



CAMANCHACA S.A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados Para el período terminado al 31 de marzo 2026

Acerca de Camanchaca

La empresa participa en tres líneas de negocios:

Salmonicultura: A través de las operaciones de su filial Salmones Camanchaca en las regiones de Biobío, Los Lagos y Aysén en Chile, que cubren la genética y producción de ovas propias; las pisciculturas de recirculación para salmón Atlántico y de agua dulce para salmón Coho; la engorda en 74 concesiones de agua-mar distribuidas en 14 barrios; dos plantas de proceso primario en la región de los Lagos; y una planta de valor agregado y frigorífico en la región del Biobío.

Pesca Extractiva: A través de las operaciones pesquero-industriales en la zona norte y centro-sur de Chile, orientadas a consumo humano directo (congelados y conservas de jurel; aceites de pescado con alto contenido de omega 3; y langostinos y camarones) y a proteínas para consumo humano indirecto o animal, a través de harina y aceite de pescado de pelágicos pequeños.

Miticultura: A través de las operaciones en Chiloé (región de Los Lagos en Chile), orientadas a la compra de semillas y al cultivo de mejillones en tres centros de engorda propios, y al procesamiento de esta materia prima en su planta y frigorífico ubicado en Rauco, destinados al consumo humano.

Camanchaca está integrada verticalmente en su cadena productiva y de distribución, exportando sus productos a más de 60 países a través de sus 4 oficinas comerciales en sus principales mercados, las que realizan negocios de distribución no solo de productos propios, sino también de terceros que tengan adyacencia con los propios y que permitan fortalecer el posicionamiento comercial en mercados de destino.

La Compañía tiene en promedio aproximadamente 4 mil empleados.

Hechos destacados del periodo

- **Ingresos consolidados a marzo 2026 de US\$ 240 millones, 10% superiores al mismo período del año anterior, con alzas en sus tres divisiones. La división Pesca aumentó 13% registrando US\$ 93,3 millones de ingresos,** con mayores volúmenes de venta de harina y aceite, sumado a mayores precios de la harina y el jurel congelado, compensados por menores volúmenes de venta de jurel congelado. **La división de Cultivos subió 49% a US\$ 13,3 millones,** por mayores volúmenes vendidos y mejores precios de mejillones. **La división Salmones aumentó 5%, con ingresos de US\$ 133 millones,** que se explican por el mayor volumen de venta en ambas especies (Atlántico +16; Coho +33%), compensado por menores precios (Atlántico -10%; Coho -4%).
- **El EBITDA a marzo 2026 fue de US\$ 42,0 millones, en línea al del mismo periodo de 2025.** El 72% de este resultado proviene de Pesca que tuvo un EBITDA de US\$ 30,1 millones, mientras el 24% provino de Salmones que aportó un EBITDA de US\$ 10,1 millones. Este último estuvo afectado por menores precios y los efectos de un brote de SRS en dos centros de cultivo que generaron mortalidad extraordinaria. Cultivos tuvo una mejora significativa respecto del año pasado, con un EBITDA de US\$ 1,8 millones en comparación a los US\$ 0,9 millones negativos del 1T 2025. Este año Cultivos tiene solo operaciones de mejillones, sin efectos de abalones. De esta forma, **el resultado del trimestre alcanzó a US\$ 15,5 millones, un 24% superior al 1T 2025 que fue de US\$ 12,5 millones.**
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 1T 2026 fueron 13,0 mil TM WFE,** 3% superiores a las del 1T 2025 (12,6 mil TM WFE), pero con un menor peso medio de cosecha de 4,6 Kg WFE versus los 5,1 Kg WFE en 1T 2025 como consecuencia del adelantamiento de cosechas por el mencionado brote de SRS. No hubo cosechas de salmón Coho en 1T 2026 ni en el 1T 2025.
- **Precio del salmón Atlántico vendido fue US\$ 7,12/Kg WFE,** 10% inferior al de 1T 2025, **con un volumen de ventas de 15 mil TM WFE,** 16% superior respecto al año anterior. El precio del Coho fue US\$ 5,53/Kg WFE, 4% menor al registrado en 2025, con un volumen de venta de 1,8 mil TM WFE, 33% superior al 1T 2025.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 3,96/Kg (o US\$ 4,26/Kg WFE),** 6% inferior al registrado en el 1T 2025 (US\$ 4,20/Kg pez vivo), explicado principalmente por una baja en el costo del alimento y de smolts como por eficiencias operacionales, y a pesar del menor peso de cosecha. Los eventos de SRS dejaron **mortalidades extraordinarias de US\$ 2,8 millones** en el 1T 2026 vs US\$ 0,5 millones en 1T 2025; éstas no forman parte del costo del producto cosechado, sino que van directamente al costo de ventas.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 1,22/Kg WFE en el trimestre,** superior al objetivo de US\$ 1/Kg, y 15% superior al de 1T 2025 por el menor peso de cosecha, el efecto de apreciación del tipo de cambio, la mayor proporción de productos de valor agregado y una menor escala en la planta de proceso primario.
- De esta forma, producto principalmente de los menores precios y eventos de SRS, **el EBIT/Kg WFE de salmónidos¹ (Atlántico más Coho) fue de US\$ 0,25, inferior al US\$ 1,05 de 1T 2025.**
- **Capturas pelágicas propias y de terceros alcanzaron las 95 mil TM, un 45% inferior** a las 173 mil TM del 1T 2025, con una baja disponibilidad de jurel por efecto de mayores temperaturas superficiales del océano.

¹ El cálculo de EBIT/Kg presentado por 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, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR). La variación de dichos efectos, que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT, totalizaron US\$ 0,3 millones positivos para el caso del Atlántico (US\$ 0,1 millones negativos en 2025), y US\$ 0,4 millones positivos para el caso del Coho (US\$ 0,6 millones positivos en 2025).

- **Capturas totales procesadas en la zona Norte de 32 mil TM, 30% menos que a marzo 2025.** Las capturas propias fueron solo de jurel y caballa y sumaron 12 mil TM, 51% inferiores al 2025, mientras que las compras a artesanales alcanzaron 20 mil TM, 4% inferior a las de 1T 2025.
- **Capturas propias de jurel en la zona Centro-Sur disminuyeron 57% hasta las 29 mil TM,** por la escasa disponibilidad por el efecto oceanográfico. Con ello, la producción de jurel congelado fue de 21 mil TM, 56% inferior al 1T 2025, pero con ventas de 29 mil TM, 29% inferiores a las de 2025, gracias a inventarios de cierre de ese año. El precio del congelado subió significativamente (+48%) hasta los US\$ 1.347/TM. **Las compras de sardina-anchoa y otros pelágicos a pescadores artesanales en la zona Centro-Sur alcanzaron las 33 mil TM,** 38% inferior a las de 1T 2025. Cabe recordar que el año anterior la autoridad se apresuró en entregar la cuota a pescadores artesanales, lo que tuvo un impacto en menor talla y rendimiento total.
- Producto de las capturas del 1T 2026 y del inventario, las **ventas de Harina de Pescado** este trimestre fueron **14,8 mil TM (+84%)** y las de **Aceite de Pescado 3,2 mil TM (6x)**.
- **El precio de la harina de pescado vendida alcanzó un promedio de US\$ 2.129/TM,** 46% superior al 1T 2025, producto de las menores capturas peruanas que han reducido la oferta mundial de harina; y **US\$ 2.646/TM en el aceite,** 12% menor al 1T 2025, pero un 26% superior al 4T 2025. La cuota peruana fue fijada en 1,9 millones de TM, lo que está en el rango bajo y con dificultad de capturas por alta presencia de juveniles.
- **La división Cultivos concentra este año solo operaciones con Mejillones,** tuvo ventas 26% superiores alcanzando las 3,7 mil TM y el precio de venta subió 14% hasta US\$ 3,4/Kg. Así, esta división tuvo un **EBITDA de US\$ 1,8 millones** y revirtiendo las pérdidas del 1T 2025.
- **Ganancia del período de US\$ 15,5 millones, 24% superior a la registrada a marzo 2025** (US\$ 12,5 millones). En Salmones hubo un efecto negativo de Fair Value de US\$ 7,5 millones, que se compara a los US\$ 4,9 millones también negativos del 1T 2025, atribuido a menores márgenes proyectados con una menor escala por menor peso de cosecha debido a las situaciones sanitarias mencionadas.
- **Deuda Financiera Neta de US\$ 178 millones, que se reduce 4% desde diciembre 2025,** y que incluye US\$ 35 millones del pasivo residual por la adquisición del 30% de Camanchaca Pesca Sur (CPS), monto que fue pagado en abril de 2026. Excluyendo la deuda neta de Salmones Camanchaca y la deuda residual de la adquisición del 30% de CPS, la deuda neta con bancos de la matriz Camanchaca al 31 de marzo de 2026, es de US\$ 40 millones, 38% menor a la del cierre de marzo 2025.
- **El indicador Deuda Neta/EBITDA de los últimos 12 meses excluido Salmones Camanchaca (definición del crédito sindicado) fue 0,94 veces,** situándose en el rango inferior de lo acordado en los compromisos bancarios y significativamente bajo el límite establecido de 4 veces.

Cifras Claves

		3m 2026	3m 2025	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	240.034	218.376	9,9%
Margen bruto	MUS\$	48.757	47.125	3,5%
EBITDA antes de Fair Value	MUS\$	42.047	41.894	0,4%
EBIT antes de Fair Value	MUS\$	31.511	30.486	3,4%
Margen EBITDA %	%	17,5%	19,2%	(167 Pb)
Fair Value	MUS\$	(7.535)	(4.895)	53,9%
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	15.521	12.483	24,3%
Ganancia por acción	US\$	0,0037	0,0030	24,3%
Capturas pelágicas	tons.	95.269	172.869	(44,9%)
Pesca Norte	tons.	32.148	46.037	(30,2%)
Pesca Sur	tons.	63.120	126.831	(50,2%)
Precio harina de pescado	US\$/ton	2.129	1.463	45,5%
Precio aceite de pescado	US\$/ton	2.646	3.006	(12,0%)
Producción de jurel congelado	tons.	20.627	46.725	(55,9%)
Ventas de jurel congelado	tons.	29.439	41.442	(29,0%)
Precio jurel congelado	US\$/ton	1.347	910	48,0%
Salmon Atlántico				
Cosechas	ton WFE	13.035	12.612	3,4%
Ventas	ton WFE	15.094	12.998	16,1%
% ventas valor agregado	%	83,1%	63,0%	2.006 Pb
Costo ex jaula	US\$/Kg WFE	4,26	4,51	(5,7%)
Costo de proceso	US\$/Kg WFE	1,22	1,06	15,2%
Precio	US\$/Kg WFE	7,12	7,93	(10,2%)
Salmon Coho				
Cosechas	ton WFE	0	0	-
Ventas	ton WFE	1.797	1.350	33,1%
Precio	US\$/Kg WFE	5,53	5,78	(4,3%)
EBIT/Kg WFE Salmónidos*	US\$/Kg WFE	0,25	1,05	(76,1%)
Deuda Financiera**	MUS\$	221.939	239.510	(7,3%)
Deuda Financiera Neta**	MUS\$	177.191	206.323	(14,1%)
Razón de patrimonio	%	52,5%	49,5%	3,0%

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.

Ventas de productos: Incluye sólo volumen procesado por Camanchaca.

Precio de productos: Corresponde a Facturación en US\$ divididos por TM vendidas excluyendo operaciones de compra/venta en oficinas extranjeras.

* El cálculo de EBIT/Kg presentado por 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, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR).

** Considera el pasivo originado por la compra del 30% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur correspondiente al saldo por pagar equivalentes a US\$ 34,9 millones, cuyo pago fue materializado en abril 2026.

