los centros de cultivo y eficiencia en costos. Con ello, el costo exjaula del pez vivo del salmón Atlántico acumulado a diciembre 2025 fue US\$ 3,97/Kg pez vivo, 9% inferior a lo registrado a diciembre 2024.

Las mortalidades extraordinarias a diciembre 2025 alcanzaron US\$ 1,6 millones relacionadas a eventos de SRS en dos centros de cultivos durante el primer semestre, comparado con los US\$ 0,8 millones de 2024. Pese a ello, se registraron tasas de sobrevivencia de peces muy superiores a las del resto de la industria.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha, fue de US\$ 1,03/Kg WFE, en línea con el objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, y 5% inferior al de 2024 (US\$ 1,08 /Kg WFE), explicado principalmente por un mayor volumen procesado, menores costos de empaque y diversas iniciativas de ahorro.

Como consecuencia, el Margen Bruto a diciembre 2025 fue de US\$ 68,4 millones, un aumento de US\$ 17,6 millones respecto a lo obtenido en 2024 cuando llegó a US\$ 50,9 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía pasaron de US\$ 23,4 millones en 2024 a US\$ 22,6 millones en 2025, principalmente por menores costos de distribución asociados a menores ventas de productos frescos compensados parcialmente por mayores costos de frío y por la apreciación del peso chileno respecto al dólar de aquellos gastos en moneda local. Como porcentaje de los ingresos, los GAV alcanzaron 5,9%, en línea con el 2024.

El EBIT antes de ajustes de FV, fue de US\$ 45,8 millones a diciembre 2025, US\$ 18,4 millones superior al mismo periodo de 2024, cuando fue de US\$ 27,4 millones.

Las ventas de salmón Atlántico a diciembre 2025 generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,84, superior al US\$ 0,62 del 2024, explicado por los menores costos de venta. El Coho, por su parte, generó un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,16, superior al US\$ 1,0 negativo del 2024 principalmente por una recuperación del precio de venta (US\$ 5,55 vs US\$ 4,81 en 2024).

El resultado del ajuste neto de Fair Value a diciembre 2025 fue US\$ 0,8 millones positivos, en comparación a los US\$ 11,2 millones positivos de 2024, principalmente por ventas con menores márgenes versus a los estimados previamente.

Los gastos financieros cayeron un 32% en relación con diciembre 2024 hasta los US\$ 9,6 millones, asociado a un menor nivel de endeudamientos y disminuciones de la tasa de interés de referencia y del margen, este último, explicado por reducción del indicador de deuda neta sobre EBITDA. Por otra parte, el refinanciamiento de la deuda a largo plazo generó ingresos financieros de US\$ 1 millón por la aplicación de la norma IFRS 9.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un resultado de US\$ 2,3 millones negativo en comparación con US\$ 7,0 millones negativos del 2024, principalmente explicado por la pérdida de US\$ 1,2 millones en la cuenta en participación de la Trucha que al 31 de diciembre de 2025 se encuentra totalmente finiquitada. Adicionalmente hay ventas de activos que fueron dados de baja y reemplazados por nuevas tecnologías, con un efecto negativo de US\$ 1,5 millones.

Con todo lo anterior, la Ganancia Neta después de impuestos a diciembre 2025 alcanzó los US\$ 25,5 millones, 83% superior a lo registrado en 2024 cuando alcanzó los US\$ 13,9 millones.

Flujo de Efectivo al 31/12/2025

Durante 2025 se generó un Flujo de Caja negativo de US\$ 27,4 millones, que se compara con US\$ 13,7 millones positivos en 2024, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación positivo (generación) de US\$ 19,0 millones, frente a uno de US\$ 56,8 millones de 2024, reducción explicada por los menores cobros de los ingresos del Coho, mayores pagos a proveedores por la mayor actividad productiva y por el pago parcial del acumulado de pérdidas de la ACP Trucha (US\$ 5 millones). Sobre esto último, quedó un saldo adicional de US\$ 6,6 millones que se pagó en enero 2026. Estos efectos fueron parcialmente compensados por un menor pago de intereses y por pago del reclamo de indemnización de un siniestro de biomasa en 2020 en el centro Islotes de US\$ 1,9 millones.
- Un Flujo Caja-Inversiones negativo (uso) de US\$ 18,0 millones, menor a los US\$ 24,0 millones utilizados en inversiones en 2024. Las inversiones orientadas a mantención de activos y a la preparación de centros de Atlántico en la XI región dentro del plan de producción de la Compañía.
- Un Flujo Caja-Financiamiento negativo (uso) de US\$ 28,9 millones, por el prepago voluntario de deuda financiera con bancos a comienzos del año por US\$ 31 millones; por el pago de dividendos del 2T de US\$ 2,9 millones; compensado por la toma de deuda a corto plazo por US\$ 5,0 millones en el cuarto trimestre. Este flujo, se compara con un flujo de US\$ 18,5 millones negativo del 2024, año en que también se redujo voluntariamente la deuda.

Balance

Activos

Durante 2025, los Activos Totales de la Compañía aumentaron un 1% respecto al cierre 2024, hasta US\$ 459 millones.

Hubo un aumento en Activos Corrientes de US\$ 13,8 millones, alcanzando los US\$ 324 millones, principalmente por un aumento por US\$ 26,0 millones en Inventarios, mayoritariamente de Atlántico (7.320 TM WFE contra 3.575 TM WFE en diciembre 2024), un aumento en Cuentas por Cobrar por US\$ 9,8 millones a clientes y un aumento en los Activos Biológicos por US\$ 6,1 millones provenientes de agua dulce que está en línea con el plan de crecimiento productivo, todo ello compensado por una reducción en el saldo de caja de US\$ 27,4 millones por reducciones voluntarias de pasivos financieros. Los Activos no Corrientes disminuyeron 5,1%, alcanzando los US\$ 135 millones, principalmente por una disminución neta por la depreciación e inversiones de US\$ 6,5 millones en Propiedades, Plantas y Equipos.

Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la Compañía disminuyeron un 4% o US\$ 10,9 millones respecto del cierre de 2024, y alcanzaron US\$ 235 millones a diciembre 2025.

Los Pasivos Corrientes disminuyeron en US\$ 12,3 millones, llegando a US\$ 107 millones asociado principalmente al prepago voluntario de deuda compensado por mayores Cuentas por Pagar relacionadas a la actividad. Los Pasivos no Corrientes no presentan movimientos significativos (1%), alcanzando los US\$ 128 millones.

Consecuentemente, al cierre de diciembre la Deuda Financiera Neta aumentó un 1% o US\$ 1,3 millones respecto a diciembre 2024, alcanzando un saldo de US\$ 92,7 millones.

El Patrimonio de la Compañía aumentó US\$ 17,3 millones a diciembre de 2025, hasta alcanzar US\$ 224 millones, alza explicada principalmente por los resultados del período. Con ello, la razón de Patrimonio sobre Total de Activos llegó a 48,8%, superior al 45,7% del cierre 2024 y sobre el límite acordado con los bancos de 40%.

