

ANÁLISIS RAZONADO 1T2025



Al cierre del primer trimestre 2025, los **ingresos por venta** de AquaChile alcanzaron los **USD 506 millones** y **utilidades netas por USD 53 millones** (con *fair value*), superando los **USD 8 millones** de pérdida logrados en el primer trimestre de 2024.

Los mejores resultados se explican principalmente por un buen desempeño operacional, menores costos productivos, y una recuperación de los precios del salmón del pacífico.

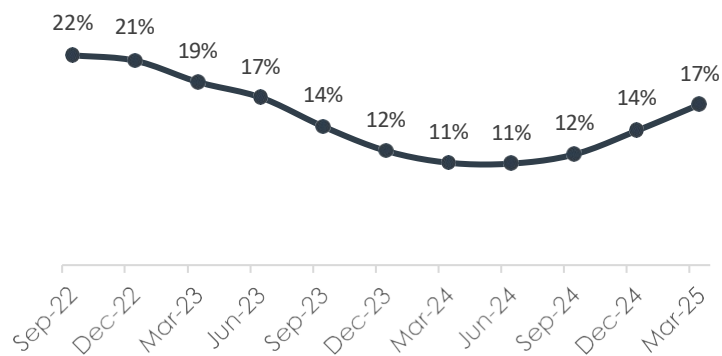
Los resultados permitieron que la Compañía no mantenga deuda con el sistema financiero.

1. RESUMEN DEL PERIODO AL CIERRE DEL 1T25

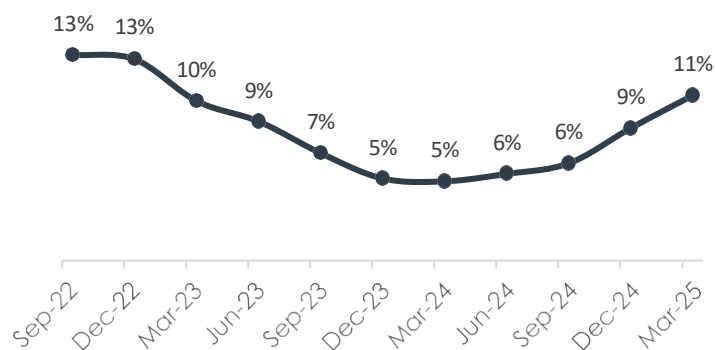
- Los **ingresos por venta** alcanzaron los **USD 506 millones** durante el periodo de enero a marzo de 2025, lo que significó un aumento de **11,5%** con respecto al mismo periodo de año anterior.
- Los **costos de venta** fueron de **USD 370 millones**, un 0,9% superior con respecto al mismo periodo de año anterior.
- A nivel acumulado, el **gasto de administración y ventas** fue de **USD 47 millones**, un 7% inferior a la cifra del primer trimestre 2024, debido a menores gastos de distribución.
- El **EBITDA** (sin *fair value*) acumulado al cierre del 1T25 totalizó **USD 100 millones**, siendo un **110% superior** al EBITDA del 1T24. Lo anterior, debido principalmente al buen desempeño operacional de sus distintas áreas, un buen estado sanitario de la biomasa, y una recuperación de los precios del salmón del pacífico.
- La **utilidad neta** (sin *fair value*) del período fue de **USD 66 millones**, cifra superior en USD 43 millones respecto de lo alcanzado en 1T24. Al considerar el efecto *fair value*, el resultado neto muestra una utilidad de USD 53 millones, cifra que representa un aumento de USD 61 millones respecto del cierre del 1T24.