Resumen Estado de Resultados por Negocio

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	3m 2026	3m 2025	3m 2026	3m 2025	3m 2026	3m 2025	3m 2026	3m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	93.261	82.826	133.434	126.598	13.340	8.952	240.034	218.376
Margen Bruto	32.400	24.030	12.812	22.226	3.545	869	48.757	47.125
EBITDA	30.112	21.423	10.143	21.392	1.791	-921	42.047	41.894
Margen EBITDA (%)	32,3%	25,9%	7,6%	16,9%	13,4%	-10,3%	17,5%	19,2%
Margen EBITDA propio (%)	32,5%	31,6%	8,1%	18,4%	13,4%	-10,3%	18,5%	21,6%
Ganancia (pérdida) del período controladores	16.912	9.669	-2.207	3.869	815	-1.055	15.521	12.483

(*) Margen EBITDA propio se refiere al margen EBITDA que dejan las actividades con los productos propios de la Compañía, excluyendo la comercialización que se hace en las filiales extranjeras

Aspectos Financieros

Resultados al 31/03/2026

Los ingresos consolidados el primer trimestre fueron US\$ 240 millones, 10% superior a los US\$ 218 millones de 1T 2025, variación explicada por los mayores ingresos en los tres segmentos de negocio: Pesca (+US\$ 10 millones), Salmones (+US\$ 7 millones) y Cultivos (+US\$ 4 millones). El EBITDA consolidado en 1T 2026 fue de US\$ 42,0 millones, en línea al del mismo periodo en 2025, explicado principalmente por un aumento de US\$ 8,7 millones en la división Pesca y US\$ 2,7 millones en Cultivos, compensado por una baja de US\$ 11,2 millones en Salmones. Así, el margen EBITDA consolidado pasó de 19% a 18%, y excluyendo las actividades de comercialización de productos de terceros en las oficinas comerciales extranjeras, pasó de 22% a 19%.

El negocio de Pesca en la zona centro-sur capturó con flota propia 29 mil TM de jurel, 57% menor al mismo periodo de 2025, por la baja disponibilidad de la biomasa este 2026 causada por anomalías en las temperaturas del océano, lo que corresponde a un 21% de la cuota anual en contraste con el 55% capturado en el 1T 2025. En las especies pelágicas compradas a artesanales y que se destinan a harina y aceite, el volumen fue de 32,6 mil TM, 38% inferior al 1T 2025, donde en el contexto de la discusión de la Ley de Fraccionamiento de 2025 la autoridad se apresuró en entregar la cuota a pescadores artesanales que tuvo capturas con menor talla y rendimiento total. De esta forma, en la zona centro-sur hubo una menor producción en todas las líneas de negocios de pesca pelágica, con una disminución en producción de harina (-42%), aceite de pescado (-18%), jurel congelado (-56%) y conservas (-74%).

Conocido el aumento de la cuota global de captura del jurel en el Pacífico Sur de 7,9% para 2026, y entrada en vigor la ley de fraccionamiento pesquero, la cuota de jurel de Camanchaca cayó este año 2026 en 31 mil TM, o 12% respecto de la cuota 2025.

No hubo capturas propias de anchoveta industrial en el norte, pero sí de jurel y caballa, las que disminuyeron 51% llegando a 12 mil TM en 1T 2026. Las compras a pescadores artesanales alcanzaron las 20 mil TM, 4% inferior a las de 1T 2025. En consecuencia, la materia prima procesada en la planta de Iquique fue de 32 mil TM, un 30% inferior a la del primer trimestre de 2025.

A pesar de este contexto productivo y aprovechando los inventarios del cierre de 2025 y los mejores precios, las ventas de Harina y Aceite de Pescado que fueron de 14,8 mil TM (+84%) y 3,2 mil TM (6x), respectivamente, con lo que al 1T 2026 el EBITDA de la división Pesca fue US\$ 30,1 millones, 41% superior al registrado en el 1T 2025, y representa el 72% del EBITDA consolidado de Camanchaca.

El resultado EBITDA de la división Salmones a marzo 2026 fue US\$ 10,1 millones, que se compara con US\$ 21,4 millones de 1T 2025, una baja explicada por los menores precios del salmón Atlántico (-10%) y por el impacto financiero de las mortalidades extraordinarias causadas por los brotes de SRS y que influyó en el adelantamiento de cosechas y el consecuente menor peso de cosecha y costos de proceso. Sin perjuicio de ello, hubo mayores volúmenes de venta en ambas especies por los inventarios, que conlleva una mayor proporción de productos de valor agregado.

El negocio de mejillones tuvo durante el 1T 2026 un EBITDA de US\$ 1,9 millones, comparado con un EBITDA de US\$ 0,9 millones en 2025, explicado por el mayor volumen vendido (+26%), alcanzando 3,7 mil TM, y un 14% de mejores precios (US\$3,4/Kg vs US\$ 3,0 en 1T 2025).

En Pesca, el resultado después de impuestos fue de US\$ 16,9 millones, un alza de 75% respecto a marzo 2025, principalmente por los mayores ingresos provenientes de la venta de harina y aceite de pescado, con mejores precios, y el mayor precio del jurel congelado.

Por su parte, Salmones obtuvo una pérdida de US\$ 2,2 millones que se compara con una utilidad de US\$ 3,9 millones en 1T 2025, y Cultivos registró una ganancia de US\$ 0,8 millones, comparado con la pérdida de US\$ 1,1 millones en 1T 2025.

De esta forma, la Utilidad de Camanchaca fue de US\$ 15,5 millones, superior a los US\$ 12,5 millones de 1T 2025.

División Salmones

Salmones Camanchaca cosechó 13.035 TM WFE de salmón Atlántico en el 1T 2026, 3% superior a la cosecha del 1T 2025 (12.612 TM WFE) a pesar de hacerlo a un peso de 4,6 Kg WFE, 500 gramos inferior al del 1T 2025 por el adelantamiento de cosechas en dos centros afectados por SRS. El volumen vendido alcanzó 15.094 TM WFE, 16% superior al mismo período de 2025, dejando un inventario de 5,6 mil TM al 31 de marzo 2026, 11% menor al cierre de diciembre 2025 (6,3 mil TM). En relación con el Coho, no hubo cosechas en 1T 2026, y las ventas fueron 1.797 TM WFE, en comparación con las 1.350 TM WFE de 2025.

Los ingresos alcanzaron US\$ 133 millones, 5% superiores al mismo periodo de 2025 (US\$ 127 millones) con mayores volúmenes de venta en salmón Atlántico (+16%) y salmón Coho (+33%), aunque a menores precios (-10% Atlántico, -4% Coho). En las actividades de compraventa de salmones de terceros, que realizan las filiales extranjeras de la Compañía, hubo US\$ 1,0 millón de mayores ingresos respecto al año anterior, totalizando éstos US\$ 14,3 millones en el 1T 2026.

El costo exjaula del salmón Atlántico en 1T 2026 alcanzó US\$ 3,96/Kg pez vivo, 6% inferior a lo registrado en el 1T 2025, explicado principalmente por una baja en el costo del alimento y de smolts, además de eficiencias operacionales. Los costos de proceso (primario y secundario) de salmón Atlántico totalizaron US\$ 1,22/Kg WFE, 15% superior al registrado en 1T 2025 por el menor peso de las unidades cosechadas, el efecto de apreciación del tipo de cambio, la mayor proporción de productos de valor agregado y un menor volumen procesado a terceros en nuestra planta de proceso primario.

Durante el trimestre las mortalidades extraordinarias fueron US\$ 2,8 millones, versus US\$ 0,5 millones en 1T 2025, debido a los eventos de SRS mencionados, pero en el conjunto de centros, la Compañía muestra tasas de sobrevivencia de peces superiores a las registradas por la industria. Este tipo de impacto se refleja inmediatamente en resultados sin pasar por el costo de los productos.

Como consecuencia, el Margen Bruto a marzo 2026 fue de US\$ 12,8 millones, una baja de 42% respecto a lo obtenido en el mismo periodo de 2025. El EBITDA fue de US\$ 10,1 millones, 53% inferior que los US\$ 21,4 millones de 2025.

De esta forma, el EBIT/Kg de salmónidos a marzo 2026 fue de US\$ 0,25/Kg WFE², comparado con los US\$ 1,05/Kg WFE del mismo periodo de 2025.

² El cálculo de EBIT/Kg presentado por Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye las provisiones -o sus reversas- hechas sobre los inventarios, las que se hacen cuando hay situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR), situaciones que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT. A marzo, estos efectos totalizaron US\$ 0,3 millones positivos para el caso del Atlántico (US\$ 0,1 millones negativos en 2025), y US\$ 0,4 millones positivos para el caso del Coho (US\$ 0,5 millones positivos en 2024).

El ajuste neto de Fair Value para el 1T 2026 fue de US\$ 7,5 millones negativos, comparado con US\$ 4,9 millones negativos del 1T 2025, atribuido a menores márgenes proyectados y menor escala originados por el menor peso de cosecha estimado por las situaciones sanitarias señaladas.

Con todo lo anterior, el Resultado Neto después de impuestos de la división Salmones a marzo 2026 fue una pérdida de US\$ 2,2 millones, en comparación con la utilidad de US\$ 3,9 millones de 1T 2025.

División Pesca

De acuerdo con el informe del Estado Anual de las Pesquerías a 2025 emitido por la Subsecretaría de Pesca, salvo la sardina común que Camanchaca compra a artesanales, las pesquerías donde Camanchaca realiza capturas propias se encuentran en buena condición: plena explotación o subexplotadas, destacando la importante recuperación de aquellas que se encontraban hace unos años en condiciones de sobreexplotadas o agotadas, como el jurel, pesquería que tiene la certificación Marine Stewardship Council, MSC, cuyo último reporte de auditoría confirma su correcta administración y buen estado, que llevó a la ORP-PS a anunciar para 2026 un nuevo aumento de la cuota global para el jurel de 7,9%, con un promedio de 16% en los últimos dos años.

Al cierre de marzo 2026 la división Pesca registra mayores volúmenes vendidos de harina y aceite, sumado a los mayores precios de la harina y el jurel congelado. Por el lado productivo, las capturas de jurel y caballa son desfavorables respecto al 2025 y a los últimos años: bajas capturas de jurel en el sur por la menor disponibilidad de la biomasa, afectada por fenómenos oceanográficos de mayor temperatura superficial cerca de la costa.

En el norte, hubo también menores capturas industriales de jurel y caballa (-51% vs 1T 2025), las que alcanzaron las 12 mil TM, y menores compras a artesanales (-4% vs 1T 2025) las que alcanzaron 20 mil TM.

En el sur hubo un aumento en el resultado por el mayor volumen vendido de harina y aceite de pescado y de conservas, que estaban al inicio del trimestre en inventarios, y los mayores precios mencionados, compensado por el menor volumen de venta de jurel congelado y los menores precios del aceite de pescado respecto al 1T 2025.

En la zona Centro-Sur, las capturas de jurel al 31 de marzo fueron 29 mil TM, 57% inferiores al mismo periodo de 2025, un volumen equivalente al 21% de la cuota anual. Adicionalmente, hubo compras de 33 mil TM de pesca artesanal, principalmente sardina-anchoa, 38% inferior al mismo periodo de 2025, comparación influida por el adelantamiento en la entrega de la cuota en 2025.

El total de capturas pelágicas y/o procesadas en la división Pesca Sur totalizaron 95 mil TM, 45% inferior al mismo trimestre de 2025. Producto de la caída en la producción mundial de harina y aceite de pescado por menores capturas peruanas, los precios han subido desde fines de 2025 y durante el 2026. La cuota de la primera temporada peruana de la zona norte-centro fue 1,9 millones de TM, lo que se encuentra en el rango bajo y con dificultades de captura por la presencia de juveniles. También hay una importante alza en el precio de jurel congelado por la disminución de las capturas locales y de la caballa del norte de Europa.

En cuanto a los resultados en 1T 2026 después de impuestos:

- La división Pesca Norte tuvo una ganancia de US\$ 1,9 millones, comparado con la pérdida de US\$ 2,1 millones a marzo 2025, principalmente por las mayores ventas tanto de harina como aceite de pescado, sumado al mayor precio de la harina. Los gastos de activos sin actividad productiva y que se reflejan inmediatamente en resultados, aumentaron desde US\$ 1,4 millones a marzo 2025 a US\$ 2,5 millones en 1T 2026, un reflejo de la menor actividad productiva.