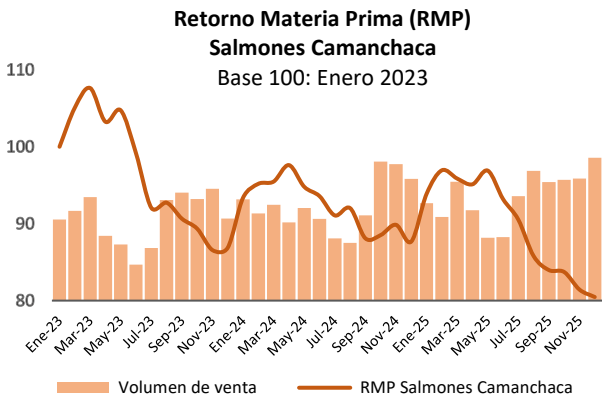
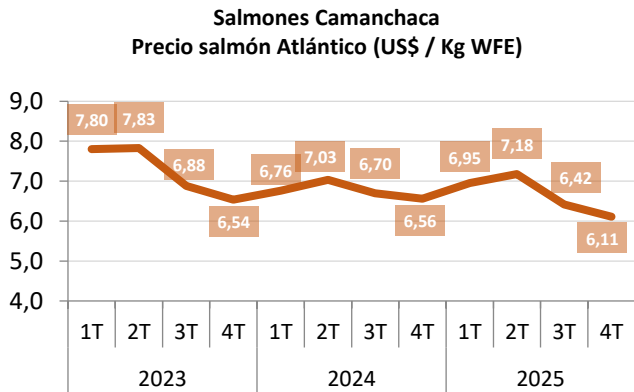
Desempeño Operativo

Los resultados de Salmones Camanchaca están principalmente relacionados a tres factores claves:

- 1. **El precio del salmón Atlántico**, sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de la demanda en Norteamérica;
- 2. **Prácticas y desempeño de la engorda en mar, y sus condiciones ambientales-sanitarias**, las que afectan la sobrevivencia, los factores de conversión de alimentos, la velocidad de crecimiento, el uso de varias herramientas para mejorar la salud y bienestar de los peces, determinando en buena parte los costos de cultivo (exjaula).
- 3. **El costo de los alimentos**, que explican aproximadamente el 45% del costo unitario del pez vivo a cosecha.

I. Precios del Producto

El precio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 4T 2025 fue US\$ 6,11 por Kg WFE, 45 centavos de dólar menor al del 4T 2024, baja explicada por mayor oferta mundial asociada a positivas condiciones biológicas y oceanográficas, con alza de +15% desde Chile y 12% desde Noruega.



El cálculo de precio por Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales.

Retorno de Materia corresponde a lo que queda del precio del producto final deducidos sus costos de distribución y de proceso secundario específico. Es una medida de precio antes de escoger el destino final del pez cosechado, y entrega una agregación homogénea de la diversidad de productos.

Salmón Atlántico		4T 2025	4T 2024	Δ	Δ %	2025	2024	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	14.358	13.689	669	5%	58.251	47.661	10.590	22%
Ventas	TM WFE	16.724	17.210	(486)	(3%)	54.400	49.365	5.036	10%
Ventas	MUS\$	102.213	112.952	(10.739)	(10%)	358.245	332.735	25.510	8%
Precio Promedio de venta	US\$/Kg WFE	6,11	6,56	-0,45	(7%)	6,59	6,74	-0,16	(2%)

Salmón Coho		4T 2025	4T 2024	Δ	Δ %	2025	2024	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	3.250	3.354	(104)	(3%)	3.250	4.493	(1.243)	(28%)
Ventas	TM WFE	514	1.455	(941)	(65%)	2.770	11.234	(8.463)	(75%)
Ventas	MUS\$	3.091	7.428	(4.337)	(58%)	15.365	53.996	(38.631)	(72%)
Precio Promedio de venta	US\$/Kg WFE	6,01	5,11	0,91	18%	5,55	4,81	0,74	15%

Salmones Camanchaca cosechó 14.358 TM WFE de salmón Atlántico en 4T 2025, con un peso medio de cosecha de 5,1 Kg WFE (5,5 Kg WFE en 4T 2024), volumen 5% superior al 4T 2024, totalizando a diciembre 2025, 58.251 TM WFE, 22% superior a las del mismo periodo de 2024. Las cosechas de Coho fueron 3.250 TM WFE en el 4T 2025, volumen 3% inferior al de 2024. En el acumulado del año 2025 totalizaron 3.250 TM WFE, una disminución de 28% respecto a 2024, en línea con la estrategia para el Coho en estos años.

En el 4T 2025, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 17.238 TM WFE, 8% inferior a las del 4T 2024, generando ingresos totales de US\$ 108 millones (10% inferior a 4T 2024). En el acumulado a diciembre, dichas ventas fueron de 57.171 TM WFE, 6% inferiores a las de 2024, generando ingresos totales de US\$ 386 millones (5% inferior al mismo periodo de 2024).

Ingresos

Ingresos por segmento de mercado a diciembre 2025

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	131.488	39.951	59.865	114.445	9.337	3.351	358.436
Coho	1.733	3.816	1.556	7.935	219	188	15.448
Otros	0	0	0	0	11.816	0	11.816
TOTAL	133.221	43.768	61.421	122.380	21.372	3.539	385.700
<i>Distribución %</i>	<i>34,5%</i>	<i>11,3%</i>	<i>15,9%</i>	<i>31,7%</i>	<i>5,5%</i>	<i>0,9%</i>	<i>100,0%</i>

Ingresos por segmento de mercado a diciembre 2024

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	135.506	37.131	40.458	90.370	25.918	3.381	332.764
Coho	9.670	8.677	20.383	14.439	1.457	689	55.316
Otros	0	0	0	0	16.424	0	16.424
TOTAL	145.176	45.808	60.841	104.809	43.799	4.070	404.504
<i>Distribución %</i>	<i>35,9%</i>	<i>11,3%</i>	<i>15,0%</i>	<i>25,9%</i>	<i>10,8%</i>	<i>1,0%</i>	<i>100,0%</i>

Nota: Ingresos incluyen los efectos de provisiones sobre inventarios nacionales e internacionales.

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 70% del total de ventas de Atlántico a diciembre 2025, fracción algo inferior al 72% de 2024 debido a la venta de una mayor fracción de salmón entero fresco en Latinoamérica. En Coho, esta proporción pasó de 75% a 96% en 2025, alza atribuible a la mayor producción de entero del año anterior.

El mercado norteamericano disminuyó levemente su participación este año a 35% versus 36% en 2024, impactado por el 10% de arancel impuesto por EE.UU. a los productos importados desde Chile. LATAM ex Chile aumentó su participación pasando de 26% a 32%. Como contrapartida, Chile tuvo una disminución de 10% a 6% de los ingresos.

Los otros negocios de la Compañía como servicios de procesamiento a terceros, arriendo de centros de concesiones de cultivo, venta de smolts y venta de subproductos, totalizaron ingresos por US\$ 11,8 millones a diciembre 2025, inferior a los US\$ 16,4 millones en 2024.