Otros indicadores

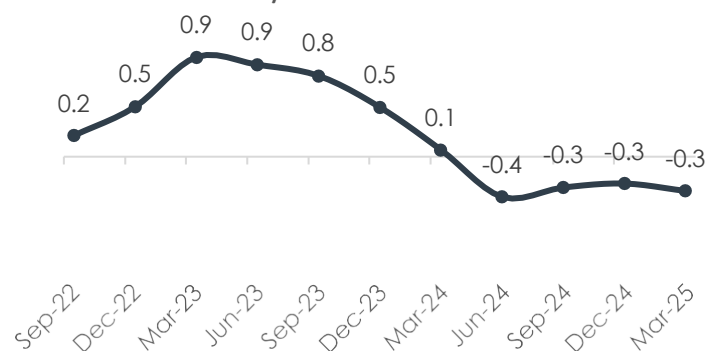
Margen EBITDA U12M*



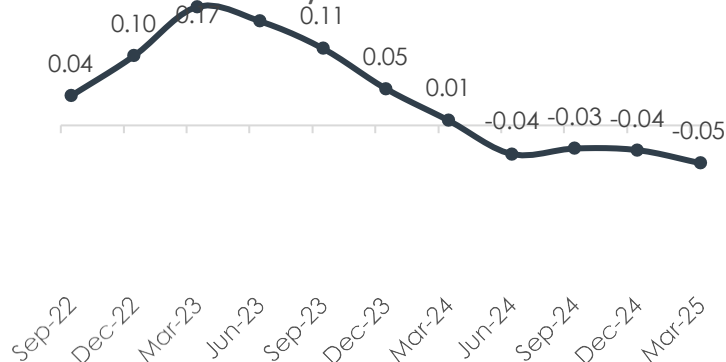
ROIC (U12M)*



DFN/EBITDA U12M*



DFN/Patrimonio



Nota: **Margen EBITDA** últimos 12 meses. **ROIC**: Retorno sobre capital invertido: Resultado operacional sin *fair value* últimos 12 meses * (1 – Tasa de impuesto) / (Patrimonio + Deuda Financiera – Efectivo y equivalentes al efectivo) promedio últimos 4 trimestres. **DFN**: Deuda financiera neta.

* No considera efecto *fair value*.

2. CONTEXTO DE MERCADO

Durante el primer trimestre de 2025, la oferta global de salmón atlántico creció respecto al mismo período del año anterior, lo que ha puesto presión en los precios de mercado. Noruega ha sido el país que más ha crecido sus exportaciones en este trimestre. Por su parte la temporada de cosecha del Salmón del Pacífico en Chile terminó su ciclo productivo de buena manera y con un buen consumo en los principales mercados, lo que ha marcado su recuperación.

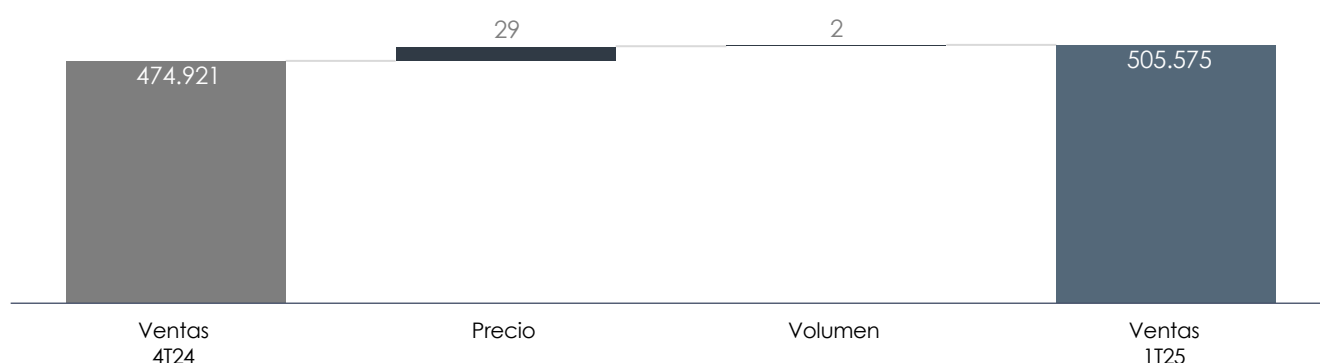
Respecto a los precios del filete fresco de salmón atlántico en Estados Unidos, el primer trimestre 2025 ha sido el de más bajos precios comparado a los primeros trimestres de los últimos 4 años, sin embargo, los precios son mejores comparados al cuarto trimestre 2024.

El mercado de Brasil por su parte mantiene un buen nivel de consumo, pero con precios para el primer trimestre por debajo de lo observado el primer trimestre de 2024 y 2023.

