SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de junio 2025

Acerca de Salmones Camanchaca

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

La cosecha estimada de salmón Atlántico y Coho de la Compañía para el año 2025 está en el rango de 60-63 mil TM WFE y para el 2026 entre 63-68 mil TM WFE. Salmones Camanchaca participó en el negocio de Trucha a través de una asociación donde tuvo un tercio de los resultados y a la que se le puso término anticipado, por lo cual, sus efectos financieros finalizarán al terminar de venderse el stock de producto terminado, lo que se estima ocurra durante 2025.

Salmones Camanchaca cuenta en promedio con 1.800 empleados, 60% de los cuales están en su planta de valor agregado. Los principales destinos de ventas de salmón Atlántico son EE.UU., Brasil y México.

Hechos destacados del 2do trimestre 2025 (2T 2025)

- **Ingresos en el 2T 2025 alcanzaron US$ 70,3 millones**, 26% inferior al 2T 2024 por la menor venta en ambas especies, pero especialmente en Coho que bajó 93% por una decisión estratégica de disminuir las siembras en esta temporada 2024-25, y un 14% en Atlántico por un retraso del plan de cosecha 2025 hacia junio. Esto fue compensado por los mejores precios en ambas especies, Coho (+40%) y Atlántico (+2%). **En el acumulado los ingresos fueron de US$ 174,2 millones**, 18% inferior a junio 2024.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 2T 2025 fueron 11.426 TM WFE**, levemente inferiores a las del 2T 2024 (11.643 TM WFE), con un peso medio de cosecha que llegó a 5,0 Kg WFE, igual al de 2T 2024. **En el acumulado a junio, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 24.038 TM WFE,** 12% superiores al año anterior, cerrando el semestre con un inventario de 5,3 mil TM WFE, más de 1,7 mil TM WFE en comparación a junio 2024. En Coho, no hubo cosechas y el inventario fue nulo versus 2,1 mil TM WFE a junio 2024 y 2,3 mil TM WFE al cierre de 2024.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US$ 4,06/Kg (US$4,37/Kg WFE)**, 12% inferior al registrado en el 2T 2024 (US$ 4,64/Kg pez vivo), disminución originada por menor costo de los alimentos, mejor productividad biológica y mayores eficiencias operacionales. Con ello, **los costos exjaula acumulados este año alcanzan US$ 4,13/Kg pez vivo (US$ 4,44 /Kg WFE)**, inferior a los US$ 4,76/Kg pez vivo del 1S 2024.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US$ 1,20/Kg WFE en el trimestre,** 7% superior al de 2T 2024, y superior al objetivo de US$ 1/Kg, por una mayor proporción de valor agregado, mayor proporción de centros en la XI región con mayor costo logístico y menor volumen procesado en plantas primarias y secundarias. **En el acumulado a junio 2024, este costo alcanza a US$ 1,13/Kg WFE**, inferior al de 2024 (US$ 1,15/Kg WFE), baja explicada por la mayor escala.
- **El impacto en resultados de las mortalidades extraordinarias fue de US$ 1,1 millones en el trimestre,** asociados a eventos de SRS en dos centros**,** superior al 2T 2024 cuando no las hubo. Sin embargo, salvo este evento, las tasas de sobrevivencia de peces fueron superiores a los comparables de la industria.
- Como consecuencia, el **Margen Bruto en el trimestre fue de US$ 12,0 millones**, esto es, US$ 3,0 millones inferior a lo alcanzado en 2T 2024 cuando hubo US$ 6,4 millones de efectos positivos no recurrentes relacionados con cierres de contratos operacionales estratégicos. **En el acumulado a junio 2025, este margen alcanzó US$ 30,9 millones**, un alza de US$ 10,1 millones respecto a lo obtenido en 2024.
- El **EBITDA fue US$ 12,7 millones en 2T 2025,** US$2 millones inferior al trimestre comprable de 2024 y, en el **acumulado a junio alcanzó US$ 32,4 millones,** 71% mayor a los US$ 19,0 millones registrados en 2024. El **EBIT alcanzó US$ 7,1 millones en este trimestre**, inferior a los US$ 9,5 millones del 2T 2024.
- De esta forma**, El EBIT/Kg[1] WFE de salmón Atlántico fue de US$ 0,75 en el 2T 2025,** lo que se compara con US$ 0,85 en 2T 2024. En el semestre este indicador fue de US$ 0,91, versus US$ 0,50 en el primer semestre de 2024.
- En el caso del **salmón Coho, el EBIT/Kg[1] WFE fue US$ 0,17 en el 2T 2025,** que se compara favorablemente con un EBIT/Kg negativo de US$ 0,95 en 2T 2024. En el semestre este indicador fue de US$ 0,07, versus US$ 1,00 negativo en el primer semestre de 2024.