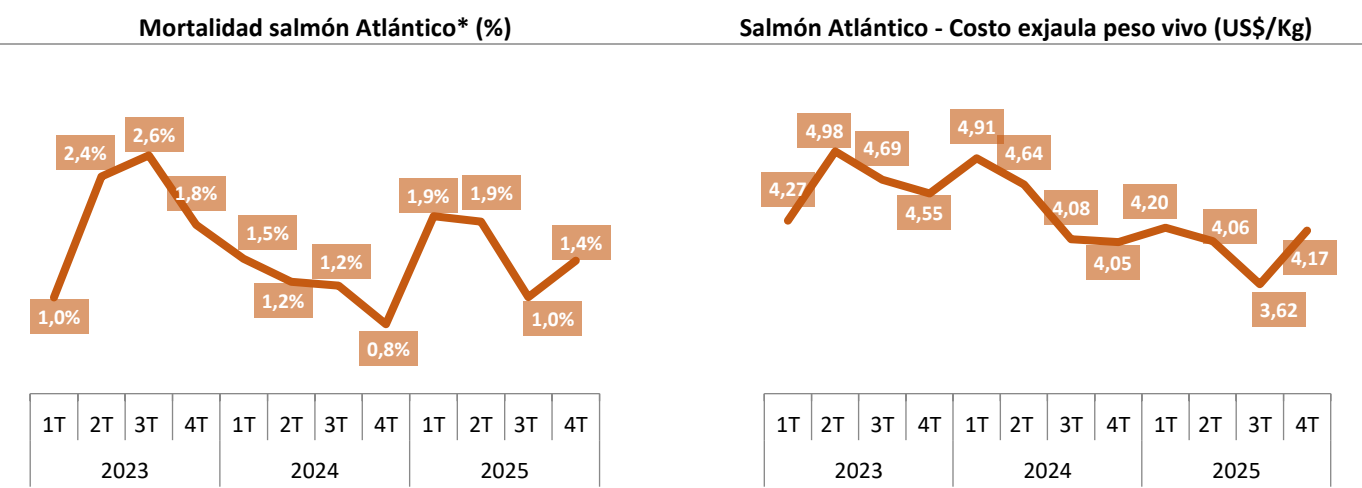
Otros negocios – ACP Trucha

Durante 2025, Salmones Camanchaca dio por terminada definitivamente su participación en la ACP Trucha. Los resultados de esta cuenta en participación de la Trucha durante el 4T 2025 resultaron en un efecto positivo de US\$ 0,4 millones producto de su cierre y liquidación final. En el acumulado del 2025, alcanzó una pérdida por US\$ 1,2 millones. Los resultados acumulados desfavorables en los últimos años en que operó esta asociación y que se fueron devengando en una cuenta por pagar, se encuentran completamente pagados a la fecha de publicación de los presentes estados financieros, de los cuales US\$ 5 millones se pagaron en diciembre 2025 y US\$ 6,6 millones en enero 2026, no existiendo obligaciones pendientes entre las partes, ni resultado por reconocer.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad para el salmón Atlántico en el 4T 2025 fue de 1,4%, en comparación con el 0,8% del 4T 2024 y con el 1,8% del 4T 2023 (ciclo de zonas comparables).

El costo exjaula de Atlántico en el 4T 2025 fue de US\$ 4,49/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,17/Kg peso vivo), 3% superior a lo registrado en el 4T 2024 y 8% inferior al de 4T 2023 (centros similares del ciclo anterior). Este costo se explica principalmente por una biomasa con menor peso promedio y un mayor costo de tratamientos y de sistemas de oxígeno y mitigación.



* La mortalidad total (número de peces) trimestral incluye centros cerrados y abiertos.

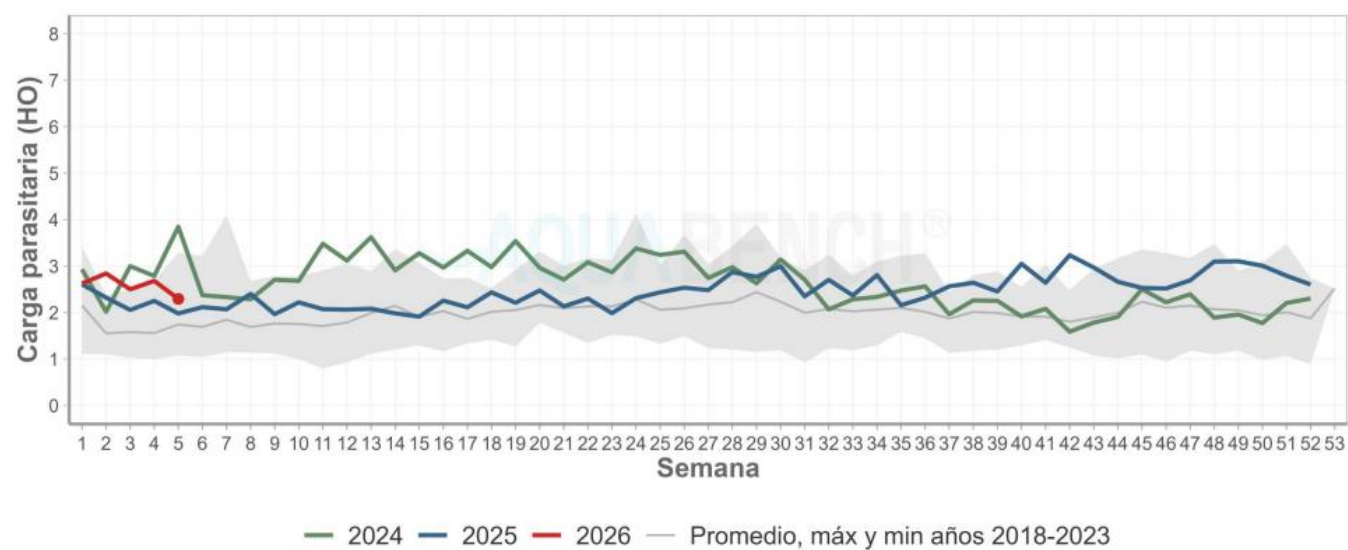
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a diciembre en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad			
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	Promedio tratamientos antibióticos	# de peces escapados	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
2020	1,17	4,91	5,43	528,2	10,5	2,4	37.150	17/7	0,57
2021	1,14	3,17	4,33	738,0	8,20	2,9	0	16/8	0,63
2022	1,09	4,34	4,85	495,9	5,60	2,50	0	15/9	0,47
2023	1,07	4,69	5,19	373,7	5,3	1,7	0	14/10	0,49
2024	1,10	4,55	4,93	470	6,4	2,1	1.795	14/10	0,29
2025	1,14	4,72	5,11	536,5	4,8	2,1	0	13/11	0,33
25/24	-	+	+	-	+	=	+	+	-
25/23	-	+	-	-	+	-	=	+	+

Las condiciones biológicas y de sustentabilidad han tenido una tendencia positiva en los últimos años. Este 2025 LTM muestra mejoras en productividad y una menor duración del ciclo respecto al 2024, como también respecto al 2023. La razón FIFO ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y con una mejora importante los dos últimos años.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca registra 2 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio. No obstante, uno de estos centros está en cosecha y en el otro se están aplicando las medidas de control necesarias para estabilizar su condición.

Figura 1: Comparación abundancia semanal Hembras Ovígeras en la industria chilena



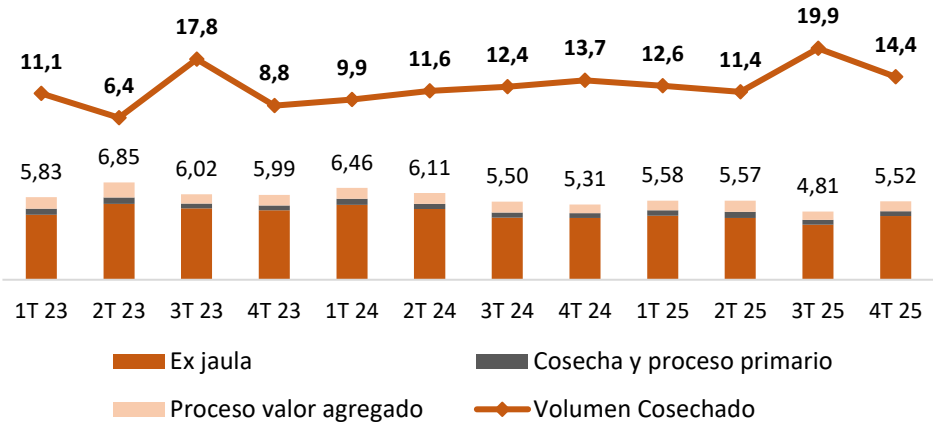
Fuente: Aquabench

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,03/Kg WFE en 4T 2025, 8% superior a los US\$ 0,96/Kg WFE de 4T 2024, explicado principalmente por un aumento en los volúmenes procesados a terceros.