3. RESUMEN RESULTADOS TRIMESTRALES

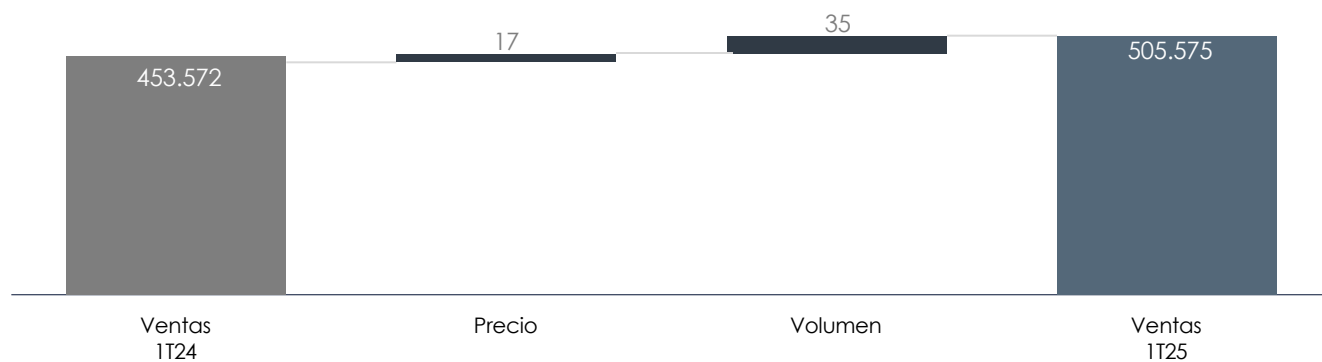
Ingresos por ventas

Los ingresos por ventas durante el primer trimestre de 2025 fueron de USD 506 millones, aumentando un 6,5% con respecto a 4T24. Este resultado se explica principalmente por un buen mix de ventas, diversificación geográfica, y una recuperación de precios respecto al 4to trimestre 2024 en ambas especies.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Respecto a la variación interanual, los ingresos por venta en el 1T25 fueron 11,5% mayor a lo alcanzado durante el mismo período de 2024, explicado principalmente por mayor volumen de ventas un equilibrado mix de productos, diversificación de mercados, y mejores precios en salmón del pacífico.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Costos de venta

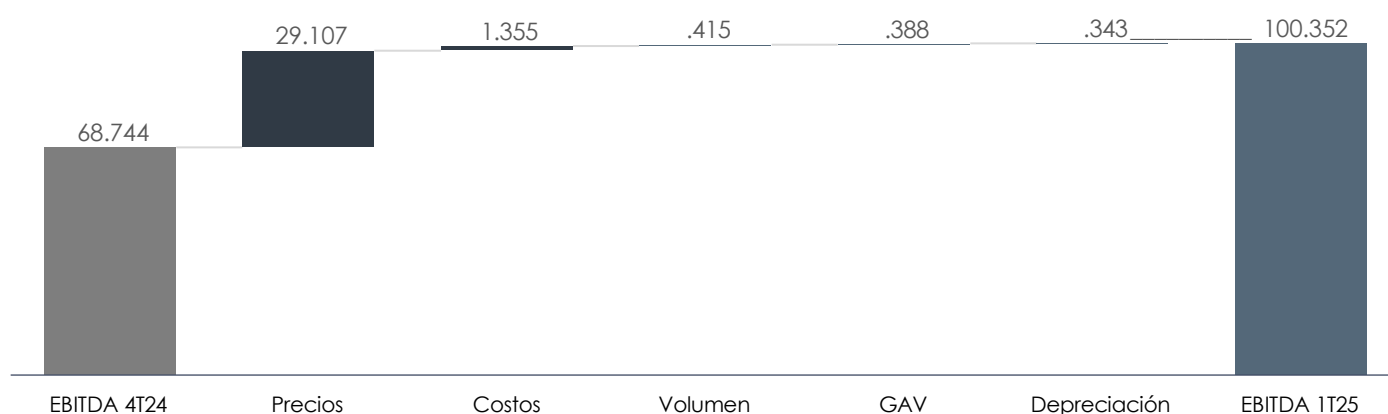
Los costos de venta durante el 1T25 alcanzaron los USD 370 millones, una disminución de USD 0,2 millones versus el 4T24 (equivalente a un -0,1%), explicado principalmente por mayor volumen de venta contrarrestado por menores costos de producción.

Gastos de administración y venta

Los gastos de administración y venta durante el 1T25 fueron USD 47 millones, un 0,8% inferiores al 4T24 debido principalmente a una disminución de gastos de distribución de salmón fresco. En términos relativos, los gastos pasaron de representar un 10,0% de las ventas a un 9,3%.