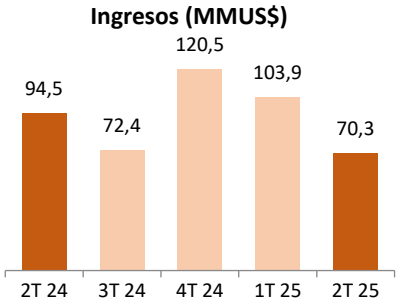
[1] El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones eventuales donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR). La variación de dichos efectos sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT En el caso del Atlántico no tuvo efectos en el 2T 2025 (US$ 0,9 millones positivos en 2T 2024) y para el Coho US$ 0,1 millones positivos (US$ 1,5 millones positivos en 2T 2024debido a la venta de inventarios a mejores precios de realización a los estimados en la provision. En el acumulado a junio, los efectos fueron nulos para el caso del Atlántico (US$ 1,0 millón positivo a junio 2024), y US$ 0,7 millones positivos (US$ 4,1 millones positivos a junio 2024) para el caso del Coho.

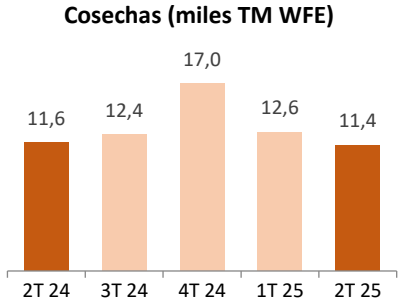
- **El Resultado Neto del 2T 2025 fue una Ganancia de US$ 6,4 millones,** 12% inferior a los US$ 7,2 millones del 2T 2024. Los Gastos Financieros disminuyeron 32% a US$ 2,5 millones debido a un menor nivel de deuda. Hubo un efecto positivo de Fair Value de US$ 4,1 millones en comparación a los US$ 6,7 millones también positivos del 2T 2024 por los menores precios esperados al cierre de junio 2025. En el **acumulado a junio, la Ganancia alcanzó US$ 10,4 millones, 74% superior al registrado en 2024**, con un efecto negativo de US$ 0,8 millones de Fair Value en comparación a los US$ 10,1 millones positivos del 1S 2024. En la ya terminada Asociación de Cuentas en Participación (ACP) del negocio de la trucha, y de la que solo quedan 532 TM WFE en inventarios, hubo una pérdida para Salmones Camanchaca de US$ 0,4 millones en el trimestre (US$ 2,5 millones negativos el 2T 2024) y US$ 1,1 millones de pérdida acumulada a junio 2025 (US$ 4,1 millones de pérdida al 1S 2024).
- **El saldo de Caja al 30 de junio de 2025 fue de US$ 8,1 millones y la Deuda Financiera Neta se redujo 23% hasta los US$ 90 millones** con respecto a junio 2024 (US$ 118 millones). Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses disminuyó a 1,44 veces, significativamente inferior al rango acordado con los bancos del crédito sindicado (menos a 4 veces).
- Con las siembras ya efectuadas y bajo parámetros productivos normales, **las cosechas de salmón Atlántico para 2025 se estiman en un rango de 57 a 60 mil TM WFE, mientras las de Coho en aproximadamente 3,5 mil TM WFE**. Para el 2026 se estiman cosechas en el rango de 63 a 68 mil TM WFE de Atlántico y Coho.
- **Para los últimos 12 meses concluidos en junio 2025, se logró una mejora en los indicadores biológicos** respecto al cierre de junio 2024, en la productividad del smolt, peso de cosecha, uso de antibióticos (-10%) y antiparasitarios en los centros operativos (-31%).

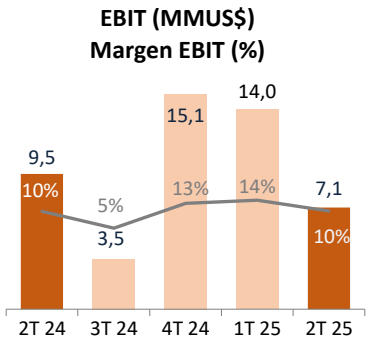
Cifras Claves

MUS$	2T 2025	2T 2024	Δ%	6m 2025	6m 2024	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	70.323	94.525	(25,6%)	174.218	211.625	(17,7%)
EBITDA* antes de Fair Value	12.734	14.697	(13,4%)	32.441	18.977	71,0%
EBIT** antes de Fair Value	7.143	9.513	(24,9%)	21.166	8.782	141,0%
Margen EBIT %	10,2%	10,1%	9 Pb	12,1%	4,1%	800 Pb
Ajuste neto valor justo activos biológicos	4.053	6.707	(39,6%)	(842)	10.110	-
Ganancia (pérdida) del periodo	6.424	7.221	(11,0%)	10.445	5.971	74,9%
Ganancia por acción (US$)	0,0866	0,0973	(11,0%)	0,1408	0,0805	74,9%
Atlántico						
Cosechas (TM WFE)	11.426	11.643	(1,9%)	24.038	21.554	11,5%
Volumen Ventas (TM WFE)	9.393	10.946	(14,2%)	22.391	23.263	(3,7%)
Costo de cosecha ex jaula (US$/Kg Pez vivo)	4,06	4,64	(12,5%)	4,13	4,76	(13,2%)
Costo de cosecha ex jaula (US$/Kg WFE)	4,37	4,99	(12,5%)	4,44	5,12	(13,2%)
Costo de proceso (US$/Kg WFE)	1,20	1,12	7,4%	1,13	1,15	(1,6%)
Precio (US$/Kg WFE)***	7,18	7,03	2,2%	7,05	6,88	2,5%
EBIT/Kg WFE (US$)***	0,75	0,85	(12,0%)	0,91	0,50	80,2%
Inventario (TM WFE)				5.254	3.469	51,5%
Coho						
Cosechas (TM WFE)	0	0	-	0	1.139	-
Volumen Ventas (TM WFE)	153	2.259	(93,2%)	2.198	8.052	(72,7%)
Costo de cosecha ex jaula (US$/Kg WFE)	0,00	0,00	-	0,00	3,51	-
Costo de proceso (US$/Kg WFE)	0,00	0,00	-	0,00	1,26	-
Precio (US$/Kg WFE)***	6,59	4,72	39,6%	5,41	4,77	13,5%
EBIT/Kg WFE (US$)***	0,17	(0,95)	-	0,07	(1,00)	-
Inventario (TM WFE)				62	2.067	(97,0%)
Deuda Financiera				98.525	132.534	(25,7%)
Deuda Financiera Neta				90.448	117.984	(23,3%)
Razón patrimonio				49,9%	46,6%	330 Pb
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				1,44	5,18	(72,1%)