De esta forma, el costo total del producto terminado fue de US\$ 5,52/Kg WFE, 21 centavos superior al 4T 2024 y 46 centavos inferior al ciclo anterior en 4T 2023.

Costos (US\$/Kg WFE)	4T 2023	4T 2024	4T 2025
Ex jaula (WFE)	4,89	4,35	4,49
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,34	0,35	0,35
Proceso valor agregado (WFE)	0,75	0,61	0,68
Costo de proceso (WFE)	1,10	0,96	1,03
Costo Total Producto Terminado (WFE)	5,99	5,31	5,52

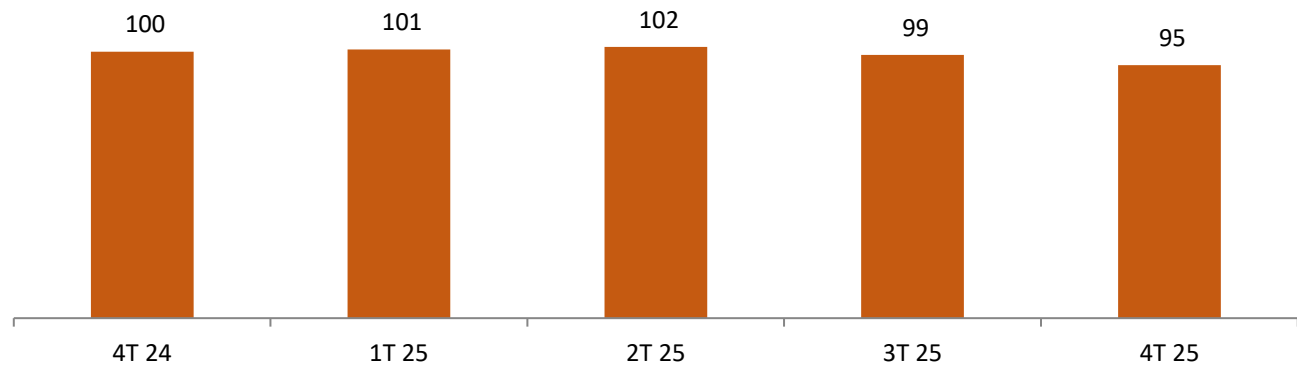
Costo total de producto terminado (US\$/Kg WFE) y volumen cosechado (miles TM WFE) salmón Atlántico por trimestre



III. Costo Alimentos

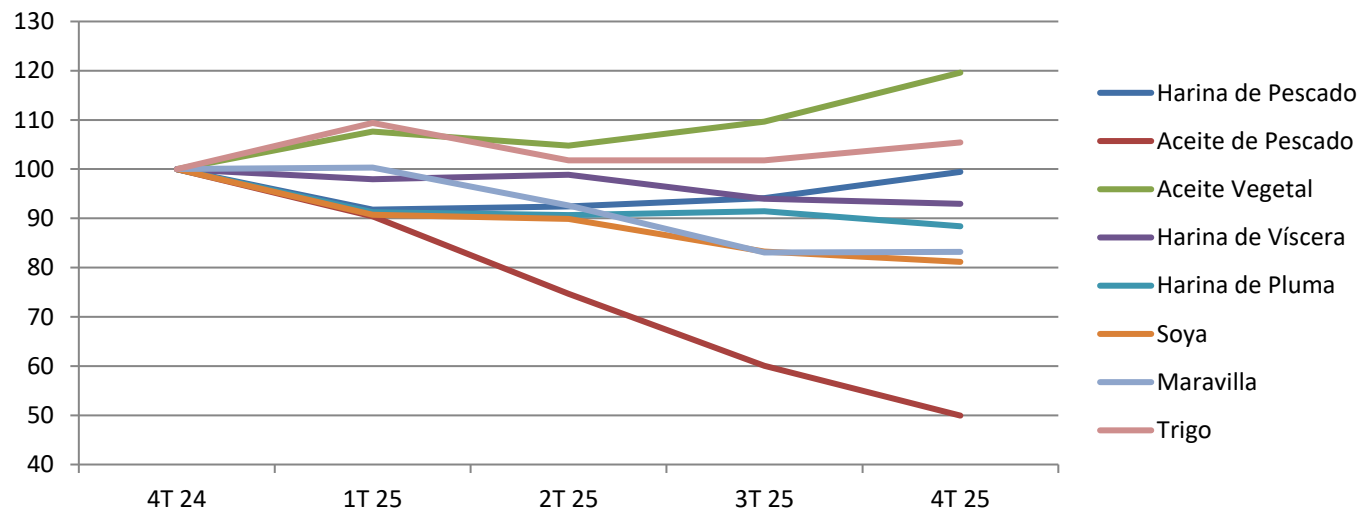
El precio del alimento para peces de más de 2,0 Kg, que representa aproximadamente el 50% del costo total de alimentos de la Compañía, disminuyó 5% respecto de 4T 2024, baja explicada por los menores precios en los ingredientes marinos de las dietas, particularmente el aceite de pescado. Estos costos impactan los resultados de la Compañía con rezagos, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)
Base 100 4T 2024



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca Precio incluye el pigmento. No se incluye alimentos medicados, aditivos ni suplementos alimenticios

Precio de insumos principales (Base 100: 4T 2024)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

Salmones Camanchaca no registra ni tiene información sobre otros eventos posteriores al 31 de diciembre de 2025 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

Perspectivas de la empresa

Proyecciones de industria

Según cifras de Kontali, a la fecha de este reporte, la oferta mundial de salmón Atlántico para el 2026 crecerá un 2% respecto a 2025, crecimiento que será más pronunciado al inicio del año. Para Chile, esta institución prevé un aumento de 1% en la cosecha del año, con un mayor crecimiento en la primera mitad del año.

En base al plan de siembras y cosechas actuales, Salmones Camanchaca estima cosechas para 2026 entre 58 y 61 mil TM WFE de salmón Atlántico y entre 4 mil y 5 mil TM WFE de Coho.

Principales Riesgos e Incertidumbres

Las variables externas pueden tener una incidencia significativa en el resultado anual de la Compañía. La principal variable que afecta a los Ingresos es el precio del salmón Atlántico, mientras que las variables que más afectan los costos es la condición ambiental y sanitaria en los centros de cultivo y el precio de los alimentos.