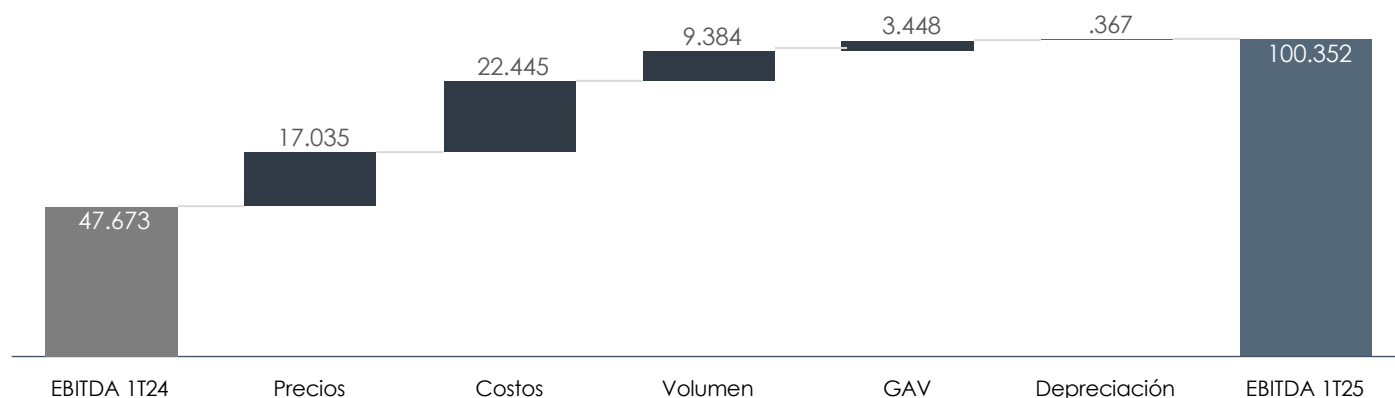
EBITDA

El EBITDA sin *fair value* alcanzó los USD 100 millones en el 1T25, un aumento de 46,0% con respecto a los USD 69 millones alcanzados el 4T24. Lo anterior, debido principalmente a la mejora en el resultado como consecuencia de un mejor mix de ventas, diversificación de mercados, y mayor precio promedio de venta respecto al 4T24.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

El EBITDA sin *fair value* del 1T25 tuvo un aumento de USD 53 millones versus el de 1T24, equivalente a un 110,5%. Lo anterior, explicado principalmente por menores costos de venta, Mayor volumen de venta y una recuperación de los precios del salmón del pacífico.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

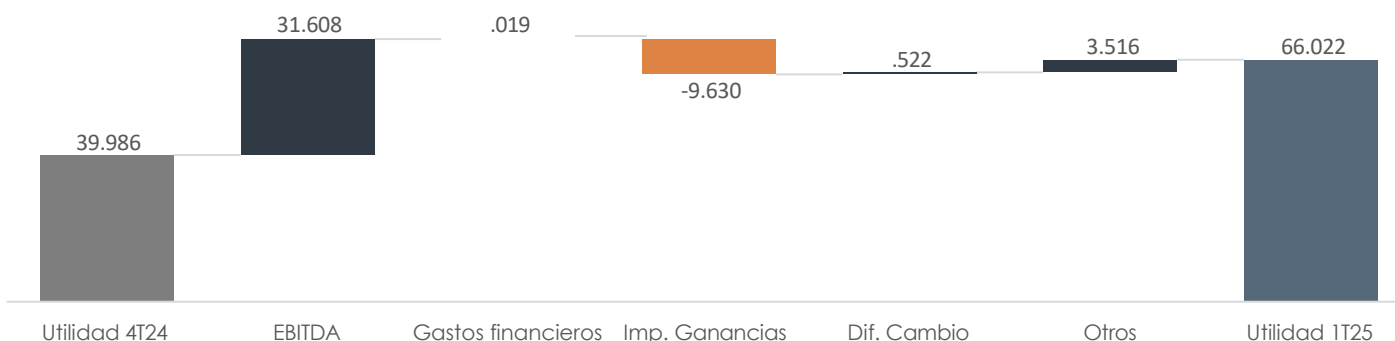
Margen EBITDA

Acumulado últimos 12 meses	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Margen EBITDA Total	19,0%	17,4%	14,5%	12,0%	10,8%	10,7%	11,6%	14,1%	16,7%

Trimestral	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Margen EBITDA Total ¹	15,1%	16,5%	12,5%	5,1%	10,5%	15,3%	16,9%	14,5%	19,8%