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







Aspectos Financieros

Resultados del 2do trimestre del 2025

Salmones Camanchaca cosechó 11.426 TM WFE de salmón Atlántico en el 2T 2025, solo 2% inferior a la cosecha del 2T 2024 (11.643 TM WFE), con un peso de cosecha de 5,0 Kg WFE, en línea al del 2T 2024. El volumen vendido alcanzó 9.393 TM WFE, un 14% inferior al mismo período de 2024. Esta diferencia entre cosecha y venta se debe a una mayor proporción de formatos congelados, cuyo periodo de tránsito es mayor, y que cerca de la mitad de la cosecha del trimestre ocurrió en el último mes. En relación con el Coho, las ventas alcanzaron a 153 TM WFE por la decisión estratégica de disminuir los centros sembrados a partir de 2024, muy inferior a las 2.259 TM WFE vendidas en el 2T 2024 de la temporada 2023-2024.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US$ 7,18 /Kg WFE, 2% superior al de 2T 2024 y el de Coho US$ 6,59/Kg WFE, 40% superior al mismo periodo de 2024. Estas ventas generaron ingresos totales de US$ 70 millones que, a pesar de los aumentos de precios, fueron 26% inferior a los registrados en el 2T 2024 por la menor venta registrada en ingresos de Atlántico y, en Coho, por el menor inventario disponible durante el trimestre. Salmones Camanchaca logró un retorno promedio de su materia prima de US$ 0,99/Kg superior al estimado para la referencia Urner Barry en el trimestre.

El costo exjaula del pez vivo del salmón Atlántico fue US$ 4,06/Kg en el trimestre, 12% inferior a lo registrado en el 2T 2024, explicado por una baja en el costo de alimentos, mayor productividad biológica y mayores eficiencias operacionales. Los costos de proceso (primario y secundario) de salmón Atlántico totalizaron US$ 1,20/Kg WFE, 7% superior al registrado en 2T 2024, evolución explicada principalmente por más proporción de valor agregado, mayor proporción de centros en la XI región con mayor costo logístico y menores volúmenes en planta secundaria.

Durante el trimestre, las mortalidades extraordinarias alcanzaron US$ 1,1 millones por eventos de SRS en dos centros de cultivos, superior al 2T 2024 donde no hubo. Pese a ello, se registraron tasas de sobrevivencia de peces muy superiores a las registradas por la industria.

El Margen Bruto registrado fue de US$ 12,0 millones, 20% inferior a lo alcanzado en 2T 2024 cuando llegó a US$ 15,0 millones, cuando hubo US$ 6,4 millones de efectos positivos no recurrentes relacionados a contratos operacionales estratégicos que, excluido, harían un margen US$ 3,4 millones mayor que el del trimestre del año anterior.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía pasaron de US$ 5,5 millones en 2T 2024 a US$ 4,8 millones, principalmente por menores costos de distribución asociados al menor volumen de Coho mantenido en inventarios, y más fresco vendido al inicio del trimestre. Como porcentaje de los ingresos, los GAV pasaron de 5,8% a 6,9% en 2T 2025.

El EBIT antes de Fair Value (FV) del 2T 2025 fue US$ 7,1 millones, en comparación con los US$ 9,5 millones del 2T 2024, cuando tuvo los efectos no recurrentes mencionados.

El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US$ 0,75/Kg WFE en el 2T 2025, lo que se compara con US$ 0,85/Kg WFE del 2T 2024. Por su parte, en Coho fue US$ 0,17 positivos versus US$ 0,95 negativos en 2T 2024. El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas, excluye provisiones de valor de realización hechas sobre inventarios, las que fueron nulas para el caso del Atlántico (US$ 0,9 millones positivos en 2T 2024) y de US$ 0,1 millones positivos para el caso del Coho en 2T 2025 (US$ 1,5 millones positivos en 2T 2024).

El ajuste neto de Fair Value para el 2T 2025 fue de US$ 4,1 millones positivos, comparado con US$ 6,7 millones del 2T 2024, diferencia explicada principalmente por menores precios esperados al cierre de junio 2025 respecto a los de junio 2024, y por una mayor biomasa de siembra reciente que, dado que el modelo de valorización ajusta por el riesgo del tiempo de permanencia en el mar, se va revirtiendo conforme se acerca la cosecha.