La salmonicultura está expuesta a diversos riesgos que Salmones Camanchaca gestiona en una matriz de riesgo que da dirección a los esfuerzos de la Compañía para: i) revisar y actualizar el inventario de riesgos críticos y generar un mapa que ayude a la gestión de riesgo; ii) hacer una evaluación de estos riesgos basado en parámetros de impacto y probabilidad que dé priorizaciones; iii) implementar planes de control interno basado en el mapa de riesgo que focalice los recursos en áreas más vulnerables; iv) generar estrategias que puedan reducir la probabilidad y/o el impacto, incluyendo el uso de seguros cuando y donde sea económicamente factible y conveniente. Estos mapas de riesgos guían a la administración para que en forma continua puedan manejar y mitigar cada riesgo fijando las responsabilidades correspondientes, como también revisar la frecuencia y rigurosidad de los controles internos para validar la eficacia de las medidas de mitigación.

a. Riesgos Fitosanitarios

La Compañía está expuesta al riesgo de enfermedad o parásitos que pueden afectar la biomasa, aumentando la su mortalidad o reduciendo su crecimiento, afectando así los costos, los volúmenes de producción, y las ventas. Ejemplos reales de estas contingencias son los aumentos de carga parasitaria, brotes de SRS o ISA (2008-2009). Salmones Camanchaca ha adoptado normas para controlar y reducir estos riesgos, cumpliendo con los requerimientos de la autoridad (períodos de descanso; densidad de peces en las jaulas; monitoreo e informe de la biomasa y su condición biológica; vacunación contra ISA y SRS; producción de smolts en pisciculturas cerradas; las cosechas en wellboats; baños antiparasitarios coordinados; limpieza de redes; oxígeno suplementario en centros con peces; entre otros.

Los riesgos asociados a aumentos de cargas de parásitos pueden significar, bajo ciertas circunstancias, un adelanto de cosechas con el consiguiente menor peso que puede llevar a limitarles la comercialización. Estos aumentos de carga parasitaria pueden verse afectados por la pérdida de eficacia de los tratamientos utilizados a medida que las poblaciones se hacen resistentes. Para mitigar estos riesgos, la Compañía aplica con rigor los actuales tratamientos y busca diversificar y alternar las opciones de tratamientos antiparasitarios.

b. Riesgos de la Naturaleza

La Compañía está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar sus operaciones normales, tales como bajas pronunciadas de oxígeno y/o presencia de algas masivas y/o nocivas, como las observadas en el fiordo del Reñihue y Comau entre fines del 4T 2020 e inicios del 2T 2021. También, se encuentra expuesta a erupciones volcánicas como la ocurrida en el volcán Calbuco en 2015, marejadas, tsunamis, terremotos, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden amenazar la biomasa o las instalaciones productivas, como las corrientes ocasionadas por intensas lluvias en mayo de 2020 que afectaron al centro Punta Islotes. Adicionalmente, está expuesta a situaciones exógenas a la acuicultura que afecten a las personas que en ella trabajan, tales como enfermedades altamente contagiosas que limiten el normal funcionamiento productivo, las cadenas logísticas intermedias o finales, limitaciones que pueden reducir la producción o limitar las ventas, como los efectos producidos por la pandemia Covid19.

En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables y buscando usar los mejores centros/ubicaciones disponibles, las últimas tecnologías y las herramientas de prevención disponibles en Chile, tener planes de contingencia logística, y contratar con coberturas de seguros para estos riesgos cuando existan disponibles.

c. Riesgo de Incendios

Las instalaciones industriales de Salmones Camanchaca, incluyendo pisciculturas y plantas de procesos, están expuestas a riesgos de incendios provocados por causas propias de la operación (trabajos en caliente, manipulación de productos inflamables, corto circuitos, etc.) o por situaciones asociadas a la naturaleza (terremotos, erupción volcánica, tsunamis o incendios forestales contiguos). Salmones Camanchaca cuenta con medidas preventivas para protegerse de estos riesgos tales como equipos de expertos encargados en cada ubicación; planes actualizados de mantenimiento de equipos e instalaciones que incluyen mantener controlados elementos incandescentes cercanos a las plantas; una red húmeda con estanques de almacenamiento de agua en aquellas unidades de mayor exposición; entre otras. Adicionalmente, la Compañía posee en sus pólizas de seguros, cobertura a dichos riesgos que incluyen, en las ubicaciones donde es posible, una cobertura adicional de perjuicio por paralización.

Por ejemplo, la planta de valor agregado de Salmones Camanchaca ubicada en la ciudad de Tomé, región del Bio Bio, estuvo expuesta a un inminente incendio en el verano de 2023 con motivo de la catástrofe de múltiples incendios ocurridos en las regiones del Maule, Bio Bio y Araucanía. Las medidas preventivas tomadas por la Compañía, incluyendo especialmente la importante inversión realizada en 2022 en una red húmeda construida bajo norma NFPA (National Fire Protection Association), sumada a la acción responsable de los encargados de riesgos, permitió evitar daños sobre personas y sobre los activos de la planta.

d. Riesgo de variación de Precio de Venta de los Productos

La Compañía exporta mayoritariamente sus productos a distintos mercados y evalúa los precios que se pueden obtener en ellos, netos de impuestos y/o aranceles, para lo cual cuenta con una amplia red comercial. La Compañía va ajustando la velocidad de sus ventas de acuerdo con sus producciones y las condiciones de mercado, las que son eminentemente fluctuantes, pero no tiene por política habitual la acumulación o des acumulación de inventarios buscando ganar con fluctuaciones futuras de precios.

A partir de los envíos hechos el 5 de abril de 2025, el Gobierno Norteamericano impuso un arancel a los ingresos de productos de muchos países, incluido los del salmón chileno y noruego. Esta medida súbita y contraria a los tratados de libre comercio de Chile han generado efectos en los precios obtenidos por los exportadores. Sin embargo, dado otros efectos sobre la demanda que ha estado afectada por mayores niveles de inflación en ese país, y de oferta donde se observó una importante llegada de producto noruego, es difícil determinar el efecto aislado del arancel, más allá de la incertidumbre inicial. A pesar de la confirmación del 10% para el salmón chileno, hecha el 1 de agosto, se mantienen los riesgos de interrupciones en el acceso al principal mercado de la Compañía.

Los precios son altamente dependientes tanto de la oferta noruega y chilena, y de las fluctuaciones en el tipo de cambio de los principales socios comerciales de la Compañía, que afectan las condiciones de la demanda en esos mercados. Adicionalmente, puede haber caídas de demanda por razones exógenas como lo sucedido en el segmento de restaurantes y hoteles en 2020 por la pandemia Covid19. Salmones Camanchaca ha buscado protegerse de este tipo de riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de formatos y tipos de producto, buscando que la materia prima pueda destinarse a cualquier mercado.

La Compañía mantiene estándares y protocolos de producción que le permitan acceder al mercado (país) con las exigencias más estrictas del mundo, de forma de poder aprovechar todas las oportunidades comerciales disponibles. Sin embargo, existe el riesgo que ocasionalmente uno o algunos mercados sean limitados como consecuencias de medidas arancelarias, para-arancelarias, guerras o sanitarias. En estos casos, la Compañía estima que posee una diversificación y presencia suficiente en los distintos mercados, como para reaccionar y desviar comercio hacia otros lugares, aunque dependiendo de las condiciones, ello puede ocasionar disminuciones de precio en el corto plazo.

e. Riesgos de variación de precios de compra

La Compañía está expuesta a los cambios de precio del alimento para salmón, que representa cerca de la mitad del costo de cultivo. Salmones Camanchaca define sus dietas buscando tener un equilibrio entre el costo del alimento y la calidad nutricional en cada etapa de desarrollo del pez. El objetivo de la Compañía es producir un producto final que contenga la misma cantidad de Omega 3 que un salmón silvestre, y una utilización de fuentes marinas en el alimento respecto del pez cultivado (ratio fish in-fish out) inferior a 1:1. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente en base a costo de ingredientes, más un margen predefinido. Durante los últimos años los precios de los principales insumos usados en los procesos productivos se habían mantenido estables, pero desde la segunda parte de 2021 se observan alzas producto de la inflación mundial y alzas de las materias primas, los cuales en los últimos trimestres han tendido a disminuir.

f. Riesgos Regulatorios

La acuicultura está estrictamente regulada por leyes y reglamentos y cambios significativos en éstos podrían tener un impacto en los resultados de la Compañía. Estas normativas están establecidas principalmente por la Ley General de Pesca y Acuicultura, y sus Reglamentos asociados que asignan concesiones, el manejo de la biomasa y la fijación de normativas sanitarias preventivas. La Compañía monitorea posibles cambios en las normativas para anticiparse y mitigar posibles impactos.