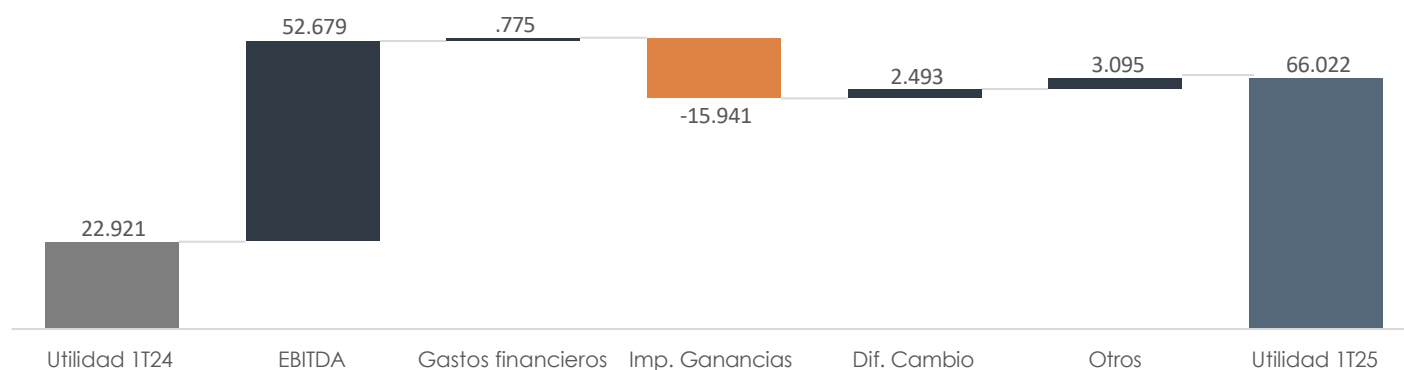
Utilidad neta²

La utilidad neta (sin *fair value*) al cierre del 1T25 alcanzó los USD 66 millones, USD 26 millones más respecto a lo alcanzado el 4T24, aumento que se explica principalmente por un mayor EBITDA.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Respecto de la variación interanual, la utilidad neta (*sin fair value*) al cierre del 1T25 aumenta en USD 43 millones respecto a lo alcanzado en 1T24, explicado por un mejor desempeño en EBITDA.



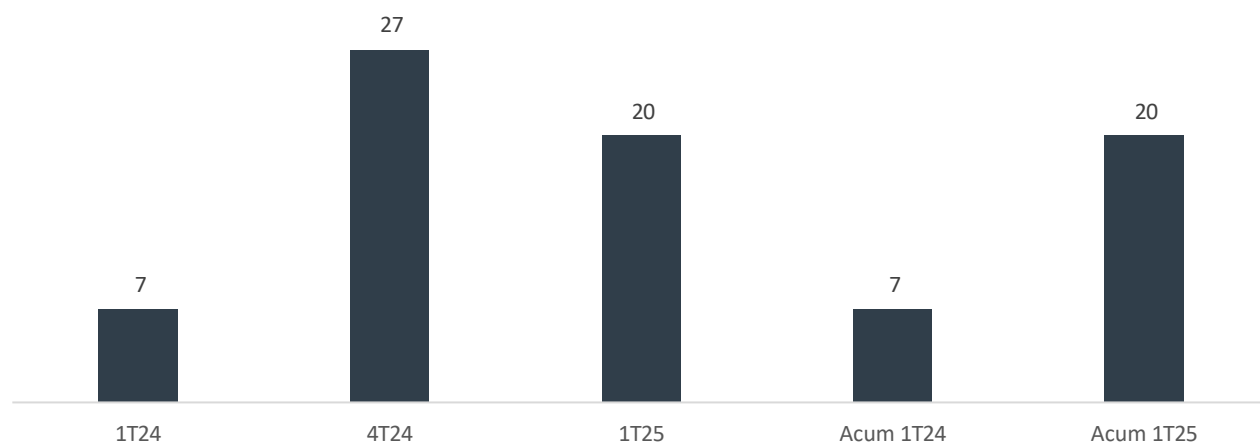
Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

¹ Excluye resultado de *fair value*.

² Otros considera: Otras ganancias (pérdidas), ingresos financieros y depreciación.

Inversiones en activo fijo

En el 1T25, las inversiones realizadas alcanzaron los USD 20 millones, una disminución de USD 7 millones respecto del 4T24 y un aumento de USD 14 millones comparado con el mismo trimestre del año 2024.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos.

4. BALANCE Y RATIOS FINANCIEROS

Balance

USD M	31-03-2025	31-12-2024
Total activos corrientes	1.285.621	1.231.548
Total activos no corrientes	898.252	891.750
Total activos	2.183.873	2.123.298
Total pasivos corrientes	312.143	297.961
Total pasivos no corrientes	171.130	163.626
Participaciones no controladoras	954	1.498
Total patrimonio	1.699.646	1.660.213
Total pasivos y patrimonio	2.183.873	2.123.298

Los activos totales a marzo de 2025 aumentaron en USD 60,6 millones respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Aumento de deudas comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes de USD 54,3 millones.
2. Aumento de cuentas por cobrar a entidades relacionadas corrientes de USD 33,3 millones.
3. Aumento de propiedades, plantas y equipos de USD 5,7 millones.
4. Disminución de inventarios corrientes de USD 60,6 millones, principalmente por menor stock de

producto terminado.

5. Disminución de activos biológicos corrientes de USD 8,9 millones.
6. Mayor nivel de caja por USD 35,4 millones.

Los pasivos totales a marzo de 2025 aumentaron en USD 21,7 millones respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Disminución de cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes de USD 14,3 millones.
2. Aumento de cuentas por pagar a entidades relacionadas corrientes de USD 25,2 millones.
3. Aumento de pasivos por impuestos diferidos de USD 7,7 millones
4. Aumento de pasivos por impuestos corrientes de USD 4,6 millones.