Los Gastos Financieros cayeron un 32% en relación con el 2T 2024 hasta los US$ 2,5 millones en el trimestre, asociado principalmente a un menor nivel de deuda con bancos, a una disminución de tasa de interés desde fines de mayo y a un mejor indicador de deuda neta sobre Ebitda.

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas registró US$ 0,5 millones negativos (US$ 2,5 millones negativos en 2T 2024), explicado principalmente por el negocio de Trucha en la Cuenta en Participación, la que generó una pérdida de US$ 0,4 millones en el trimestre (menor que los US$ 2,5 millones de pérdida en 2T 2024).

En consecuencia, la Compañía registró en 2T 2025 una Ganancia después de impuestos de US$ 6,4 millones, lo que se compara con la de US$ 7,2 millones del 2T 2024.

Flujo de efectivo 2do trimestre 2025

En el 2T 2025 se generó un Flujo de Caja Neto de US$ 5,5 millones negativo comparado con los US$ 0,9 millones positivos del 2T 2024, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo casi nulo (US$ 0,1 millones), frente a los US$ 24,1 millones en 2T 2024. Esta disminución se explica por las menores ventas, en especial durante junio, y los mayores inventarios, compensado por menores gastos asociados al Coho. También se recibió una indemnización por el siniestro en 2020 del centro Islotes de US$1,9 millones, y la disminución de los intereses pagados.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que utilizó US$ 3,0 millones en el 2T 2025, comparado con los US$ 8,3 millones utilizados en 2T 2024.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento de US$ 2,9 millones negativos en 2T 2025 por el pago de dividendos, sin otras actividades de financiamiento, y que se compara con los US$ 15,0 millones negativos en 2T 2024 por una reducción voluntaria de deuda en junio de ese año.

Al 30 de junio de 2025, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de Efectivo o Caja de US$ 8,1 millones, a cuya liquidez se le sumaban líneas de crédito no utilizadas y disponibles a esa fecha por US$ 46 millones, esto es, un total aproximado de US$ 54 millones de liquidez disponible, comparado con US$ 37 millones al cierre de junio 2024.

Resultados acumulados al 30/06/2025

Durante la primera mitad de 2025, Salmones Camanchaca cosechó 24.038 TM WFE de salmón Atlántico, 12% superior a la cosecha del mismo periodo de 2024 (21.544 TM WFE). No hubo cosechas de Coho en 2025, comparado con las 1.139 TM WFE a junio 2024 provenientes de la última parte de la temporada 2023-2024. De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 24.038 TM WFE, 6% más que las 22.693 TM WFE del primer semestre 2024.

Los ingresos a junio 2025 alcanzaron los US$ 174 millones, 18% inferior al año anterior (US$ 212 millones). El menor volumen vendido de salmón Atlántico (22.391 TM WFE contra 23.263 TM WFE de 1S 2024) y de salmón Coho (2.198 TM WFE contra 8.052 TM WFE de 1S 2024) fue mitigado por los mejores precios (Atlántico +2% y Coho +13%).

Los costos de los productos vendidos disminuyen con respecto al 1S 2024, principalmente por la disminución en los costos de cosecha, explicado por mayores eficiencias operacionales, mejor productividad biológica y una baja en el costo de alimentos. Con ello, el costo exjaula del pez vivo del salmón Atlántico acumulado a junio 2025 fue US$ 4,13/Kg, 13% inferior a lo registrado en el 1S 2024.

Las mortalidades extraordinarias a junio 2025 alcanzaron US$ 1,6 millones relacionadas a eventos de SRS en dos centros de cultivos, superior al 1S 2024 donde no las hubo. Pese a ello, se registraron tasas de sobrevivencia de peces muy superiores a las del resto de la industria.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha, fue de US$ 1,13/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US$ 1/Kg, pero inferior al de 2024 (US$ 1,15 /Kg WFE), explicado principalmente por un mayor volumen procesado.

Como consecuencia, el Margen Bruto a junio 2025 fue de US$ 30,9 millones, un aumento de US$ 10,1 millones respecto a lo obtenido en 2024 cuando llegó a US$20,8 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía pasaron de US$ 12,1 millones en 1S 2024 a US$ 9,8 millones, principalmente por menores costos de distribución asociados a menores costos de frigorífico al vender más fresco y tener menor inventario, en especial de Coho. Como porcentaje de los ingresos, los GAV pasaron de 5,7% a 5,6% en el semestre.

El EBIT de la operación antes de ajustes de FV, fue de US$ 21,2 millones en 1S 2025, US$12,4 millones superior al mismo periodo de 2024, cuando fue de US$ 8,8 millones.

Las ventas del semestre de salmón Atlántico generaron un EBIT/Kg WFE de US$ 0,91, superior al US$ 0,50 del 1S 2024, explicado por los mayores precios del salmón y menores costos de venta. El Coho, por su parte, generó un EBIT/Kg WFE de US$ 0,07, superior a los USS$ 1,00 negativos del 1S 2024 por la recuperación de precio (US$ 5,41 vs US$ 4,77 en 1S 2024).