- La división Pesca Sur obtuvo una ganancia de US\$ 15,0 millones a marzo 2026, superior a los US\$ 11,8 millones de 2025, por la mayor venta de inventarios de harina y aceite de pescado y conservas, y los mejores precios de la harina y jurel congelado. Los gastos que generan los activos cuando no están operando aumentaron de US\$ 5,3 millones a marzo 2025 a US\$ 7,2 millones a marzo 2026, producto de la menor actividad pesquera.

Actividades de Soporte y otros resultados

A nivel consolidado, a marzo 2026 los gastos de administración, que son principalmente en pesos chilenos, aumentaron un 4% respecto a marzo 2025, principalmente por la apreciación del peso frente al dólar, alcanzando los US\$ 5,6 millones, los que representan el 2,3% de los ingresos en comparación con el 2,5% del 1T 2025. Los costos de distribución aumentaron un 4% alcanzando los US\$ 11,7 millones, también explicados por el efecto del tipo de cambio de aquellos gastos en pesos, los que pasaron a representar el 4,9% de los ingresos versus el 5,1% del 1T 2025. Consecuentemente, las actividades de administración y distribución utilizaron un 7,2% de los ingresos durante el trimestre, menor a los 7,6% en 2025.

Los costos financieros disminuyeron 25% a US\$ 3,8 millones por una menor tasa de interés tanto en la tasa de referencia como en los márgenes.

A marzo 2026 se registra una pérdida por diferencia de tipo de cambio no realizada de US\$ 0,3 millones, frente a los US\$ 1,2 millones de pérdida a marzo 2025, principalmente por la apreciación del peso chileno frente al dólar estadounidense.

Con el término de los efectos en resultados del negocio de la trucha en diciembre de 2025, la cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas no registra movimientos significativos en comparación a los US\$ 0,9 millones negativos en 1T 2025.

Consecuentemente, el resultado consolidado al cierre de marzo 2026 fue una utilidad después de impuestos de US\$ 15,5 millones, que se compara favorablemente con una utilidad de US\$ 12,5 millones a marzo 2025.

Flujo de Efectivo al 31 de marzo 2026

El flujo de efectivo de las *Actividades Operacionales* fue de **US\$ 20,9 millones positivos**, lo que se compara con US\$ 21,4 millones en el 1T 2025, que se explica por un aumento en los cobros procedentes de las ventas principalmente del negocio de pesca y una devolución esperada de impuestos, compensados por un aumento en los pagos a proveedores y al pago del saldo final de la cuenta asociada a la ACP Trucha en la filial Salmones Camanchaca, la que quedó enteramente liquidada.

El flujo de efectivo de las *Actividades de Financiamiento* fue de **US\$ 7,0 millones positivos**, provenientes de la utilización de líneas de crédito disponibles en la filial Salmones Camanchaca para el financiamiento de su operación y del plan de crecimiento, lo que se compara con los US\$ 33,4 millones negativos del 1T 2025 donde hubo prepagos voluntarios de deuda con bancos también en dicha filial.

El flujo de efectivo usado en las *Actividades de Inversión* fue de **US\$ 14,6 millones negativos** en el período (US\$ 11,4 millones en el 1T 2025), destinado a la mantención del activo fijo existentes y activos asociados al plan de crecimiento de la filial Salmones Camanchaca.

En consecuencia, el resultado del flujo de caja neto de la Compañía, incluyendo efectos de variaciones en tasas de cambio, fue de **US\$ 13,1 millones positivos** para el período, dejando un saldo de efectivo al 31 de marzo de 2026 de US\$ 44,7 millones.

Balance al 31 de marzo 2026

Activos

Durante el primer trimestre de 2026, los activos totales de la Compañía se mantuvieron en línea respecto al 31 de diciembre de 2025 (+0,1%), alcanzando los US\$ 865 millones, registrando un indicador de rotación de activos (Ingresos/Activos) de 1,01; como referencia, un indicador sobre 0,9 es considerado en el primer cuartil de las salmoneras y/o pesqueras globales.

Los activos corrientes alcanzaron US\$ 479 millones, un aumento de US\$ 5,0 millones respecto al cierre de 2025, explicados principalmente por (i) un aumento de US\$ 13,1 millones en el saldo de caja producto de las mayores ventas y cobranzas en Pesca y Cultivos; (ii) los otros activos no financieros aumentaron US\$ 7,3 millones en la división Pesca principalmente por el costo de permisos de pesca de langostinos por US\$ 5,9 millones que se activan y se devengan durante el año de acuerdo a las capturas; (iii) un aumento de impuestos específicos de Pesca (LTP-A de jurel) por recuperar; (iv) los activos biológicos aumentaron US\$ 4,4 millones por los crecimientos previstos en las cosechas de salmón de la Compañía. Lo anterior fue compensado por una baja de US\$ 19,1 millones en inventarios asociados principalmente a las divisiones de Salmones y Pesca y a la reducción de US\$ 4,6 millones en los activos por impuestos corrientes por la recuperación contemplada de los mismos.

Los activos no corrientes disminuyeron 1% o US\$ 4,0 millones, hasta los US\$ 386 millones, principalmente por una disminución de US\$ 6,6 millones en Impuestos Diferidos a largo plazo asociado a la disminución de Crédito de Pérdidas Tributarias Acumuladas por los resultados del período.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la Compañía disminuyeron un 3% o US\$ 13,1 millones a marzo 2026, alcanzando un total de US\$ 411 millones.

El Pasivo Corriente disminuyó 8% o US\$ 17,5 millones respecto al cierre de 2025, alcanzando los US\$ 210 millones, principalmente por la disminución de las Cuentas por Pagar de corto plazo en US\$ 15,1 originada en mayores pagos a proveedores y el último pago de la ACP Trucha en la filial Salmones Camanchaca.

El Pasivo no Corriente aumentó US\$ 4,5 millones o un 2%, alcanzando los US\$ 201 millones, principalmente por el aumento de US\$ 6,4 millones en pasivos financieros asociados al uso de las líneas comprometidas de largo plazo en la filial Salmones Camanchaca.

En consecuencia, el Patrimonio de Camanchaca aumentó US\$ 14,1 millones o 3%, alcanzando US\$ 454 millones, o 10,9 centavos de dólar por acción, alza explicada por los resultados del periodo. Con ello, la razón de Patrimonio sobre Total de Activos llegó a 52,5%, superior al 50,9% del cierre 2025 y sobre el límite acordado con los bancos de 40%.

Desempeño Operativo de las Divisiones

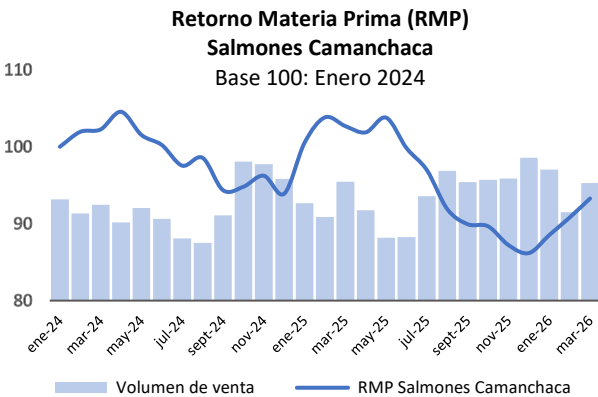
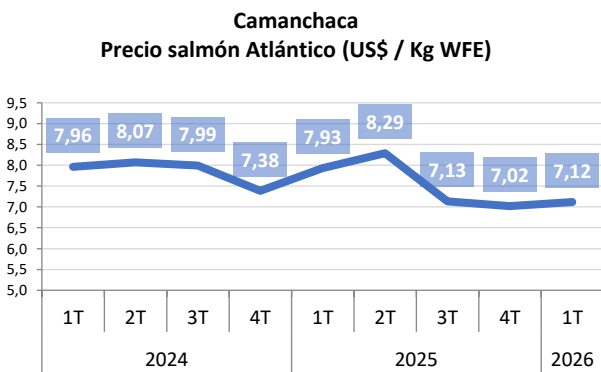
Negocio de Salmones

Los resultados de Salmones 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. **Operación 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 variadas 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 la mitad del costo unitario del pez vivo a cosecha.

I. Precio del Salmón

El precio promedio del salmón Atlántico vendido por Camanchaca durante el 1T 2026 fue US\$ 7,12 por Kg WFE, 81 centavos de dólar inferior al de 1T 25, baja explicada por mayor oferta mundial asociada a positivas condiciones biológicas y oceanográficas en el hemisferio norte, con alza de 9% en Noruega, y un crecimiento de 20% en Chile. Respecto del cierre del 2025, los precios de mercado tuvieron una caída en el mes de enero, seguidos de una recuperación en los meses de febrero y marzo. Esto permitió que Camanchaca aumentara sus precios en el trimestre, pero a un nivel inferior al año anterior. Los precios se encuentran netos de aranceles en Estados Unidos y durante el 1T 2025 estos no existían.



Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		3m 2026	3m 2025
Cosechas	tons WFE	13.035	12.612
Ventas	tons WFE	15.094	12.998
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	7,12	7,93

Salmón Coho Propio		3m 2026	3m 2025
Cosechas	tons WFE	0	0
Ventas	tons WFE	1.797	1.350
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	5,53	5,78

Salmones Camanchaca cosechó 13,0 mil TM WFE de salmón Atlántico en 1T 2026, con un peso de cosecha de 4,6 Kg WFE (5,1 Kg WFE en 1T 2025) debido a la situación de SRS mencionada. El volumen fue 3% superior al 1T 2025 y no hubo cosechas de Coho en el trimestre, al igual que en 1T 2025.

A marzo 2026, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 16,9 mil TM WFE, 18% superior a las del 1T 2025, generando ingresos totales de US\$ 133 millones, 5% superior al 1T 2025.

Ventas de Salmón

La estrategia comercial de la Compañía se tradujo en los siguientes destinos.

Ventas por segmento de mercado a marzo 2026:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	57.603	4.413	8.405	28.485	6.942	1.697	107.546
Coho	898	944	2.943	5.070	82	0	9.938
Otros	7.809	167	1.094	5.192	1.687	0	15.949
TOTAL	66.311	5.524	12.442	38.748	8.712	1.697	133.434
	50%	4%	9%	29%	7%	1%	100%

Ventas por segmento de mercado a marzo 2025:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	40.080	10.223	10.100	36.950	6.324	-577	103.101
Coho	828	2.215	789	3.595	204	171	7.802
Otros	11.603	46	630	1.903	2.407	-894	15.695
TOTAL	52.511	12.485	11.519	42.448	8.935	-1.299	126.598
	41%	10%	9%	34%	7%	-1%	100%

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero fresco, los cuales representaron un 83% del total de ventas de Atlántico en 1T 2026, superior al 63% de 1T 2025. En Coho, el valor agregado pasó de 89% a 91% en 1T 2026, consistente con la estrategia de la compañía de darle valor a la materia prima y diversificación de mercados.

Norteamérica continuó siendo el principal mercado con un 50% (vs 41% en 1T 2025), a pesar de que este mercado estuvo impactado por los aranceles impuestos por el gobierno de Estados Unidos y que, en el caso de los provenientes de Chile, correspondieron a un 10% sobre el precio de venta FOB. Europa & Eurasia por su parte, cayó de 10% a 4%, al igual que LATAM excl. Chile que disminuyó de 34% a 29%, ventas que fueron hacia el mercado norteamericano.