Deuda financiera neta

USD MM	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Préstamos bancarios Corrientes	16	2	0	0	0
Préstamos bancarios No Corrientes	80	83	0	0	0
Instrumentos derivados Corrientes	1	1	8	1	3
Deuda bruta	96	85	8	1	3
Efectivo y equivalente al efectivo	85	150	61	59	94
Deuda financiera neta	11	-64	-53	-58	-91

Principales indicadores financieros y operacionales

Índices de Liquidez (veces)	31-03-2025	31-12-2024
Liquidez corriente (a)	4,1	4,1
Razón ácida (b)	1,3	0,9

Índices de Endeudamiento (veces)	31-03-2025	31-12-2024
Razón de Endeudamiento (c)	0,3	0,3
Razón de Endeudamiento Neto (d)	-0,1	0,0
Endeudamiento neto / EBITDA (e)	-0,3	-0,3
Deuda corto plazo sobre deuda total (f)	0,6	0,6
Deuda largo plazo sobre deuda total (g)	0,4	0,4
Cobertura de gastos financieros (h)	84,9	32,7

Índices de Actividad (veces)	31-03-2025	31-12-2024
Rotación de inventarios (i)	1,4	2,4
Rotación de inventarios (j)	6,4	10,0

(a) Liquidez corriente = (Total activos corrientes) / (Total pasivos corrientes)

(b) Razón ácida = (Total activos corrientes - Inventarios - Activos biológicos corrientes) / (Total pasivos corrientes)

- (c) Razón de endeudamiento = (Total pasivos) / (Total patrimonio)
- (d) Razón de endeudamiento neto = (Otros pasivos corrientes y no corrientes - Efectivo y equivalentes / Patrimonio)
- (e) Endeudamiento neto / EBITDA = Otros pasivos corrientes y no corrientes - Efectivo y equivalentes / EBITDA sin FV (últimos doce meses)
- (f) Deuda corto plazo sobre deuda total = (Total pasivos corrientes / Total pasivos)
- (g) Deuda largo plazo sobre deuda total = (Total pasivos no corrientes / Total pasivos)
- (h) Cobertura de gastos financieros = EBITDA sin FV (últimos doce meses) / Costos financieros (últimos doce meses)
- (i) Rotación de inventarios = Costo de venta (últimos doce meses) / (Inventarios + Activos biológicos)
- (j) Rotación de inventarios (excluye activos biológicos) = Costo de venta (últimos doce meses) / Inventarios

5. ANÁLISIS DE RIESGO

Dentro de los efectos adversos que podrían afectar los resultados de Empresas Aquachile S.A. se incluyen los siguientes:

Riesgo de crédito y liquidez

El riesgo de crédito a clientes es minimizado mediante la contratación de seguros de crédito, cartas de crédito, confirmadas con bancos chilenos y la venta en modalidad contra entrega, así como también, cuando el cliente paga el total de la compra por anticipado.

Con respecto a la liquidez, la compañía mantiene una política adecuada en la contratación de facilidades crediticias a largo plazo e inversiones financieras temporales. Al 31 de marzo de 2025, la razón de liquidez corriente es de 4,1 veces, mientras que la relación deuda neta a patrimonio alcanza -0,04 veces. En tanto, la relación deuda de corto plazo respecto de la deuda total es de 0,6 veces. Por su parte, la cobertura de gastos financieros asciende a 84,9 veces, generando suficiente holgura para el pago de los intereses de las obligaciones financieras.

Política de dividendos

El nivel de utilidades de Empresas Aquachile S.A. así como su capacidad para cumplir sus obligaciones y, potencialmente, pagar dividendos dependen principalmente de la recepción de dividendos y distribuciones por parte de sus filiales, sus inversiones patrimoniales y de las empresas relacionadas. El Directorio de la sociedad acordó provisionar trimestralmente un dividendo equivalente al 30% de la utilidad líquida distribuible del ejercicio del año, el cual podría estar sujeto a restricciones y contingencias.

Condiciones económicas globales o locales

La compañía se encuentra expuesta a las condiciones económicas locales y globales que podrían generar una disminución en el poder adquisitivo de las personas, impactando la demanda de algunos productos que produce y/o comercializa, y afectando, además, los hábitos de alimentación de los consumidores, quienes podrían preferir otros alimentos y/o sustituir parcialmente el consumo de

proteínas.

Para mitigar lo anterior, la compañía cuenta con una significativa inversión en creación de marcas fuertes y una alta calidad de sus productos, permitiendo generar lealtad en sus clientes y minimizar posibles variaciones de demanda. Además, sus productos están habilitados -o en proceso de habilitación- para ingresar a los principales mercados del mundo, lo que representa la posibilidad de llegar a más de 4.200 millones de personas, las que representan más del 85% del PGB global. Con esto, la compañía tiene una alta flexibilidad para alternar mercados frente a alteraciones significativas en alguno de ellos.