El resultado del ajuste neto de Fair Value a junio 2025 fue US$ 0,8 millones negativos, en comparación a los US$ 10,1 millones positivos de 1S 2024, principalmente por los menores precios esperados al cierre de junio 2025 vs junio 2024.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un resultado de US$ 1,3 millones negativo en comparación con US$ 4,2 millones negativos del 1S 2024, explicado por los resultados de la cuenta en participación en la Trucha, de la cual solo queda un reducido stock de 532 TM WFE a junio 2025, que se estima vender durante el año.

Con todo lo anterior, la Ganancia Neta después de impuestos del 1S 2025 alcanzó los US$ 10,4 millones, 74% superior a lo registrado en 2024 cuando alcanzó los US$ 6,0 millones.

Flujo de Efectivo al 30/06/2025

Durante los primeros 6 meses de 2025 se generó un Flujo de Caja negativo de US$ 29,9 millones, que se compara con US$ 9,7 millones negativos en 2024, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación positivo (generación) de US$ 13,1 millones, frente a uno de US$ 17,9 millones del 1S 2024, reducción explicada por la menor recaudación por menores ventas, compensado por menores gastos asociados a menores volúmenes de Coho, el cobro de la indemnización por el siniestro en 2020 del centro Islotes, y la disminución de los intereses pagados.
- Un Flujo Caja-Inversiones negativo (uso) de US$ 9,7 millones, comparado con los US$ 12,1 millones utilizados en inversiones en 2024, orientado a mantención de activos y a la preparación de centros de Atlántico en la XI región dentro del plan de producción de la Compañía.
- Un Flujo Caja-Financiamiento negativo (uso) de US$ 33,9 millones, por el prepago voluntario de deuda financiera con bancos del 1T y por el pago de dividendos del 2T, que se compara con un flujo de US$ 15,0 millones negativo del 1S 2024 por el prepago voluntario de deuda de ese período.

Balance

Activos

Durante el primer semestre de 2025, los activos totales de la Compañía disminuyeron un 4% respecto al cierre 2024, hasta US$ 434 millones.

Hubo una disminución en Activos Corrientes de US$ 16,7 millones principalmente por la reducción en el saldo de caja por US$ 29,9 millones y una reducción de las cuentas por cobrar de US$ 12,6 millones, activos que fueron utilizados para aumentar los Activos Biológicos por US$ 25,6 millones y para el pago voluntario de deudas con los bancos. Los Activos no Corrientes, no presentaron movimientos significativos (-1%).

Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la Compañía disminuyeron un 11% o US$ 28,3 millones respecto del cierre de 2024, y alcanzaron US$ 217 millones a junio 2025. Los Pasivos Corrientes disminuyeron en US$ 23,5 millones, llegando a US$ 95,6 millones asociado principalmente al prepago voluntario de deuda por US$ 24,5 millones. Los Pasivos no Corrientes disminuyeron un 4%, o US$ 4,8 millones respecto al cierre de año 2024, alcanzando los US$ 122 millones por la disminución US$ 7,2 millones en pasivos financieros no corrientes asociado principalmente al prepago voluntario de deuda de la parte de largo plazo del crédito sindicado.

Consecuentemente, al cierre de junio la **Deuda Financiera Neta disminuyó US$ 27,4 millones respecto a junio 2024, alcanzando un saldo de US$ 90,4 millones,** US$1 millón inferior a la de diciembre de 2024. Al hacer la comparación contra junio de 2024, la Deuda Financiera Neta disminuyó US$ 27,5 millones o 23%.

El Patrimonio de la Compañía aumentó US$ 9,6 millones a junio de 2025, hasta alcanzar US$ 216 millones, alza explicada principalmente por los resultados del período. Con ello, la razón de patrimonio sobre total de activos llegó a 50%, superior al 46% del cierre 2024 y sobre el límite acordado con los bancos de 40%.

Desempeño Operativo

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

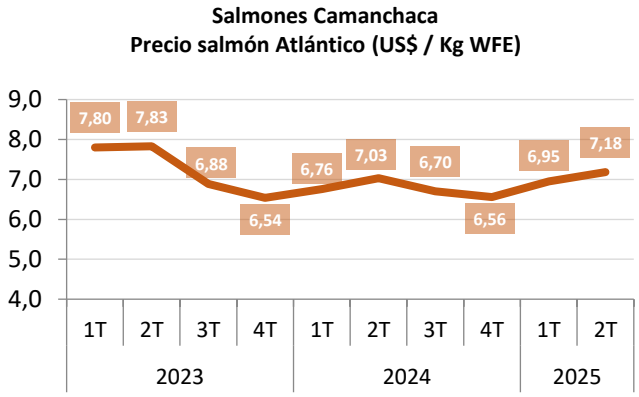
1. **El precio del salmón Atlántico**, sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de la demanda en Norteamérica;

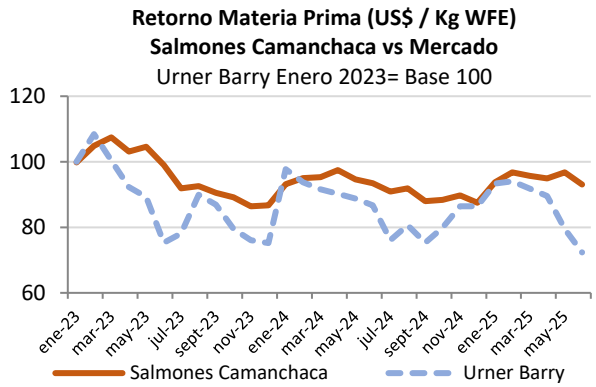
2. **Prácticas y desempeño de la engorda en mar, y sus condiciones ambientales-sanitarias**, las que afectan la sobrevivencia, los factores de conversión de alimentos, la velocidad de crecimiento, el uso de herramientas farmacéuticas para mejorar la salud y bienestar de los peces, determinando en buena parte los costos de cultivo (exjaula).