A partir del 4T 2016, se hicieron cambios en la normativa referentes a la densidad de cultivo del salmón, y se introdujo un programa de reducción de siembra de smolts (PRS), alternativo al régimen general de densidad. Este último obliga a reducir las densidades de siembra y cultivo cuando se haya registrado un bajo rendimiento sanitario y/o cuando se esperan crecimientos de siembras en la zona. El mecanismo PRS ofrece a los productores optar por reemplazar la baja en densidad cuando corresponda, por un plan de siembra que considere una contención del crecimiento respecto al ciclo anterior, manteniendo las densidades en los máximos permitidos.

Dado que la Compañía ha tenido una política de usar sus activos para proveer servicio a terceros/productores, ha tenido y tiene centros de cultivo arrendados. La normativa otorga al propietario de la concesión, la historia de uso de la misma, posibilitando a que la Compañía incremente sus siembras y cosechas en la medida que recupere los centros de cultivos arrendados a terceros, sin afectar una densidad óptima ni las siembras de las zonas involucradas. Por ello y a medida que los actuales contratos de arriendo de concesiones expiren, la Compañía estima crecer hasta un potencial de cosechas de 65-70.000 TM WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras aproximadamente 15-20.000 TM WFE de otras especies.

La gran mayoría de las concesiones que posee Salmones Camanchaca para el cultivo de peces, tienen un plazo de duración indefinido y, para su preservación, la actual legislación obliga a un mínimo de uso de las mismas para evitar causal de caducidad. Ello ha llevado a la Compañía a operar en condiciones de mínima capacidad algunos de sus centros que están en riesgo de caducidad, lo que se traduce en gastos improductivos y genera una contradicción entre la obligación al uso de concesiones, y la normativa que promueve la contención del crecimiento de siembras para preservar la situación sanitaria favorable.

Ejemplos de estos riesgos son las limitaciones a las siembras por condiciones anaeróbicas de los fondos marinos en las concesiones; la obligación de hacer uso de éstas para evitar su caducidad; los cambios en exigencias de fondeos; todos los cuales pueden impactar de manera material los costos.

La situación financiera y resultados podrían verse afectados por cambios en las políticas económicas, reglamentos específicos y otras que introduzca la autoridad.

g. Riesgo Social y Político

Ciertas condiciones sociales y/o situaciones políticas (disturbios, violencia, desmanes) pueden generar atentados a las instalaciones de la Compañía y/o interrupciones operativas y logísticas temporales, que terminen afectando la continuidad operativa o comercial. Ello pudiere afectar a centros de cultivos, plantas de procesamiento, logística primaria (carreteras) y/o secundaria (puertos), acceso a ciertos servicios públicos como aduanas o autoridades sanitarias, disponibilidad laboral o seguridad de las instalaciones en tierra (huelgas, protestas, etc.). Estas situaciones pueden afectar y retrasar las cosechas y despachos de exportación. Ejemplo de estos riesgos son las contingencias ocurridas en el segundo semestre de 2019 o el sabotaje sufrido en centro de cultivo de playa Maqui en 2020.

La Compañía monitorea continuamente estas situaciones para preservar la seguridad de las personas y las instalaciones, así como de los productos y evalúa periódicamente implementar factores mitigantes, incluyendo la conveniencia de tomar pólizas de seguro.

Existe el riesgo que la accesibilidad a uno o algunos mercados se vea limitada como consecuencias de medidas arancelarias, para-arancelarias, guerras o restricciones sanitarias impuestas por estos mercados. En estos casos, la Compañía estima que posee una diversificación y presencia suficiente en los distintos mercados, como para reaccionar y desviar comercio hacia otros lugares, aunque dependiendo de las condiciones, ello puede ocasionar disminuciones de precio en el corto plazo.

h. Riesgo de Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica

Desde la vigencia de la Ley 20.393 y sus modificaciones posteriores, la Compañía está expuesta a ser acusada de ciertos delitos específicos cometidos por personas que trabajan en ella o que le prestan servicios relevantes, y que se le hacen extensivos a la persona jurídica, cuya eventual condena podría significar afectación a su reputación, multas o sanciones y, en el extremo, la cancelación de la persona jurídica. Para mitigar estos riesgos, la Compañía ha adoptado e implementado un Modelo de Prevención de Delitos de la Ley 20.393 ("MPD"), que tiene por finalidad establecer formas de organización, administración y supervisión cuyo propósito es prevenir delitos que pudiesen implicar su responsabilidad penal, tales como el delito de contaminación de agua. Este modelo se encuentra certificado ininterrumpidamente desde 2015, incorporándose gradualmente las modificaciones a la Ley 20.393, dando así fe de su diligencia en el cumplimiento de sus deberes de dirección y supervisión.

En relación con la nueva ley de delitos económicos, la Compañía hizo una evaluación de su situación con la ayuda de Deloitte y del estudio Albagli & Zalianski, y ha adaptado su MPD, capacitado a su personal y robustecido su área de cumplimiento, buscando reforzar las medidas preventivas y así mitigar los riesgos asociados a esta legislación.

i. Riesgo de Liquidez

Nace de los posibles desajustes o descalces entre las necesidades de fondos, por inversiones en activos, gastos operativos, gastos financieros, pagos de deudas por vencimientos y dividendos comprometidos, frente a las fuentes de fondos, como ingresos por ventas de productos, cobro de cuentas de clientes, rescate de colocaciones financieras y el acceso a financiamiento.

Salmones Camanchaca mantiene una política de gestionar en forma conservadora y prudente este factor, adelantándose a las condiciones esperadas y manteniendo una liquidez suficiente, incluidas líneas de financiamiento con terceros, poniendo especial atención al cumplimiento de sus obligaciones financieras. Es en ese contexto que ocurren las reestructuraciones de deuda en 2013, 2017, 2020, 2021 y 2025.

j. Riesgo de tasa de interés

La Compañía tiene exposición al riesgo de la tasa de interés, ya que su financiamiento de largo plazo tiene un componente de tasa variable que se modifica semestralmente según las condiciones del mercado. La Compañía evalúa alternativas de coberturas, pero no las ha tenido en los últimos años. La exposición a este riesgo ha subido como consecuencia del aumento de tasas mundiales y el mayor endeudamiento utilizado.

k. Riesgo de Tipo de Cambio

Parte sustancial de los ingresos de Salmones Camanchaca son producto de contratos y acuerdos comerciales fijados en dólares estadounidenses. Sin embargo, dada la diversidad y la importancia de los mercados distintos del norteamericano que han representado históricamente cerca del 50% del total exportado, las posibles devaluaciones del dólar frente a las monedas de estos países y/o al peso chileno, podrían tener impacto en las demandas de esos mercados y, por lo tanto, en precios obtenidos, afectando los resultados financieros de la Compañía.

La política corporativa es acordar ingresos, costos y gastos en dólares norteamericanos cuando sea posible. En relación a los gastos en moneda chilena que se pagan con el producto de las exportaciones, la Compañía no tiene por hábito cubrirse de apreciaciones de la moneda local.