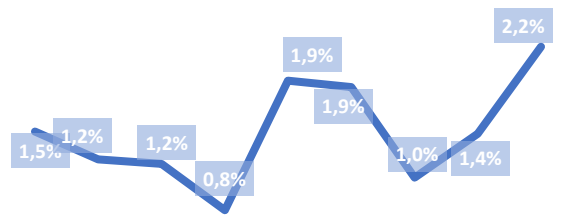
Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de salmones y otros productos del mar de terceros en las filiales en el extranjero y a la venta de smolts, procesamiento y servicios a terceros en la planta de proceso primario, y al arriendo de centros de cultivos.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad para el salmón Atlántico en el 1T 2026 fue de 2,2%, en comparación con el 1,9% del 1T 2025 y con el 1,5% del 1T 2024 (ciclo de zonas comparables).

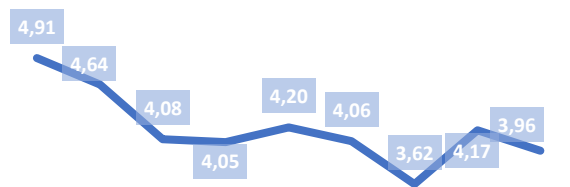
El costo exjaula de Atlántico en el 1T 2026 fue de US\$ 4,26/Kg WFE (equivalente a US\$ 3,96/Kg peso vivo), 6% inferior a lo registrado en el 1T 2025 y 19% inferior al de 1T 2024 (centros similares del ciclo anterior). Este costo se explica principalmente por una baja en el costo del alimento, costo de smolts y eficiencias operacionales.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T
2024				2025				2026

Salmón Atlántico - Costo exjaula peso vivo (US\$/Kg)



1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T
2024				2025				2026

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

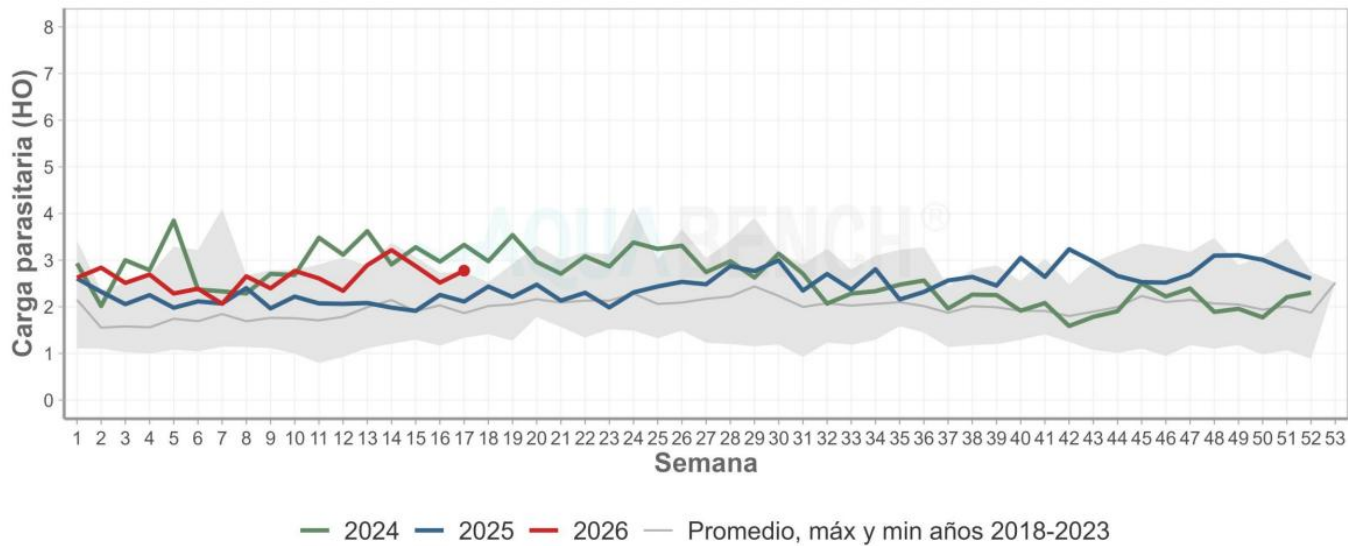
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a marzo en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

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
2021 LTM	1,15	4,7	5,5	559,7	7,3	2,5	37150	16/8	0,60
2022 LTM	1,14	3,2	4,1	763,7	10,9	3,0	0	16/8	0,57
2023 LTM	1,08	4,6	5,1	377,6	3,6	2,0	0	14/10	0,45
2024 LTM	1,08	4,5	5,0	476,2	7,2	1,9	1795	14/10	0,47
2025 LTM	1,12	4,7	5,1	404,2	5,4	2,1	0	14/10	0,27
2026 LTM	1,14	4,7	5,1	602,3	3,6	2,4	0	13/11	0,34
26/25	-	+	+	+	+	-	+	=	+
26/24	-	+	=	-	-	-	=	=	+

Las condiciones biológicas y de sustentabilidad han tenido una tendencia positiva en los últimos años. Este 2026 LTM muestra una productividad estable y un mayor uso de antibióticos por la situación de brotes fuertes de SRS en la XI región y cuya cosecha tuvo que anticiparse. Se registra una reducción de uso de antiparasitarios versus 2025 LTM. La razón FIFO ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y con una mejora importante los últimos años.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca no registra 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.

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



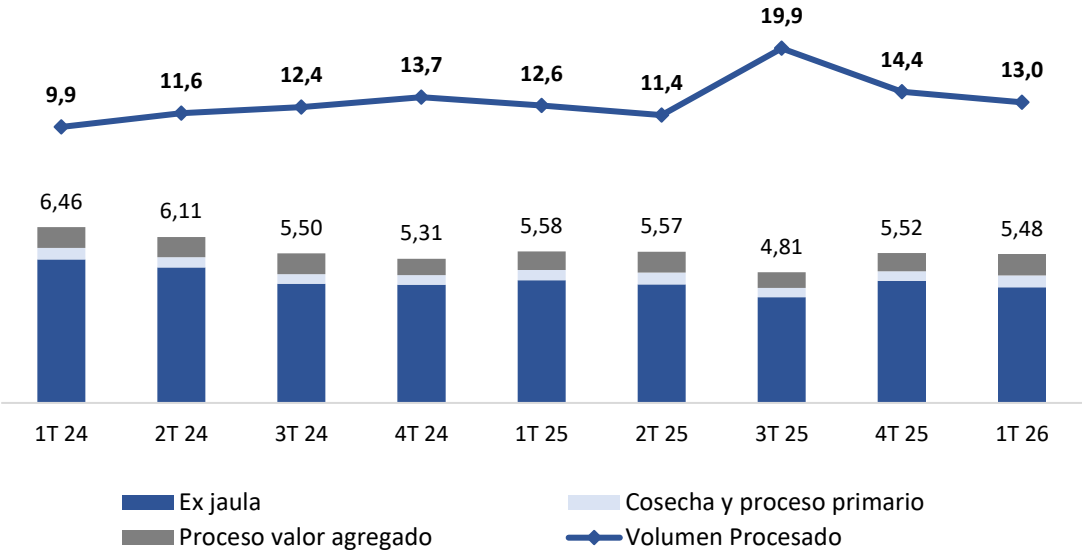
Fuente: Aquabench

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,22/Kg WFE en 1T 2026, 15% superior a los US\$ 1,06/Kg WFE de 1T 2025, explicado por el efecto de los pesos de cosecha; el efecto de apreciación del tipo de cambio; la mayor proporción de productos de valor agregado; y un menor volumen procesado a terceros en nuestra planta de proceso primario.

De esta forma y a pesar del mayor costo de proceso, el costo total del producto terminado fue de US\$ 5,48/Kg WFE, 10 centavos inferior al 1T 2025 y 98 centavos inferior al ciclo anterior en 1T 2024.

Costos (US\$/Kg WFE)	1T 2024	1T 2025	1T 2026
Ex jaula (WFE)	5,28	4,51	4,26
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,42	0,37	0,44
Proceso valor agregado (WFE)	0,77	0,69	0,79
Costo de proceso (WFE)	1,18	1,06	1,22
Costo Total Producto Terminado (WFE)	6,46	5,58	5,48

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



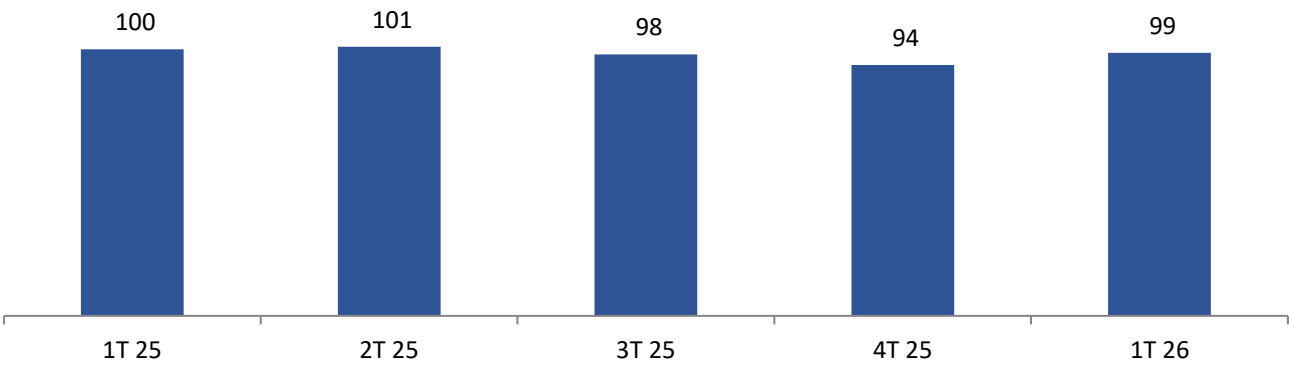
III. Costo Alimentos

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 1% respecto de 1T 2025, 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, por lo que la baja del costo exjaula mencionado, no obedece directamente a esta rebaja.

Sin perjuicio de lo anterior, los déficits de capturas de varias especies en el mundo que sirven para ingredientes marinos de las dietas, incluidas la de Perú, han significado alzas del costo de estos ingredientes hacia el final del primer trimestre. Igual cosa ha pasado con otros ingredientes que se han visto presionados por los costos de transportes y la escasez de fertilizantes originados por el conflicto de Medio Oriente, todo lo cual podría impactar los costos de cosecha de 2027.

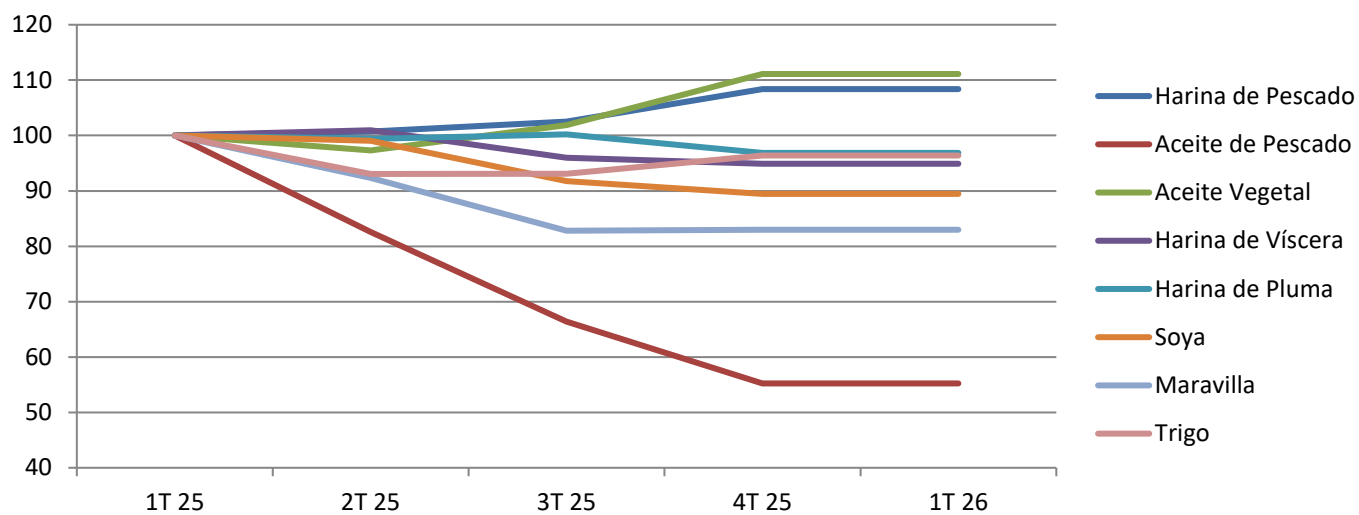
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)