3. **El costo de los alimentos**, que explican aproximadamente el 45% del costo unitario del pez vivo a cosecha.

I. Precios del Producto

El precio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 2T 2025 fue US$ 7,18 por Kg WFE, 15 centavos de dólar mayor al del 2T 2024. La capacidad de la Compañía para reaccionar a cambios de mercado buscando formatos y destinos que capturen un mejor retorno para la materia prima, ha permitido la mayoría de las veces precios superiores a la referencia (precio Urner Barry). Adicionalmente, el aumento de valor agregado permite acuerdos comerciales que atenúan la volatilidad de precios. En el 2T 2025 el desempeño relativo del retorno de la materia prima (RMP) de Salmones Camanchaca fue en promedio US$ 0,99/Kg superior al de la referencia de mercado (UB), terminando en junio con una diferencia de US$ 1,42/Kg superior.





El cálculo de precio por Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales.
Retorno de Materia corresponde a lo que queda del precio del producto final deducidos sus costos de distribución y de proceso secundario específico. Es una medida de precio antes de escoger el destino final del pez cosechado, y entrega una agregación homogénea de la diversidad de productos.
El índice de RMP de mercado se construye a partir del "Urner Barry", que corresponde al precio spot en Miami, deduciendo de él los mismos costos de proceso y distribución de Salmones Camanchaca, para limpiar diferencias de costos y dejar las diferencias de comercialización aisladas.

Salmón Atlántico		2T 2025	2T 2024	Δ	Δ %	6m 2025	6m 2024	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	11.426	11.643	(217)	(1,9%)	24.038	21.554	2.484	11,5%
Producción	TM WFE	11.285	11.595	(310)	(2,7%)	23.607	21.474	2.133	9,9%
Ventas	TM WFE	9.393	10.946	(1.553)	(14,2%)	22.391	23.263	(872)	(3,7%)
Ventas	MUS$	67.461	76.898	(9.436)	(12,3%)	157.843	160.045	(2.203)	(1,4%)
Precio Promedios de venta	**US$/Kg WFE**	**7,18**	**7,03**	**0,16**	**2,2%**	**7,05**	**6,88**	**0,17**	**2,5%**

Salmón Coho		2T 2025	2T 2024	Δ	Δ %	6m 2025	6m 2024	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	0	0	0	-	0	1.139	(1.139)	-
Ventas	TM WFE	153	2.259	(2.106)	(93,2%)	2.198	8.052	(5.855)	(72,7%)
Ventas	MUS$	1.009	10.671	(9.662)	(90,5%)	11.881	38.371	(26.490)	(69,0%)
Precio Promedios de venta	**US$/Kg WFE**	**6,59**	**4,72**	**1,87**	**39,6%**	**5,41**	**4,77**	**0,64**	**13,5%**

Salmones Camanchaca cosechó 11.426 TM WFE de salmón Atlántico en 2T 2025, con un peso medio de cosecha de 5,01 Kg WFE (4,99 Kg WFE en 2T 2024), volumen 2% inferior al 2T 2024, totalizando en el 1S 2025, 24.038 TM WFE, 12% superior a las del 1S 2024. No hubo cosechas de Coho en el 1S 2025.

En el 2T 2025, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 9.546 TM WFE, 28% inferior a las del 2T 2024, generando ingresos totales de US$ 70,3 millones (26% inferior a 2T 2024). En el acumulado a junio, dichas ventas fueron de 24.589 TM WFE, inferior en 21% a las ventas del 1S 2024, generando ingresos de US$ 174 millones (18% inferior al 1S 2024).

Ingresos

Ingresos por segmento de mercado a junio 2025

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile & Mex.	Chile	Otros	TOTAL
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Salmón Atlántico	63.109	1.604	12.812	7.580	8.864	17.620	38.404	6.761	1.220	157.975
Coho	1.466	2.914	705	92	1.574	3.867	1.020	203	182	12.023
Otros	0	0	0	0	0	0	0	4.220	0	4.220
TOTAL	**64.575**	**4.519**	**13.518**	**7.672**	**10.438**	**21.487**	**39.425**	**11.184**	**1.402**	**174.218**
Distribución %	*37,1%*	*2,6%*	*7,8%*	*4,4%*	*6,0%*	*12,3%*	*22,6%*	*6,4%*	*0,8%*	*100,0%*

Ingresos por segmento de mercado a junio 2024

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile & Mex.	Chile	Otros	TOTAL
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Salmón Atlántico	74.354	8.302	4.950	14.089	4.589	17.622	25.390	7.568	2.801	159.665
Coho	7.264	3.944	2.120	3.915	14.337	7.994	1.694	352	750	42.369
Otros	0	0	0	0	0	0	0	9.591	0	9.591
TOTAL	**81.618**	**12.246**	**7.069**	**18.004**	**18.926**	**25.616**	**27.084**	**17.511**	**3.551**	**211.625**
Distribución %	*38,6%*	*5,8%*	*3,3%*	*8,5%*	*8,9%*	*12,1%*	*12,8%*	*8,3%*	*1,7%*	*100,0%*

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

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 67% del total de ventas de Atlántico a junio 2025, fracción inferior al 76% de 2024 debido a la venta de una mayor fracción de salmón entero fresco a Brasil. En Coho, esta proporción pasó de 73% a 95% en 2025, alza atribuible a la mayor producción de entero del año anterior.