La Compañía contrata sus pasivos con instituciones financieras en dólares estadounidenses.

l. Riesgo de Crédito

1. Riesgo de inversiones de excedentes de tesorería

La Compañía tiene una política altamente conservadora de invertir excedentes de tesorería. Esta política abarca la calidad de las instituciones financieras y el tipo de productos financieros usados. Frente a excedentes mayores de caja, la política ha sido un menor uso de línea de crédito comprometidas.

2. Riesgo de operaciones de venta

La Compañía posee pólizas de seguro de crédito que cubren la mayoría de las ventas de sus productos que no son vendidos con pago al contado. Las ventas restantes corresponden a operaciones respaldadas con cartas de créditos, pagos adelantados o bien a clientes de larga historia y buen comportamiento de pago.

Los paros de operación de puertos, aduanas y de otras instalaciones, así como manifestaciones, protestas o cierres de caminos, podrían afectar y retrasar los despachos de nuestros productos a los distintos mercados que vendemos, para lo cual la Compañía busca mantener excedentes de liquidez adicional en estas circunstancias.

m. Riesgo de continuidad operativa

La Compañía opera sobre una plataforma sistémica ERP (SAP versión Hana) la cual permite generar los estados financieros, y que se alimenta de sistemas periféricos específicos de cada una de las operaciones (Mercatus, BUK, Innova, etc.). Estas bases de datos contienen sistemas y protocolos de seguridad en la nube, firewalls, monitoreo permanente y uso de antivirus actualizados para prevenir y detectar oportunamente ataques, entre otras medidas de seguridad. Continuamente, la Compañía está poniendo a prueba estas seguridades por medio de procesos como de *“Ethical Hacking”* y *“Ethical Phishing”* para identificar vulnerabilidades. Sin embargo, a pesar de estas mitigaciones, la Compañía está sujeta a ataques que pueden afectar su seguridad de datos con potenciales riesgos de discontinuidades operacionales, los que podrían tener impactos financieros.

n. Riesgo de Productos de Consumo Humano

Salmones Camanchaca opera en sus procesos de cultivo, cosecha, procesos y logísticos con altos estándares de calidad que están, al menos, al nivel de las exigencias regulatorias, con el propósito que toda su cadena de valor dé garantía de la inocuidad de los productos para el consumo humano.

Sin embargo, una contaminación accidental e involuntaria, como podría ser la interrupción de la cadena de frío, o una maliciosa de un sabotaje, y que no sea oportunamente detectada por nuestros protocolos de calidad, podría causar potencialmente problemas de salud para algunos consumidores, resultando en reclamos de responsabilidad y costos asociados.

Estados Financieros

Estado de Resultados

Consolidado (MUS\$)	4T 2025	4T 2024	2025	2024
Ingresos de actividades ordinarias	108.103	120.510	385.700	404.504
Costo de venta	(92.712)	(99.376)	(317.274)	(353.628)
Margen bruto	15.391	21.134	68.426	50.876
Gastos de administración	(3.214)	(2.584)	(11.355)	(10.525)
Costos de distribución	(3.702)	(3.432)	(11.276)	(12.914)
Gastos de administración y ventas	(6.916)	(6.016)	(22.631)	(23.439)
EBIT* antes de Fair Value	8.475	15.118	45.795	27.437
Depreciación	5.170	5.813	21.884	21.706
EBITDA** antes de Fair Value	13.645	20.931	67.679	49.143
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(1.012)	(5.106)	793	11.218
EBIT con ajuste Fair Value	7.463	10.012	46.588	38.655
EBITDA con ajuste Fair Value	12.633	15.825	68.472	60.361
Costos financieros	(1.931)	(3.327)	(9.556)	(14.098)
Participación de asociadas	396	251	783	679
Diferencia de cambio	(744)	(110)	(770)	28
Otras ganancias (pérdidas)	(206)	(1.621)	(2.356)	(6.998)
Ingresos financieros	2	0	1.016	9
Total gastos no operativos	(2.483)	(4.807)	(10.883)	(20.380)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	4.980	5.205	35.705	18.275
(Gasto) ingreso por impuesto	(1.991)	(1.330)	(10.178)	(4.357)
Ganancia (pérdida) del período controladores	2.989	3.875	25.527	13.918

* EBIT: Margen Bruto antes de Fair Value - Gastos de administración - Costos de distribución

** EBITDA: Margen Bruto antes de Fair Value + Depreciación del Ejercicio - Gastos de administración - Costos de distribución

Balance General

MUS\$	31-12-2025	31-12-2024
Efectivo y equivalentes al efectivo	10.532	37.962
Otros activos financieros, corrientes	54	49
Otros activos no financieros, corrientes	6.201	8.512
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	17.631	21.160
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	60.635	47.322
Inventarios	70.035	44.030
Activos biológicos, corrientes	151.257	145.126
Activos por impuestos corrientes	7.525	5.937
Total activos corrientes	323.870	310.098
Otros activos financieros, no corrientes	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	5.850	7.214
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.661	3.530
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.981	6.981
Propiedades, plantas y equipos	116.980	123.467
Impuestos diferidos a largo plazo	407	1.010
Total activos no corrientes	135.018	142.341
Total activos	458.888	452.439
Otros pasivos financieros, corrientes	1.477	24.472
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	545	441
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	89.137	80.907
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	6.887	5.821
Otras provisiones, corrientes	4.276	3.319
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	4.259	3.736
Total pasivos corrientes	106.776	119.043
Otros pasivos financieros, no corrientes	101.741	104.895
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	861	1.238
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	793	0
Pasivos por impuestos diferidos	23.777	19.711
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	887	841
Total pasivos no corrientes	128.059	126.685
Total pasivos	234.835	245.728
Capital emitido	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	59.839	42.942
Otras reservas	22.114	21.669
Total patrimonio neto	224.053	206.711
Total patrimonio neto y pasivos	458.888	452.439

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	4T 2025	4T 2024	2025	2024
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	98.171	118.611	391.827	412.617
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(82.399)	(76.246)	(327.460)	(311.467)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(9.759)	(8.258)	(35.154)	(32.478)
Dividendos recibidos	0	0	0	513
Intereses pagados	0	(5.877)	(7.234)	(12.414)
Intereses recibidos	1	0	32	9
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	0	0	(2)
Otras entradas (salidas) de efectivo	(5.003)	0	(3.055)	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	1.011	28.230	18.956	56.778
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	107	154	107	159
Compras de propiedades, plantas y equipos	(6.370)	(7.340)	(18.124)	(24.118)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(6.263)	(7.186)	(18.017)	(23.959)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de préstamos	5.000	8.000	5.000	8.000
Pagos de préstamos	0	(3.500)	(31.000)	(26.500)
Dividendos pagados	(1)	0	(2.865)	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	4.999	4.500	(28.865)	(18.500)
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	115	(373)	496	(626)
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	(138)	25.171	(27.430)	13.693
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	10.670	12.791	37.962	24.269
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	10.532	37.962	10.532	37.962

Estado de Cambios en el Patrimonio

MUS\$	Capital pagado	Primas de emisión	Reservas por diferencia por conversión	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	(Pérdidas) ganancias acumuladas	Patrimonio Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2024	139.814	2.286	-1.525	31	23.515	22.021	30.743	194.864
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados							-1.719	-1.719
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							13.918	13.918
Otros resultados integral			-445	93		-352		-352
Saldo final al 31 de diciembre de 2024	139.814	2.286	-1.970	124	23.515	21.669	42.942	206.711
Saldo inicial al 1 de enero de 2025	139.814	2.286	-1.970	124	23.515	21.669	42.942	206.711
Cambio en el patrimonio								
Dividendos provisorios mínimo legal año anterior							1.719	1.719
Dividendos pagados según JGOA							-2.865	-2.865
Dividendos provisorios mínimo legal ejercicio							-7.484	-7.484
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							25.527	25.527
Otros resultados integral			348	97		445		445
Saldo final al 31 de diciembre de 2025	139.814	2.286	-1.622	221	23.515	22.114	59.839	224.053

Información Adicional

Análisis de los Indicadores Financieros Claves

Esta sección realiza una comparación de los indicadores financieros claves de la Compañía basada en los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2025 y al 31 de diciembre de 2024.