Base 100 1T 2025



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

Precio de insumos principales (Base 100: 1T 2025)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Negocio de Pesca

Los resultados del negocio de Pesca están estrechamente relacionados con tres factores principales:

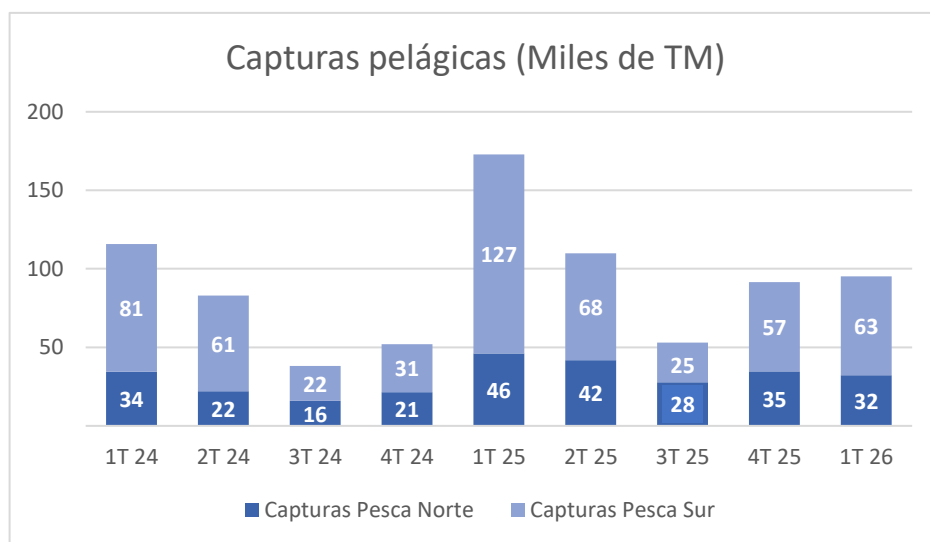
1. **El nivel de capturas de pesca**, que afecta los costos unitarios por la escala de producción;
2. **El precio de la harina y aceite de pescado**, muy correlacionado con las capturas de Perú, y **el precio del jurel congelado**, influido por las condiciones de los países de África occidental y las capturas de caballa del norte de Europa;
3. **Los costos de combustibles** que afectan los costos de pesca y procesos de las materias primas.

I. Capturas y producción

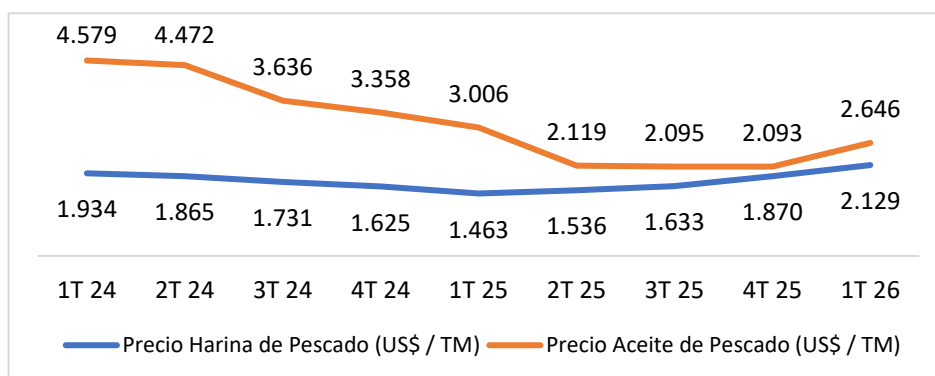
Durante 1T 2026 se compraron en el norte 20 mil TM de pesca artesanal de anchoveta, jurel y caballa para procesarlas en la planta de Camanchaca en Iquique, 4% inferior a las compradas en 1T 2025. Las capturas industriales de jurel y caballa fueron 12 mil TM a marzo 2026, inferiores a las 25 mil del mismo periodo del año anterior; se mantuvo la ausencia de captura industrial de anchoveta. De esta forma, el total de capturas procesadas fue 32 mil TM, 30% menos que en 1T 2025, disminuyendo la producción de harina un 27% hasta las 8 mil TM, con un rendimiento de 24,0% (vs 23,1% en 1T 2025). La producción de aceite aumento 2% a 1,4 mil TM, con un mayor rendimiento (4,5% vs 3,1% en 1T 2025).

En la pesca de la zona Centro-Sur las capturas industriales propias de jurel y caballa alcanzaron a marzo las 31 mil TM (29 mil solo de jurel que representan un avance del 21% de la cuota), 58% inferior a las 73 mil capturadas en 1T 2025. Estas menores capturas de jurel se destinaron principalmente al congelado, produciendo así 21 mil toneladas de este producto, un 56% menos de lo producido en el mismo periodo de 2025, y ese mayor destino hizo que la producción de conservas disminuyera 74%, alcanzando 124 mil cajas.

En la pesca artesanal de la zona Centro-Sur las compras fueron 33 mil TM, 38% inferior a las de 2025 que fueron superiores en parte, por el apresuramiento de la apertura de temporada artesanal en ese año y que causó capturas con menor talla y menor rendimiento. Así, el rendimiento de aceite aumentó a 8,9% (vs 6,0% en 1T 2025), y el de harina subió de 18,9% en 1T 2025 a 19,9%. La producción total de harina y aceite en esta zona disminuyó a 8 mil TM (vs 14 mil en 1T 2025) y 3,7 mil TM (vs 4,5 mil en 1T 2025), respectivamente.



II. Precios y ventas



El precio de la harina de pescado vendida por Camanchaca a marzo 2026 alcanzó un promedio de US\$ 2.129/TM, un aumento de 46% respecto al mismo periodo de 2025 producto de la caída en la producción mundial de harina de pescado. Además, la nueva cuota de la primera temporada peruana de la zona norte-centro fue 1,9 millones de TM, lo que se encuentra en el rango bajo y con dificultades por la presencia de juveniles. En este contexto, si bien el precio del aceite disminuyó 12% alcanzando los US\$ 2.646/TM respecto al 1T 2025, el precio respecto al trimestre inmediatamente anterior ha subido 26%.

Las ventas de harina en el año, tanto del norte como del sur, aumentaron un 83%, alcanzando 14,8 mil TM, dejando un inventario al cierre de marzo 2026 de 8,7 mil TM, versus las 7,8 mil de diciembre 2025. Las ventas de aceite aumentaron a seis veces hasta 3,2 mil TM, dejando un inventario de 3,9 mil, mayor a las 2 mil de diciembre 2025.

Las ventas de jurel congelado disminuyeron un 29%, alcanzando 29 mil toneladas, dejando un inventario al cierre de marzo 2026 de 3,9 mil TM (11,4 mil en diciembre 2025). El precio promedio del jurel congelado aumentó 48% y alcanzó US\$ 1.347/TM, alza muy significativa por la menor producción chilena y por la reducción de las capturas de caballa en el norte de Europa.

El precio promedio vendido de la caja de jurel en conserva durante este trimestre fue de US\$ 30,7, 8% superior al de 2025, y el volumen vendido aumentó un 62% a 201 mil cajas, dejando un inventario a marzo 2026 de 98 mil cajas, inferior a las 189 mil de diciembre 2025.

Las cuotas de langostinos en 2026 han sido reducidas y ello hizo innecesario iniciar la temporada hasta marzo, privilegiando la captura de camarones en los primeros meses. Así, las ventas de langostinos a marzo 2026 fueron 152 TM, 34% inferior al 1T 2025, pero con precios 10% superiores (US\$ 32,4/Kg). Estas ventas se destinaron a nichos de altos ingresos en mercados desarrollados como EE.UU. Las ventas de camarón nailon en el 1T 2026 fueron 73 TM, 15x las del mismo periodo de 2025, pero con precios 32% inferiores y se destinaron principalmente a Europa.

Los otros ingresos caen desde US\$ 21,4 millones a US\$ 1,6 millones, principalmente por el término de la comercialización del camarón argentino de terceros en la filial Camanchaca Inc. en Estados Unidos.

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2026

Producto	Norteamérica MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	África MUS\$	Asia MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Norte								
Harina	0	196	0	13.186	0	0	102	13.484
Aceite	0	1.633	0	0	794	1.057	0	3.483
Sur								
Harina	0	615	0	15.234	0	2.141	0	17.990
Aceite	0	1.907	0	1.026	0	2.035	0	4.967
Conservas	573	173	1.011	602	393	3.364	57	6.174
Congelado	107	3.396	34.731	336	1.075	0	0	39.644
Langostino	4.910	0	0	0	0	8	0	4.918
Camarón Nailon	0	993	0	0	0	2	0	995
Otros*	313	0	0	0	817	475	0	1.605
TOTAL	5.902	8.913	35.741	30.384	3.079	9.083	158	93.261
	6%	10%	38%	33%	3%	10%	0%	100%

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2025:

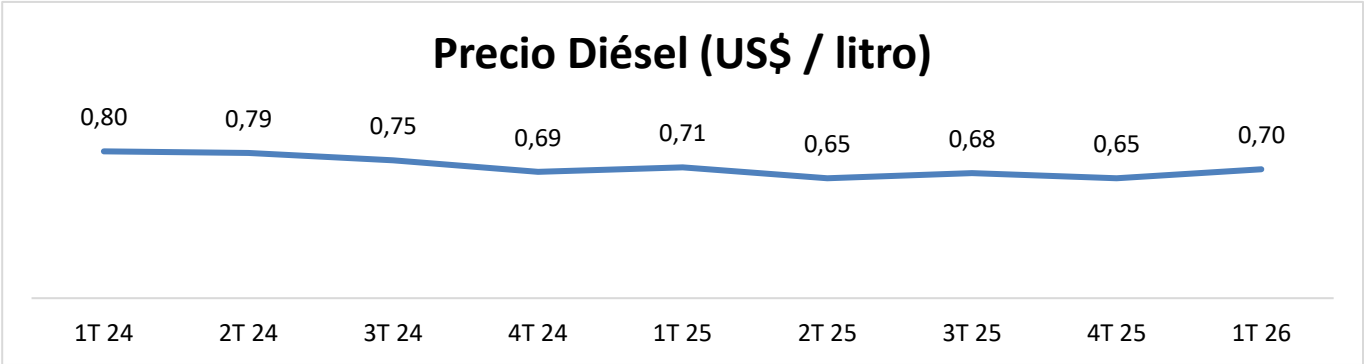
Producto	Norteamérica MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	África MUS\$	Asia MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Norte								
Harina	0	0	0	6.498	0	0	0	6.498
Aceite	0	0	0	0	0	622	0	622
Sur								
Harina	0	0	0	2.368	0	2.931	0	5.299
Aceite	0	0	0	0	0	973	0	973
Conservas	161	55	263	0	964	1.914	158	3.516
Congelado	34	259	36.897	31	462	0	18	37.702
Langostino	6.657	59	0	0	0	10	0	6.726
Camarón Nailon	0	0	0	0	0	94	0	94
Otros	15.199	0	0	261	461	3.016	2.459	21.397
TOTAL	22.051	372	37.161	9.157	1.887	9.561	2.636	82.826
	27%	0,4%	45%	11%	2%	12%	3%	100%

*Otros ingresos corresponden principalmente a la venta de productos del mar de terceros en oficinas en el extranjero y a servicios a terceros de nuestras plantas de proceso.

África continúa siendo el principal mercado de la división Pesca, con el 38% por las ventas de jurel congelado vs 45% en 1T 2025, y porque ese año hubo menores ventas de harina de pescado, las que se destinan principalmente al mercado de Asia, el cual pasó de 11% a 33%. El mercado de Europa y Eurasia aumentó, por mayores ventas de aceite de pescado y jurel congelado, de 0,4% a 10% de los ingresos de la división Pesca.