El mercado estadounidense disminuyó su participación este año a 37,1% versus 38,6% en 2024, el que estuvo impactado por los aranceles impuestos por el gobierno de Estados Unidos a la importación de productos y que, en el caso de los provenientes de Chile, correspondieron a un 10% sobre el precio de venta FOB. Japón disminuyó su participación pasando de 8,9% a 6,0%, mientras México se mantuvo en torno al 12%. Como contrapartida, el mercado de LATAM (Brasil) tuvo un aumento muy significativo, y pasó de 12,8% a 22,6%.

Los otros negocios de la Compañía como servicios de procesamiento a terceros, arriendo de centros de concesiones de cultivo, venta de smolts y venta de subproductos, totalizaron ingresos por US$ 4,2 millones a junio 2025, inferior a los US$ 9,6 millones en 2024.

Otros negocios – ACP Trucha

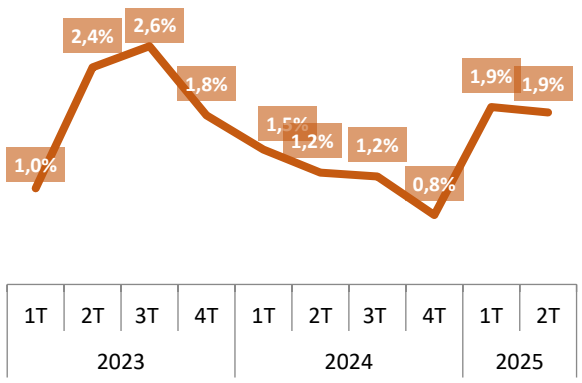
A junio 2025, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar para cultivo de Trucha. Estas concesiones son el aporte que la Compañía hizo a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha que estuvo vigente hasta junio del año pasado, y de la cual solo quedan 532 TM WFE por vender. Las ventas de la ACP alcanzaron 1.009 TM WFE en comparación con 2.524 TM WFE del 2T 2024, con precios 39% superiores. El tercio de resultados de estas ventas generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US$ 0,4 millones en el trimestre, lo que se compara con una pérdida de US$ 2,5 millones en el 2T 2024. Para el 1S 2025, la pérdida para Salmones Camanchaca es US$ 1,1 millones, lo que se compara con la pérdida de US$ 4,1 millones del 1S 2024. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas).

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

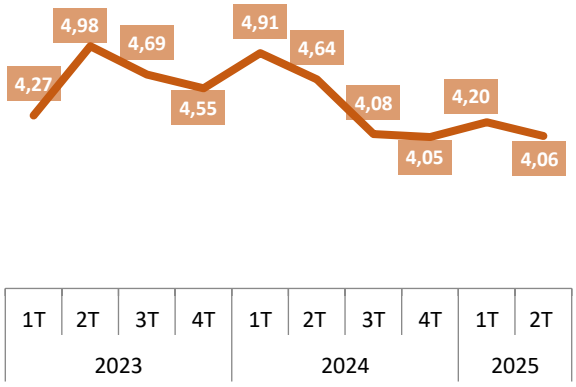
La mortalidad para el salmón Atlántico en el 2T 2025 fue de 1,9%, en comparación con el 1,2% del 2T 2024 y con el 2,4% del 2T 2023 (ciclo de zonas comparables).

El costo exjaula de Atlántico en el 2T 2025 fue de US$ 4,37/Kg WFE (equivalente a US$ 4,06/Kg peso vivo), 12% inferior a lo registrado en el 2T 2024 y 18% inferior al de 2T 2023 (centros similares del ciclo anterior). Este costo se explica principalmente por una baja en el costo de alimentos, mejores productividades biológicas y mayores eficiencias operacionales.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