	31-12-2025	31-12-2024
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	3,03	2,60
2) Razón ácida	0,96	1,02
3) Capital de trabajo US\$ millones	217,1	191,1
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	1,00	1,01
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,45	0,48
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,55	0,52
Indicadores de rentabilidad		
	(12 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	11,4%	6,7%
8) Rentabilidad del activo	14,9%	11,2%

Notas:

- 1) Liquidez corriente: Activos Corrientes sobre los Pasivos Corrientes
- 2) Razón ácida: Activos Corrientes netos de Inventarios y Activos Biológicos, sobre los Pasivos Corrientes
- 3) Capital de trabajo: Diferencia entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes
- 4) Razón de endeudamiento neto: Diferencia entre el Total de Pasivos y el Efectivo disponible, sobre el Total del Patrimonio
- 7) Rentabilidad del patrimonio: Ganancia (pérdida) del controlador sobre el Total del Patrimonio.
- 8) Rentabilidad del activo: Margen bruto antes de Fair Value sobre el Total de Activos.

El ratio de liquidez corriente aumentó un 16%, por un aumento del activo corriente (+4%) y una disminución del pasivo corriente (-10%), variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo aumento un 14% y alcanzó los US\$ 217 millones.

La razón ácida disminuyó 5% en relación con el cierre 2024 debido a la disminución de los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos (-US\$ 18,4 millones), y una menor disminución de los pasivos corrientes (-US\$ 12,3 millones). Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto disminuyó a 1,00 desde los 1,01 en diciembre 2024, esto debido al menor aumento en los pasivos netos de efectivo (+US\$ 16,5 millones) versus el aumento del Patrimonio (+US\$ 17,3 millones). La proporción de pasivos de largo plazo aumentó de 0,52 a 0,55. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 11,4% a diciembre 2025 y la del activo 14,9%, debido principalmente a los márgenes y resultados del ejercicio.

Indicadores Acumulados

	31/12/2025	31/12/2024
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	13	12
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	4.481	3.972
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Atlántico	9,1	8,6
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	93%	93%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	1	2
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE)/ Centro	3.250	2.247
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	7,60	7,15
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	92%	96%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	45,8	27,4
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico*	0,84	0,62
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho*	0,16	(1,00)

Notas:

a y e. Centros cosechados de salmón Atlántico/Coho del período

b y f. Cosechas del período (en TM WFE) / Número de Centros cosechados, expresado en TM WFE por Centro.

c y g. Densidad del Cultivo Promedio, expresado en Kg por Metros Cúbicos en Centros cosechados durante el período en análisis.

d y h. Tasa de sobrevivencia corresponde a los grupos de peces cosechados desde la siembra. Un grupo de cosecha corresponde a peces de similar origen y genética.

i. Margen Bruto antes de Fair Value - Gastos de Administración - Costos de Distribución Negocio Salmón

j y k. (Margen Bruto antes de Fair Value - Gastos de Administración - Costos de Distribución) / Kg WFE Vendidos Atlántico/Coho Propios

* El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios.

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 31 de diciembre 2025 (miles de US\$):

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/12/2025	Al 31/12/2024	Al 31/12/2025	Al 31/12/2024
Salmónidos	34.566	42.306	(33.773)	(31.088)

El efecto neto de la valorización justa de la biomasa de salmones se refleja en dos cuentas:

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 31 de diciembre de 2025 ascendió a US\$ 34,6 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 42,3 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 31 de diciembre de 2025 fue un efecto negativo de US\$ 33,8 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 31,1 millones a la misma fecha del año anterior.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 31 de diciembre de 2025 es de US\$ 0,8 millones positivos frente a los US\$ 11,2 millones positivos a diciembre 2024.

Diferencias entre los valores libro y valor económico de los principales activos

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

Los activos biológicos, que incluyen grupos o familias de reproductores, ovas, smolts, peces en engorda en el mar, son valuados tanto en el momento de su reconocimiento inicial como durante todo su desarrollo.

Para las existencias de peces vivos en todas sus etapas de Agua Dulce (reproductores, ovas, alevines y smolts), se ha considerado como valorización el costo acumulado a la fecha de cierre.

Para peces en engorda en Agua Mar, el criterio de valorización a su valor justo se ha determinado incorporando el valor de la concesión como parte del riesgo de cultivo, conforme a las definiciones contenidas en NIC 41. Para lo anterior, se ha adoptado un modelo de valorización que determina el ajuste del Valor Justo aplicando un factor de riesgo sobre el margen esperable de la biomasa de cada centro de engorda.

La estimación del valor justo de la biomasa de peces se basa en los siguientes ítems: volumen de biomasa de peces, pesos promedios de la biomasa, costos acumulados de la biomasa de cada centro, costos estimados remanentes y precios estimados de venta.

Volumen de biomasa de peces

El volumen de biomasa de peces se basa en el número de smolts sembrados en el agua de mar, su estimación de crecimiento, la mortalidad identificada en el período, pesos promedios, entre otros factores. La incertidumbre con respecto al volumen de biomasa es normalmente menor en ausencia de eventos de mortalidad masiva durante el ciclo o si los peces presentaron enfermedades agudas.

La biomasa será aquella existente al momento del cálculo para cada centro de cultivo donde el peso de cosecha objetivo dependerá de cada centro.

Costos Acumulados

Los costos acumulados por centro de cultivos en mar a la fecha del cálculo del valor justo se obtienen de la contabilidad de la Compañía.

Costos Remanentes

La estimación de costos remanentes se basa en la proyección de gastos directos e indirectos que afectarán a la biomasa de cada centro hasta el momento de su cosecha final.

Dicha estimación se va perfeccionando en cada periodo de cálculo disminuyendo la incertidumbre en la medida que se acerca el momento de la cosecha.

Ingresos

Para determinar los ingresos se considera una serie de precio de venta proyectado por la empresa para cada mes en base a información de precios futuros obtenidos de fuentes públicas, ajustados al comportamiento histórico de precios observados en el principal mercado de destino de nuestros peces, a los cuales se le descuentan los costos de cosecha, procesamiento, empaque, distribución y venta.

Bajo el modelo actual, al 100% de los peces en los centros de engorda se le determina el ajuste a valor justo. Los cambios en el valor justo de los activos biológicos se reflejan en el estado de resultado del período. Todos los activos biológicos se clasifican como activos biológicos corrientes, por ser parte del ciclo normal de cultivo que concluye con la cosecha de los peces.

La pérdida o utilidad en la venta de estos activos puede variar respecto del cálculo a valores justos determinado al cierre del ejercicio.

En el caso de la Sociedad el método aplicado, es el siguiente:

Etapas	Activo	Valorización
Agua dulce	Ovas, alevines, smolts y reproductores	Costo acumulado directo e indirecto en sus diversas etapas.
Agua de mar	Salmón	Valor justo, considerando precios, costos y volúmenes estimados por la empresa.