Tendencia cíclica de la industria de salmones

La industria de las proteínas y los resultados de la compañía pueden presentar una tendencia cíclica, determinada, mayoritariamente por los precios internacionales de los *commodities*.

Dado lo anterior, los resultados de la compañía pueden verse afectados por la volatilidad de los valores de éstos, especialmente, por los precios internacionales de las materias primas (tal como ocurrió en los últimos años con el precio de los aceites y otras materias primas), los cuales representan un alto porcentaje de sus costos operacionales.

Otros insumos y servicios relevantes, que pueden estar sujetos a importantes fluctuaciones de precio, son la energía, los combustibles y el transporte. El precio de la energía en Chile se ve influenciado tanto por factores climáticos e hidrológicos como por los precios de los combustibles utilizados en la generación eléctrica y la variación del tipo de cambio USD/CLP.

Para mitigar esto último, la compañía se encuentra comprometida con la sustentabilidad y la búsqueda constante de nuevas fuentes de energía renovable, persiguiendo siempre la eficiencia en el consumo y la disminución de su huella de carbono a través del control de sus procesos y equipos, así como también, del uso de combustibles limpios.

Fluctuación del tipo de cambio

El riesgo remanente asociado a la volatilidad del tipo de cambio se administra a través de la suscripción de instrumentos de cobertura que minimizan la exposición a las diferentes monedas de los mercados donde se opera.

Presencia de enfermedades

La compañía no se encuentra exenta al riesgo de contagio de enfermedades animales y/o humanas tales como el virus ISA, *bloom* de algas, SRS e IPN y COVID-19 (la FDA y el USDA³ han establecido y enfatizado que la información epidemiológica y científica actual indica que no hay transmisión del COVID-19 a través de los alimentos y/o de su material de embalaje), entre otras.

Asimismo, existe un riesgo de que la infección y/o contaminación de otros actores chilenos de la industria tengan efectos negativos sobre la compañía, obligándola al cierre temporal de parte de sus instalaciones productivas (plantas de proceso, centros de distribución, entre otras) y/o de algún mercado de exportación para todos los actores de la industria chilena.

³FDA: Food and Drug Administration es la agencia del gobierno de los Estados Unidos responsable de la regulación de alimentos (tanto para personas como para animales), medicamentos (humanos y veterinarios), cosméticos, aparatos médicos (humanos y animales), productos biológicos y derivados sanguíneos. USDA es el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos responsable de desarrollar y ejecutar políticas de ganadería, agricultura y alimentación, asegurando, entre otros, la seguridad alimentaria.

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

Cambios en el marco regulatorio medioambiental o sanitario

Los cambios regulatorios en materias sanitarias, medioambientales o de concesiones pueden afectar significativamente la operación, desarrollo y resultado del negocio. Por este motivo, la compañía ha realizado un trabajo constante para contar con las mejores prácticas y tecnologías en todas sus instalaciones, cumpliendo no sólo con la legislación vigente sino también, con los más altos estándares de auto exigencia ambiental.

Riesgo de contaminación, retiro de productos y responsabilidad civil

La compañía se encuentra expuesta a una serie de patógenos presentes en el medio ambiente, los que se pueden controlar, pero no eliminar por completo, pudiendo afectar los productos elaborados. Bajo este escenario, se realizan estrictos controles de calidad internos, los que se basan en las mejores prácticas productivas y certificaciones de calidad de organismos internacionales.

Asimismo, la integración vertical, que comprende el control de los procesos desde la fabricación del alimento para los peces hasta la distribución de los productos, permite reducir la incidencia de enfermedades o patógenos, como la *Listeria Monocytogenes*, *Salmonella*, *Escherichia Coli*, entre otras.

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

Estas situaciones descritas, pese a ser mitigadas por estrictos controles de calidad y con contratación de pólizas de seguro, pueden ocasionar publicidad adversa, daño a la reputación y pérdida de confianza del consumidor, generando un efecto negativo en los resultados financieros y en el valor de las marcas.

En este sentido, es muy importante conocer la opinión de los consumidores y poder entregarles soluciones en los casos que lo requieran, motivo por el cual la compañía cuenta con diferentes canales de comunicación directa a través del área de Servicio al Cliente y Fidelización.

En la misma línea y con el objetivo de mantener la confianza de sus clientes y consumidores, así como de mitigar eventuales daños a la reputación, uno de los grandes focos de la compañía es mantener una estrecha relación con las comunidades vecinas, a través de un diálogo permanente para conocer sus inquietudes, generar lazos de confianzas y contribuir al desarrollo local.

Riesgo en el abastecimiento por parte de los proveedores de la compañía

La falla en el abastecimiento de alguno de los proveedores clave para la compañía puede afectar su producción y traer efectos adversos en sus resultados. Un incumplimiento en el abastecimiento de materias primas ya sea por falta del proveedor, paro de puertos de entrada u otros factores, puede comprometer la producción.