III. Costo de combustibles

El costo del petróleo utilizado en el 1T 26 por Camanchaca llegó a US\$ 0,70/litro, 1% inferior al registrado en 1T 25 pero 8% superior al trimestre anterior. El efecto precio favorable a los resultados, por los consumos del 1T 26 en comparación al 1T 25, fue de US\$ 0,4 millones. Esta situación cambió substancialmente a partir de marzo con las alzas originadas por el conflicto de Medio Oriente.



Volúmenes

		3m 2026	3m 2025
CAPTURAS			
Norte	tons.	32.148	46.037
Propias	tons.	12.371	25.357
Terceros	tons.	19.778	20.680
Sur	tons.	63.120	126.831
Propias	tons.	30.551	73.463
Terceros	tons.	32.570	53.369
Total	tons.	95.269	172.869
PRODUCCIÓN			
Harina de Pescado	tons.	15.900	24.796
Aceite de Pescado	tons.	5.117	5.891
Jurel Congelado	tons.	20.627	46.725
Conservas	cajas	124.113	476.068
Langostinos	Kgs.	54.324	64.970
Camarón Nailon	Kgs.	25.861	6.054
VENTAS			
Harina de Pescado	tons.	14.782	8.062
Aceite de Pescado	tons.	3.194	531
Jurel Congelado	tons.	29.439	41.442
Conservas	cajas	201.193	124.241
Langostinos	Kgs.	152.023	228.919
Camarón Nailon	Kgs.	72.621	4.714
PRECIOS			
Harina de Pescado	US\$/ton	2.129	1.463
Aceite de Pescado	US\$/ton	2.646	3.006
Jurel Congelado	US\$/ton	1.347	910
Conservas	US\$/caja	30,7	28,3
Langostinos	US\$/Kg	32,4	29,4
Camarón Nailon	US\$/Kg	13,7	20,0

Negocio de Cultivo Mejillones

Los ingresos de esta división a marzo 2026 alcanzaron los US\$ 13,3 millones, 49% superiores al mismo periodo del año anterior, con un mayor volumen vendido de mejillones (+26%) que alcanzó 3,7 mil TM y con mayores precios de US\$ 3,4/Kg (+14%).

En el cultivo de mejillones los cambios operacionales y comerciales realizados en los últimos años han comenzado a mostrar mejoras en los resultados, sumado a una menor disponibilidad de materia prima tanto en Chile como en Europa que, en el caso de Camanchaca, ha sido compensado con mayores compras a terceros. Este negocio registró un EBITDA positivo de US\$ 1,9 millones en el trimestre, en comparación al de US\$ 0,9 millones de 1T 2025.

Habiendo ya finalizado el cultivo y procesamiento de abalones el año anterior, a marzo 2026 resta solo la venta del inventario residual de solo 27 mil kilos.

Las actividades de la división Cultivos generaron un margen bruto de US\$ 3,5 millones, en comparación con los US\$ 0,9 millones de 1T 2025, aumento enteramente explicado por la venta de mejillones y la ausencia de efectos de abalones. Con ello, el EBITDA de la división fue de US\$ 1,8 millones y una ganancia de US\$ 0,8 millones en el periodo, mejor que la pérdida al 1T 2025 de US\$ 1,1 millones.

Volúmenes

		3m 2026	3m 2025
PRODUCCIÓN			
Abalones	tons.	0	41
Mejillones	tons.	5.118	4.446
VENTAS			
Abalones	tons.	17	17
Mejillones	tons.	3.707	2.933
PRECIOS			
Abalones	US\$/Kg	13,1	18,7
Mejillones	US\$/Kg	3,4	3,0

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2026:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Mejillones	2.637	6.792	1.128	1.338	666	53	12.614
Otros*	42	104	390	0	190	0	725
TOTAL	2.679	6.896	1.517	1.338	856	53	13.340
	20%	52%	11%	10%	6%	0,4%	100,0%

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2025:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Mejillones	2.840	3.828	1.056	581	205	281	8.792
Otros*	89	31	40	0	0	0	160
TOTAL	2.929	3.859	1.096	581	205	281	8.952
	33%	43%	12%	6%	2%	3%	100,0%

*Otros ingresos corresponden principalmente a la venta de productos del mar de terceros en oficinas en el extranjero, servicios a terceros de nuestras plantas de proceso y ventas de abalones y sus respectivas provisiones en inventarios en oficinas del extranjero.

Eventos Posteriores

Con fecha 20 de abril de 2026, la filial Camanchaca Inc., importadora, comercializadora y distribuidora de los productos de Camanchaca en Estados Unidos, entre otros proveedores, presentó una solicitud de reembolso de las tarifas pagadas entre el 5 de abril de 2025 y el 24 de febrero de 2026, a las autoridades aduaneras de ese país. Ello conforme al fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos que declaró improcedente su cobro bajo el International Emergency Economic Powers Act (“IEEPA”) de 1977, al no contemplar dicha normativa la facultad de imponer aranceles. El monto solicitado fue de US\$ 15 millones y contiene las tarifas pagadas por todas las importaciones de dicha sociedad. La aceptación o cuestionamientos a esta solicitud por parte de la autoridad aduanera tiene plazo de 45 días. Cabe señalar que el impacto neto definitivo en el estado de resultados de Camanchaca aún no ha sido determinado, toda vez que su cuantificación final dependerá de efectos impositivos locales por concepto de impuesto a la renta de la sociedad Camanchaca Inc., definiciones legales, entre otros.

Principales Riesgos e Incertidumbres

Existen variables externas que pueden tener una incidencia significativa en el resultado anual de la Compañía. Por el lado de sus ingresos, las principales variables son los niveles de captura de la pesca pelágica y las condiciones biológicas de las cosechas de salmón Atlántico, así como condiciones de mercado y precios de sus principales productos, harina de pescado y salmón Atlántico. Por el lado de los costos los factores más críticos son la situación ambiental y sanitaria en los centros de cultivo, que afecta la conversión de alimentos; los niveles de captura pelágica que define la escala de producción; los costos de los alimentos de salmónes, del petróleo y de la energía.

Complementariamente y en su conjunto, las empresas pesqueras y acuícolas están expuestas a riesgos de diversos tipos, los que hacen que Camanchaca gestiona en una matriz de riesgos que contribuye a direccionar y priorizar las acciones para: i) la revisión y actualización del inventario de riesgos críticos y generar un mapa que ayude a la gestión de riesgos; ii) la evaluación de estos riesgos basado en parámetros de impacto y probabilidad que dé priorizaciones; iii) implementación de planes de control interno basados en este mapa de riesgo que focalice los recursos en áreas más vulnerables; iv) generar estrategias que puedan reducir la probabilidad y/o impacto, incluyendo el uso de seguros cuándo y dónde sea económicamente factible o conveniente. Estos mapas de riesgos guían a la administración para que en forma continua pueda manejar y mitigar cada riesgo y fijar las responsabilidades correspondientes, como también la frecuencia y la rigurosidad de los controles internos para validar la eficacia de las medidas de mitigación.

a) Riesgos fitosanitarios

La Compañía está expuesta a los riesgos por enfermedades o parásitos que pueden afectar a la biomasa, aumentando su mortalidad o reduciendo su crecimiento, afectando así los costos, los volúmenes de producción y de las ventas. Adicionalmente, la salmonicultura enfrenta riesgos asociados a floraciones algales nocivas y bajas de oxígeno en las áreas donde operan los centros de cultivos, especialmente en épocas estivales donde la radiación y temperatura favorecen la ocurrencia de estas situaciones.

Para estos casos, Camanchaca ha adoptado normas estrictas de control para minimizar dichos riesgos, y así cumplir con los requerimientos de la autoridad respecto al descanso coordinado de las concesiones para cada barrio, densidad máxima de peces por jaulas, monitoreo y reporte constante de las biomásas y su condición biológica y de salud, la realización del proceso de smoltificación en centros de recirculación cerrados alimentados con aguas de napas subterráneas, transporte de peces para siembras y cosechas en wellboats, baños antiparasitarios coordinados por barrios, limpieza frecuente de redes, plantas de oxígeno para suplir casos de déficit pronunciado de éste en el agua, vacunaciones en etapa agua dulce, 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 en un extremo puede llevar a limitarles la comercialización. Para mitigar estos riesgos, la Compañía aplica con rigor los actuales tratamientos y busca diversificar las opciones de tratamientos antiparasitarios. A pesar de estas medidas mitigadoras la presencia de cáligns no podrá ser, en el futuro previsible, erradicada como fuente de riesgo fitosanitario.

En el caso de las capturas pelágicas, las condiciones oceanográficas, climáticas, entre otras, influyen en la condición y ubicación de los cardúmenes susceptibles de pesca.

b) Riesgos de la naturaleza

La Sociedad está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar su normal funcionamiento, tales como erupciones volcánicas, marejadas y tsunamis, terremotos, florecimientos de algas nocivas, bajas de oxígeno, como aquellas observadas en los fiordos Reñihue y Comau, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden poner en riesgo las biomasa, las capturas pesqueras y las infraestructuras de producción. Este ha sido el caso de las situaciones descritas más arriba en los fiordos de la X región, donde la presencia entre fines del 4T20 y el 1T21 de algas o su aparición inesperada e inusual de variantes nocivas, pueden generar pérdida significativa de biomasa y cosechas. Estas condiciones también generan riesgos de quedar imposibilitado de cumplir plazos solicitados por las autoridades para retiro de mortalidades, lo que puede dar origen a procesos sancionatorios, como los enfrentados en los casos mencionados. La Compañía está permanentemente buscando alternativas de mitigación de estos riesgos diversificando especies y la localización geográfica de las siembras.

Adicionalmente, existe el riesgo de situaciones exógenas a la pesca y acuicultura y que pueden afectar a las personas que en ella trabajan, tales como enfermedades altamente contagiosas que limiten el normal funcionamiento productivo, las cadenas logísticas intermedias o finales, que pueden reducir la producción o limitar las ventas, como son los efectos producidos por la pandemia Covid19. En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables usando las últimas tecnologías y herramientas de prevención disponibles en Chile, además de tener planes de contingencia logística, y contar con coberturas de seguros para estos riesgos cuando existan disponibles.

Dentro de estos riesgos también se cuentan los cambios en las condiciones oceanográficas de salinidad, temperatura, acidez, etc. que puede influir en la formación y ubicación de los cardúmenes de peces que quedan disponibles para su captura, lo que puede afectar las capacidades de capturar las cuotas que la compañía tiene con sus permisos y licencias. Un ejemplo de esto son los fenómenos de El Niño y La Niña, que tienen particular impacto sobre las pesquerías del norte de Chile, y que ocurren con cierta frecuencia.

c) Riesgo de Incendios

Las instalaciones industriales de Camanchaca están expuestas a riesgos de incendios provocados por causas propias de la operación (trabajos en caliente, manipulación de productos inflamables, corto circuitos, etc.), como el incendio ocurrido en la planta de congelados de Jurel en Talcahuano de la filial Camanchaca Pesca Sur en octubre de 2020, o por situaciones asociadas a la naturaleza (terremotos, erupción volcánica, tsunamis o incendios forestales contiguos). 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.

Durante los primeros días de febrero de 2023, la planta de valor agregado de la filial Salmones Camanchaca ubicada en la ciudad de Tomé, región del Biobío, estuvo expuesta a un inminente incendio con motivo de la catástrofe de múltiples incendios ocurridos en las regiones del Maule, Biobío 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 precios de venta de los productos

La Compañía exporta mayoritariamente sus productos a distintos mercados y evalúa los precios que se pueden obtener en ellos, para lo cual cuenta con una amplia red comercial. La Sociedad 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 acumular inventarios bajo la premisa de futuros mejores precios, sin perjuicio de los programas comerciales de suministro que determinan un precio por un periodo acotado.