Para mitigar estos riesgos recién mencionados, la compañía cuenta con más de 3.000 proveedores, tanto a nivel nacional como internacional, privilegiando el talento local con el propósito de generar valor compartido.

Para ello, cuenta con distintos mecanismos como el Portal de Proveedores, canal en línea para gestionar la información de contacto, facturas y pagos a sus proveedores, y la Bolsa de Productos, convenio mediante el cual los proveedores pueden acceder a financiamiento con tasas de interés más bajas que las de mercado. Ambos instrumentos, facilitan el contacto directo con nuestros proveedores actuales e incentivan la incorporación de nuevos proveedores, cumpliendo con la normativa atingente.

Desastres naturales

Los resultados de las operaciones de la compañía se pueden ver afectados por desastres naturales tales como terremotos, tsunamis o incendios, los que, además, pueden generar un potencial daño a sus activos fijos. Todos estos riesgos mayores están cubiertos con pólizas de seguro.

Posibles fallas en el manejo operacional

Una posible falla operacional que afecte a las comunidades donde la compañía cuenta con operaciones o al medioambiente, podría paralizar sus operaciones y afectar sus resultados.

La compañía realiza esfuerzos permanentes por contar con tecnología de punta que le permita estandarizar sus procesos y evitar fallas, capacitando a todos sus empleados para minimizar este riesgo.

Riesgos laborales

Al 31 de marzo del año 2025 la compañía cuenta con 4.497 colaboradores. Una paralización de actividades por parte de grupos de trabajadores podría afectar su producción y, por consiguiente, sus resultados.

La compañía cuenta con un importante número de colaboradores con gran experiencia y trayectoria. El conocimiento y *expertise* acumulado de estas personas no es fácil de conseguir en el mercado. Para mitigar los riesgos de paro y salida de cargos críticos, se tienen implementadas las mejores prácticas de gestión de personas, donde se puede destacar: una marcada cultura de cómo hacer las cosas, planes de sucesión para cargos críticos y ejecutivos, la gestión del clima laboral, las negociaciones colectivas, capacitaciones, trabajo con familias de los colaboradores y políticas de compensaciones para estos mismos.

Cambio Climático

El cambio climático puede afectar negativamente la cadena de suministro y operaciones de la compañía. Los principales riesgos se relacionan con variaciones en las precipitaciones (sequías, inundaciones y/o tormentas) y aumento en las temperaturas en algunos sectores donde cuenta con instalaciones.

Estos cambios pueden afectar la oferta y demanda de productos acuícolas a nivel mundial, así como también, la disponibilidad de materias primas y los recursos naturales. Asimismo, pueden reducir la seguridad y continuidad en el suministro energético, lo que puede afectar los costos operativos y el bienestar de sus peces.

En la misma línea, la escasez de agua y los problemas de acceso a los recursos energéticos claves son un riesgo crítico para el negocio. Dichos problemas pueden reducir la rentabilidad y la eficiencia de la operación de la compañía, restringir proyectos e inversiones y aumentar los costos en caso de problemas de suministro de recursos.

El agua es un recurso fundamental dentro del proceso productivo, principalmente en la etapa de producción e industrial. De esta manera, la falta de este recurso puede afectar directamente al negocio. Por este motivo, la compañía ha implementado iniciativas que apuntan a un uso eficiente del recurso hídrico, incentivando la reducción en su consumo, así como también, su reutilización para procesos internos y proyectos con las comunidades vecinas a sus operaciones.

Por otra parte, las operaciones de la compañía dependen en gran medida de la electricidad y los gastos relacionados con este insumo, los que se encuentran entre los costos más relevantes. La interrupción o pérdida significativa del suministro de energía en cualquiera de sus instalaciones puede afectar la normal producción y entrega de productos a los clientes. En esa línea, la compañía ha fomentado el uso racional y eficiente de la energía, incorporando fuentes limpias y renovables a su matriz.

Asimismo, ha integrado los posibles efectos del cambio climático en la gestión permanente de sus operaciones y en su cadena de suministro, reconociendo la vulnerabilidad de los recursos naturales que son esenciales para realizar su actividad, procurando hacer más eficiente el uso diario de estos mismos.

A través de un desarrollo sustentable, hemos logrado reducir consistentemente año a año nuestra huella de carbono y el consumo de agua, así como también, aumentar el uso de energías limpias en nuestras operaciones e impulsar la economía circular.

La Compañía ha invertido en el mejoramiento de procesos productivos en línea con la sustentabilidad del negocio minimizando los impactos propios de la industria y mejorando las condiciones medioambientales.