- **Negocio de la Pesca:** A pesar de la volatilidad de corto plazo de los precios, en los últimos años se ha mantenido una tendencia positiva de los precios, esto debido a las restricciones en la oferta mundial y a un sostenido crecimiento de la demanda por proteínas, impulsado principalmente por el desarrollo de la acuicultura y productos destinados al consumo humano.
- **Negocio de la Salmonicultura:** Los precios son altamente dependientes de los cambios de oferta noruega y/o chilena, pero también de los shocks de demanda que pueden ser originados por fluctuaciones en el tipo de cambio o medidas arancelarias de los principales socios comerciales de la Compañía. Adicionalmente, puede haber caídas de demanda por razones exógenas como lo sucedido en el caso del Covid19. Camanchaca ha buscado protegerse de este tipo de riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de formatos y tipos de productos buscando que la materia prima pueda destinarse a cualquier mercado.

A partir de los envíos hechos el 5 de abril de 2025, el Gobierno Norteamericano impuso un arancel de 10% 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, se mantienen los riesgos de disrupciones en el acceso al principal mercado de la Compañía.

- **Negocio de Cultivos:** Los precios de los mejillones han presentado una tendencia de precios estable en los mercados internacionales los últimos años, sin grandes fluctuaciones interanuales. La Compañía ha buscado resguardo optimizando sus costos, profundizando lazos comerciales con oficinas de distintas partes del mundo y creando productos de calidad y abriéndose a otros formatos.

La Compañía mantiene estándares y protocolos de producción que le permiten acceder al mercado (país) con las exigencias más estrictas del mundo, de forma de poder aprovechar todas las oportunidades comerciales disponibles.

e) Riesgo de variación de precios de compra

La Compañía exporta mayoritariamente sus productos a distintos mercados y evalúa los precios que se pueden obtener en ellos, para lo cual cuenta con una amplia red comercial. La Sociedad 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 acumular inventarios bajo la premisa de futuros mejores precios, sin perjuicio de los programas comerciales de suministro que determinan un precio por un periodo acotado.

- **Negocio de la Pesca:** A pesar de la volatilidad de corto plazo de los precios, en los últimos años se ha mantenido una tendencia positiva de los precios, esto debido a las restricciones en la oferta mundial y a un sostenido

crecimiento de la demanda por proteínas, impulsado principalmente por el desarrollo de la acuicultura y productos destinados al consumo humano.

- **Negocio de la Salmonicultura:** Los precios son altamente dependientes de los cambios de oferta noruega y/o chilena, pero también de los shocks de demanda que pueden ser originados por fluctuaciones en el tipo de cambio o medidas arancelarias de los principales socios comerciales de la Compañía. Adicionalmente, puede haber caídas de demanda por razones exógenas como lo sucedido en el caso del Covid19. Camanchaca ha buscado protegerse de este tipo de riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de formatos y tipos de productos buscando que la materia prima pueda destinarse a cualquier mercado.

A partir de los envíos hechos el 5 de abril de 2025, el Gobierno Norteamericano impuso un arancel de 10% 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, se mantienen los riesgos de disrupciones en el acceso al principal mercado de la Compañía.

- **Negocio de Cultivos:** Los precios de los mejillones han presentado una tendencia de precios estable en los mercados internacionales los últimos años, sin grandes fluctuaciones interanuales. La Compañía ha buscado resguardo optimizando sus costos, profundizando lazos comerciales con oficinas de distintas partes del mundo y creando productos de calidad y abriéndose a otros formatos.

La Compañía mantiene estándares y protocolos de producción que le permiten acceder al mercado (país) con las exigencias más estrictas del mundo, de forma de poder aprovechar todas las oportunidades comerciales disponibles.

f) Riesgos regulatorios

Nuestros negocios dependen de leyes y reglamentos, y cambios significativos en éstos podrían tener impacto en los resultados de la Compañía. En este contexto, el 9 de febrero de 2013 fue publicada la Ley de Pesca que reemplaza los Límites Máximos de Captura por Armador por Licencias Transables de Pesca, la cual también contiene las regulaciones que afectan las actividades acuícolas y de la cual derivan los reglamentos que permiten la operación de concesiones y licencias, entre otras.

La Compañía monitorea posibles cambios en las normativas para anticiparse y mitigar posibles impactos de este marco normativo. El 21 de diciembre de 2023, el Ejecutivo presentó un proyecto de ley (PDL) en la cámara de diputados que propuso una nueva Ley General de Pesca, proyecto que comenzó su primer trámite constitucional con fecha 2 de enero de 2024. Este PDL propone una nueva regulación que, en lo que respecta a la actividad industrial, reduce las cuotas de captura al incrementar la fracción destinada a la actividad artesanal e incrementa a 50% el porcentaje a licitar de las LTP originales otorgadas en 2013. Frente al escaso avance de este PDL, el 4 de septiembre de 2024 el Gobierno presentó una modificación a la Ley de Pesca vigente, separando de la tramitación del PDL, el artículo 16 que trata sobre el fraccionamiento de la captura industrial y artesanal, la que fue aprobada por el Congreso y publicada como ley el 25 de junio de 2025 con lo que el cambio en las distribuciones de cuotas comenzará a regir a partir de enero de 2026. Los principales impactos para la Compañía fueron:

- (i) Menor fraccionamiento industrial del jurel. En el norte, la fracción industrial pasó de 95% a 85% y, en el sur, de 90% a 70%. Esta modificación representa una pérdida substancial de volumen y valor patrimonial. En la zona Centro-Sur significa la pérdida del 22% de la cuota disponible para la Compañía en 2025, esto es, aproximadamente 31 mil toneladas menos para el año 2026.
- (ii) En la pesquería de anchoveta y sardina española en la zona norte del país, actualmente con una fracción industrial del 85%, se redujo la fracción industrial en cerca de 47% y se estableció una distribución dinámica, partiendo de una base del 45% para la industria de forma que, si este sector capturase menos de 90% de sus cuotas en un año, se reduciría el fraccionamiento a razón de 10% por año, pudiendo llegar hasta un mínimo de 15%. Si ello hubiese ocurrido, y en años posteriores el sector capturase más del 90% de sus cuotas, el fraccionamiento podría subir a razón de 10% con un máximo de 45%.
- (iii) Se prohíbe en la ley la posibilidad que la autoridad sectorial autorice la perforación en las primeras 5 millas exclusivas para la actividad artesanal. Dado que los últimos gobiernos no han usado esta prerrogativa, la Compañía estima que no habría cambios en esta materia respecto de lo ocurrido en los últimos 5 años.
- (iv) En la pesquería de la sardina y anchoveta del sur, el fraccionamiento industrial se reduce a la mitad, esto es, a 10%. Dado que actualmente la Compañía usa mayoritariamente sus cuotas para que pescadores artesanales la capturen, la Compañía estima que perderá capacidad negociadora y la certeza de poder adquirir ese volumen.
- (v) Dado que un menor fraccionamiento reduce las toneladas objeto de impuesto específico de los pescadores industriales, estas modificaciones generarán una menor recaudación para el Fisco, y siendo el jurel el mayor contribuyente en términos de especies, la ley aprobada estableció una nueva patente a las transferencias internacionales que sean capturadas dentro de la Zona Económica Exclusiva de Chile, equivalente a 1,3 UTM por tonelada, lo que representa aproximadamente un tercio del precio al que estas cuotas se han comprado en el pasado reciente.

Como una forma de proteger el patrimonio de la Sociedad y hacer valer judicialmente sus derechos, Camanchaca presentó luego de la entrada en vigor de los nuevos fraccionamientos, esto es el 1 de enero de 2026, una demanda de indemnización de perjuicios contra el Estado de Chile por la modificación anticipada del fraccionamiento pesquero establecida en la Ley N°21.752. Este cambio vulnera los derechos patrimoniales adquiridos bajo el régimen de licencias transables establecido en 2012, vigente al menos hasta 2032. La modificación reduce significativamente su participación en la pesquería de jurel y afecta la seguridad jurídica del sector, siendo el perjuicio económico total estimado para Camanchaca de aproximadamente US\$ 100 millones.

Con relación al PdL original, del que se extrajo el fraccionamiento, el gobierno pasado intentó dar un nuevo impulso a la discusión en el Congreso impulsando nuevamente las subastas del 35% de las Licencia Transables de Pesca del tipo A, esto es, del 41% de las LTP-A actuales (35% del 85% actualmente vigente). A pesar de que el debate se encontraba radicado en la Comisión de Pesca de la Cámara de Diputados, es importante destacar que la propuesta de subastas ya había sido rechazada previamente por el Senado durante la tramitación de la ley de fraccionamiento. Con fecha 26 de marzo de 2026, el actual gobierno retiró la tramitación del proyecto de la nueva Ley de Pesca con la finalidad de estudiar la iniciativa en profundidad, analizarla y perfeccionar sus contenidos con el fin de otorgar más certeza jurídica al sector en un área productiva y económica crucial para el desarrollo del país.

En la salmonicultura, a partir del 4T 16, 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 rebaja de densidad, por un plan de contención del crecimiento respecto al ciclo anterior, manteniendo las densidades en los máximos permitidos.

Los riesgos más cercanos que enfrentan las empresas salmoniculoras, son las limitaciones a las siembras por condiciones anaeróbicas de los fondos marinos en las concesiones y que puede generar costos al verse impedidas de usar concesiones dentro del plan productivo; la obligación de hacer uso de las concesiones para evitar su caducidad aun cuando no sean parte del plan productivo; los cambios en exigencias de fondeos que encarecen los costos de estructura; todos los cuales pueden impactar de manera material los costos.

Adicionalmente, durante 2023 hubo propuestas de ley del Ejecutivo que buscaban crear limitaciones a las siembras de salmónes en áreas protegidas, aunque no existiera vínculo entre el objeto de protección y el cultivo de salmónes. En el futuro estas iniciativas podrían prosperar y eliminar o encarecer la actividad acuícola en estas áreas.

Finalmente, dada la aprobación de la Ley de SBAP en 2023, existe un conjunto de reglamentos que surgen a partir de esta ley y que podría afectar materialmente la posibilidad de desarrollar actividades acuícolas en áreas protegidas. Específicamente para la Compañía, el archipiélago de Las Guaitecas en la región de Aysén es un área especialmente sensible por la cantidad de concesiones en uso, y que representan cerca del 50% de las concesiones de los planes de siembra futura de salmón Atlántico.

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 cultivo, 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 capturas, cosechas y/o despachos de productos intermedio o terminados. Ejemplo de estos riesgos son las contingencias ocurridas en el segundo semestre de 2019 o el sabotaje sufrido en centro de cultivo Playa Maqui en 2020, o los constantes robos de camiones con carga de salmónes que afectan a la industria.

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. Además, la empresa certificadora ejerce un monitoreo continuo respecto del modelo a través de herramientas tecnológicas y controles.

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 fortalecido 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.

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, 2022, 2024 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 significado mayores gastos financieros durante 2023 y 2024 como consecuencia del aumento de tasas mundiales y el mayor endeudamiento utilizado, los cuales durante el 2025 han tenido una tendencia a la baja.

k) Riesgo de tipo de cambio

Parte sustancial de los ingresos de Camanchaca son producto de contratos y acuerdos comerciales fijados en dólares estadounidenses. Sin embargo, dada la diversidad de mercado y la importancia de los mercados distintos del norteamericano, que han representado históricamente más del 30% del total exportado, las posibles depreciaciones 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, 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 pasivos con instituciones financieras en dólares estadounidenses.

l) Riesgo de crédito

l.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.

I.2) Riesgo de operaciones de venta

Camanchaca 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 interactúa con 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 herramientas de seguridad, tales como 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

Camanchaca S.A opera en sus procesos de cultivo, cosecha, captura, 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

Consolidación

El Balance Consolidado al 31 de marzo de 2026 y al 31 de diciembre de 2025, es la consolidación de los Balances individuales de Camanchaca S.A., Salmones Camanchaca S.A., Crustáceos Sur SpA, Camanchaca Cultivos Sur S. A., Camanchaca Seafood International SpA, y Transportes Interpolar Limitada.

Camanchaca S.A. se dedica a la captura, producción y comercialización de pesca pelágica en las zonas norte y centro sur de Chile.

En la zona Sur de Chiloé, a través de la filial Camanchaca Cultivos S.A., posee concesiones de miticultivo en el mar ubicados en la Isla de Chiloé, y una planta de proceso que produce mejillones con concha/enteros y solo carne.

La sociedad Salmones Camanchaca S.A. se dedica a la producción, cultivo y procesamiento de salmones y agrupa a la sociedad Fiordo Blanco S.A. y Fiordo Azul S.A., propietarias de concesiones para el cultivo de Salmones.

La sociedad Crustáceos Sur SpA, se dedica a la captura, producción y comercialización de crustáceos, en la zona centro sur de Chile.

La Sociedad Camanchaca Seafood International SpA, agrupa a las sociedades extranjeras Camanchaca Inc., (EE.UU.), Camanchaca Ltd. (Japón), Camanchaca México S.A. de C.V. (México) y Camanchaca Europe S.L. (España).

Los Estados Financieros, en lo que corresponde al Balance de la Compañía o Estado de Situación Financiera, se presentan las cifras del período terminado en marzo 2026, comparado con las cifras del cierre anual del año anterior, es decir diciembre de 2025. Con respecto al Flujo de Efectivo y los Estados de Resultados, se presentan comparando el período a marzo 2026, con el mismo período a marzo 2025.

Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	3m 2026	3m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	240.034	218.376
Costo de venta	-191.277	-171.251
Margen bruto	48.757	47.125
Gastos de administración	-5.589	-5.397
Costos de distribución	-11.657	-11.242
Gastos de administración y ventas	-17.246	-16.640
EBIT antes de Fair Value	31.511	30.486
Depreciación	10.536	11.408
EBITDA antes de Fair Value	42.047	41.894
Ajuste neto valor justo activos biológico	-7.535	-4.895
EBIT con ajuste Fair Value	23.976	25.591
EBITDA con ajuste Fair Value	34.512	36.999
Costos financieros	-3.816	-5.069
Participación de asociadas	29	210
Diferencia de cambio	-297	-1.232
Otras ganancias (pérdidas)	11	-856
Ingresos financieros	44	36
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	19.947	18.680
(Gasto) ingreso por impuesto	-5.518	-5.035
Ganancia (pérdida) del período	14.429	13.645
Participación de minoritarios	1.092	-1.162
Ganancia (pérdida) del período controladores	15.521	12.483

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

EBITDA con Ajuste Fair Value: EBITDA + Ajuste neto valor justo activos biológico

Estado de Resultados Salmones (MUS\$)

	3m 2026	3m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	133.434	126.598
Costo de venta	-120.622	-104.372
Margen bruto	12.812	22.226
Gastos de administración	-2.860	-2.499
Costos de distribución	-4.956	-4.206
Gastos de administración y ventas	-7.816	-6.705
EBIT antes de Fair Value	4.996	15.521
Depreciación	5.147	5.871
EBITDA antes de Fair Value	10.143	21.392
Ajuste neto valor justo activos biológico	-7.535	-4.895
EBIT con ajuste Fair Value	-2.539	10.626
EBITDA con ajuste Fair Value	2.608	16.497
Costos financieros	-2.023	-2.962
Participación de asociadas	29	210
Diferencia de cambio	123	-220
Otras ganancias (pérdidas)	31	-796
Ingresos financieros	13	27
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-4.367	6.886
(Gasto) ingreso por impuesto	1.068	-1.855
Ganancia (pérdida) del período	-3.299	5.031
Participación de minoritarios	1.092	-1.162
Ganancia (pérdida) del período controladores	-2.207	3.869

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

EBITDA con Ajuste Fair Value: EBITDA + Ajuste neto valor justo activos biológico

Estado de Resultados Pesca (MUS\$)

	3m 2026	3m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	93.261	82.826
Costo de venta	-60.861	-58.796
Margen Bruto	32.400	24.030
Gastos de administración	-2.074	-2.205
Costos de distribución	-5.171	-5.512
Gastos de administración y ventas	-7.245	-7.717
EBIT	25.155	16.313
Depreciación	4.957	5.110
EBITDA	30.112	21.423
Costos financieros	-1.697	-2.001
Participación de asociadas	0	0
Diferencia de cambio	-313	-1.081
Otras ganancias (pérdidas)	-25	-2
Ingresos financieros	31	8
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	23.152	13.238
(Gasto) ingreso por impuesto	-6.239	-3.569
Ganancia (pérdida) del período	16.912	9.669
Participación de minoritarios	0	0
Ganancia (pérdida) del período controladores	16.912	9.669

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

Estado de Resultados Cultivos (MUS\$)

	3m 2026	3m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	13.340	8.952
Costo de venta	-9.795	-8.083
Margen Bruto	3.545	869
Gastos de administración	-654	-693
Costos de distribución	-1.531	-1.524
Gastos de administración y ventas	-2.185	-2.218
EBIT	1.360	-1.349
Depreciación	432	427
EBITDA	1.791	-921
Costos financieros	-96	-106
Diferencia de cambio	-107	69
Otras ganancias (pérdidas)	5	-58
Ingresos financieros	1	0
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	1.162	-1.444
(Gasto) ingreso por impuesto	-347	389
Ganancia (pérdida) del período	815	-1.055

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

Balance General Consolidado (MUS\$)

	3m 2026	2025	3m 2025
Efectivo y equivalentes al efectivo	44.747	31.634	33.187
Otros activos financieros, corrientes	615	625	593
Otros activos no financieros, corrientes	19.946	12.687	19.047
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	107.457	103.540	101.226
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	319	225	409
Inventarios	130.938	150.037	127.927
Activos biológicos, corrientes	160.021	155.658	150.782
Activos por impuestos corrientes	14.768	19.398	20.594
Total activos corrientes	478.811	473.804	453.765
Otros activos financieros, no corrientes	612	612	618
Otros activos no financieros no corrientes	5.952	4.755	4.437
Derechos por cobrar no corrientes	5.833	5.850	7.516
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.497	2.554	2.351
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.790	4.868	4.124
Activos intangibles distintos de la plusvalía	48.679	48.679	48.293
Propiedades, plantas y equipos	312.065	310.546	317.431
Impuestos diferidos a largo plazo	5.389	11.946	17.994
Total activos no corrientes	385.818	389.810	402.764
Total activos	864.630	863.614	856.529
Otros pasivos financieros, corrientes	61.388	61.377	45.169
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	3.433	3.550	3.125
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	129.322	144.899	137.568
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.081	597	1.010
Otras provisiones, corrientes	5.818	5.117	4.822
Pasivos por impuestos corrientes	3.431	2.203	1.259
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	5.671	9.911	5.578
Total pasivos corrientes	210.144	227.654	198.531
Otros pasivos financieros, no corrientes	160.550	154.175	194.341
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	13.251	13.712	14.489
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	2.051	2.243	1.880
Pasivos por impuestos diferidos	22.612	23.825	21.050
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	2.302	2.351	2.206
Total pasivos no corrientes	200.766	196.306	233.966
Total pasivos	410.909	423.960	432.497
Capital emitido	284.134	284.134	284.134
Ganancias (pérdidas) acumuladas	79.747	64.225	53.005
Otras reservas	26.675	27.027	25.945
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	390.555	375.386	363.084
Participación no controladora	63.165	64.268	60.948
Total patrimonio neto	453.720	439.654	424.032
Total patrimonio neto y pasivos	864.630	863.614	856.529

Estado de Flujo de Efectivo (MUS\$)

	3m 2026	3m 2025
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Clases de Cobro		
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	238.747	214.533
Otros Cobros por Actividades de Operación	0	0
Clases de Pago		
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-185.071	-165.818
Pagos a y por cuenta de los empleados	-28.453	-26.479
Dividendos recibidos	0	0
Intereses pagados	-3.484	-693
Intereses recibidos	44	36
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	5.743	-195
Otras entradas (salidas) de efectivo Operación	-6.613	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	20.913	21.384
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	7.000	0
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	0	0
Pago de préstamos	0	-33.370
Dividendos pagados	0	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	7.000	-33.370
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Pagos por la compra de participación del no controlador de subsidiaria	0	0
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	65	0
Compras de propiedades, plantas y equipos	-14.682	-11.413
Otras entradas (salidas) de efectivo Inversión	0	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	-14.617	-11.413
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	13.296	-23.399
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	-183	913
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	13.113	-22.486
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	31.634	55.673
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	44.747	33.187

Estado de Cambios en el Patrimonio (MUS\$)

	Capital pagado	Reservas por diferencia por conversión	Reservas de cobertura de flujo de caja	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	Ganancias (Pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible controladores	Participaciones no controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 01 de enero de 2026	284.134	-1.334	20	575	27.766	27.027	64.225	375.386	64.268	439.654
Cambio en el patrimonio										
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							15.521	15.521	-1.092	14.429
Otros resultados integral		-661	45	264		-352		-352	-11	-363
Saldo final al 31 de Marzo de 2026	284.134	-1.995	65	839	27.766	26.675	79.746	390.555	63.165	453.720

	Capital pagado	Reservas por diferencia por conversión	Reservas de cobertura de flujo de caja	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	Ganancias (Pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible controladores	Participaciones no controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 01 de enero de 2025	284.134	-2.390	197	388	27.627	25.822	40.522	350.478	59.742	410.220
Cambio en el patrimonio										
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							12.483	12.483	1.162	13.645
Otros resultados integral		336	-234	21		123		123	44	167
Saldo final al 31 de Marzo de 2025	284.134	-2.054	-37	409	27.627	25.945	53.005	363.084	60.948	424.032

Información Adicional

Análisis de los principales Indicadores Financieros

Esta sección realiza una comparación de los principales indicadores financieros de la Compañía basada en los estados financieros consolidados el 31 de marzo de 2026 y al 31 de diciembre de 2025.

	3m 2026	2025
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,28	2,08
Razón ácida	0,89	0,74
Capital de trabajo US\$ millones	269	246
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,81	0,89
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,51	0,54
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,49	0,46
Indicadores de rentabilidad		
	(3 meses)	(12 meses)
Rentabilidad del patrimonio	3,4%	9,5%
Rentabilidad del activo	5,6%	18,6%

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.

La liquidez corriente aumentó de 2,08 a 2,28 respecto al cierre del año anterior debido a la disminución de los pasivos corrientes y un leve aumento de los activos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El Capital de Trabajo aumentó a US\$ 269 millones desde los US\$ 246 millones.

La razón ácida alcanzó 0,89, 21% superior respecto al cierre del año 2025 por un aumento de los activos corrientes netos de inventarios y activos biológicos y una disminución de los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto aumentó bajo de 0,89 a 0,81, y la proporción de pasivos de largo plazo pasó de 0,46 a 0,49, por las variaciones de los pasivos corrientes y no corrientes, explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La rentabilidad del patrimonio y del activo, se explican principalmente por los resultados del período y por las variaciones del patrimonio y activo, efectos ya explicados anteriormente en el análisis de Balance.

Indicadores Acumulados del negocio de Salmonicultura

	31/03/2026	31/03/2025
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	5	5
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE) / Centro	2.607	2.522
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) salmón Atlántico	8,3	8,6
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	92%	95%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	-	-
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE) / Centro	-	-
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	-	-
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	-	-
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$) división salmónes	5,0	15,5
j. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmónidos	0,25	1,05

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. El cálculo de EBIT/Kg presentado por 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 marzo 2026 (miles de US\$)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/03/2026	Al 31/03/2025	Al 31/03/2026	Al 31/03/2025
Salmónidos	(1.280)	4.642	(6.255)	(9.537)

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 pérdida por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 31 de marzo de 2026 ascendió a US\$ 1,3 millones frente a una utilidad de US\$ 4,6 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 marzo de 2026 fue un efecto negativo de US\$ 6,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 9,5 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 marzo de 2026 es de US\$ 7,5 millones negativos frente a los US\$ 4,9 millones negativos en 1T 2025.

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.