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



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

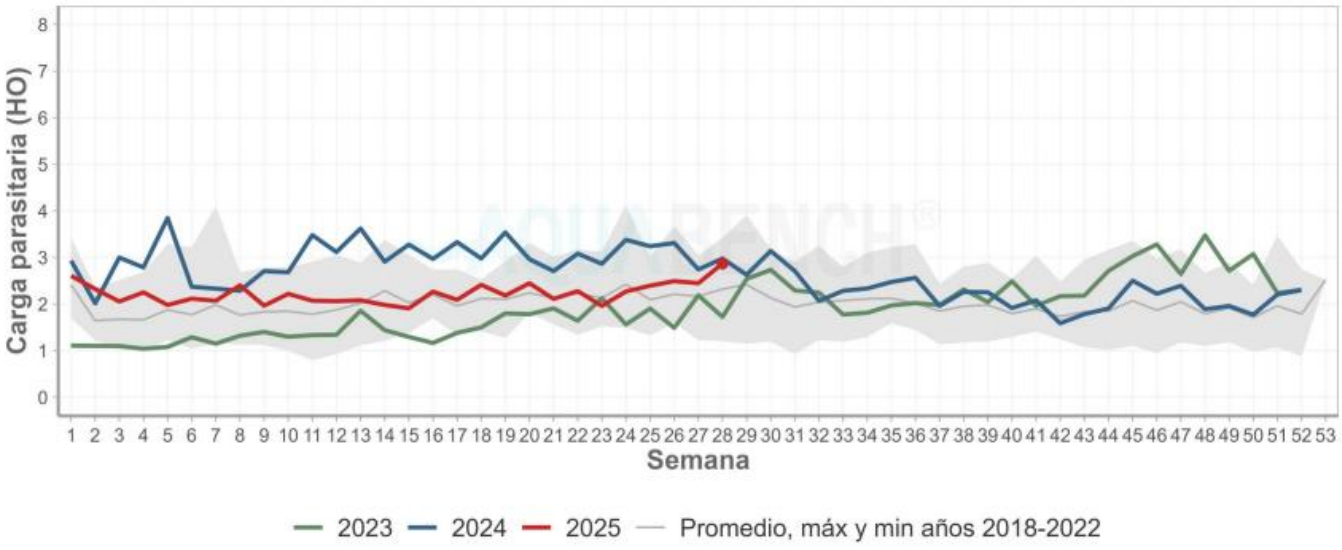
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a junio en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad			
Atlántico	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
LTM 2020	1,17	4,9	5,4	594,8	12,5	2,0	37.150	16/8	0,56
LTM 2021	1,15	4,4	5,4	519,8	4,9	2,4	0	16/8	0,60
LTM 2022	1,13	3,6	4,43	714,5	9,2	3,2	0	16/8	0,52
LTM 2023	1,08	4,61	5,13	283,0	3,2	1,5	0	14/10	0,47
LTM 2024	1,10	4,47	4,91	461,6	7,3	1,8	1.795	15/9	0,36
LTM 2025	1,11	4,82	5,22	415,8	5,0	2,5	0	14/10	0,28
25/24	-	+	+	+	+	-	+	+	+
25/23	-	+	+	-	-	-	=	=	+

Las condiciones biológicas y de sustentabilidad han tenido una tendencia positiva en los últimos años. Este 2T 2025 LTM muestra mejoras en productividad, peso promedio y un menor uso de antibióticos (-10%) y antiparasitarios (-31%) respecto al 2T 2024 LTM. Observamos cierto deterioro en el desempeño biológico en comparación con el sólido desempeño del Q2 2023 LTM, pero a pesar de esto se destaca el aumento en la productividad de 4,6 a 4,8 Kg WFE/smolt. La razón FIFO ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y de los objetivos del crédito sindicado con los bancos con una mejora importante este período.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 2 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio. No obstante, un centro está en cosecha y ninguno se encuentra en riesgo de cosecha anticipada y están aplicándose las medidas de control necesarias para estabilizar su condición.

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



Fuente: Aquabench

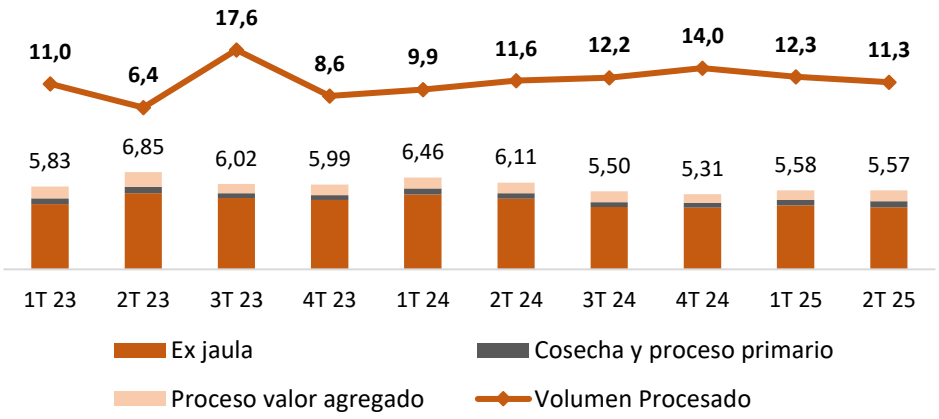
En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US$ 1,20/Kg WFE, 7% superior a los US$ 1,12/Kg WFE de 2T 2024, explicado principalmente por una disminución en el volumen procesado en planta primaria y secundaria, una mayor proporción de centros desde la XI región con mayor costo logístico y un mayor mix de productos con valor agregado.

De esta forma, el costo total del producto terminado fue de US$ 5,57/Kg WFE, 54 centavos inferior al 2T 2024 y 128 centavos inferior al ciclo anterior en 2T 2023.

Con estos antecedentes, durante los últimos dos años los costos de salmón Atlántico han sido:

Costos (US$/Kg WFE)	2T 2023	2T 2024	2T 2025
Ex jaula (WFE)	5,36	4,99	4,37
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,45	0,37	0,43
Proceso valor agregado (WFE)	1,04	0,75	0,77
Costo de proceso (WFE)	1,49	1,12	1,20
Costo Total Producto Terminado (WFE)	**6,85**	**6,11**	**5,57**

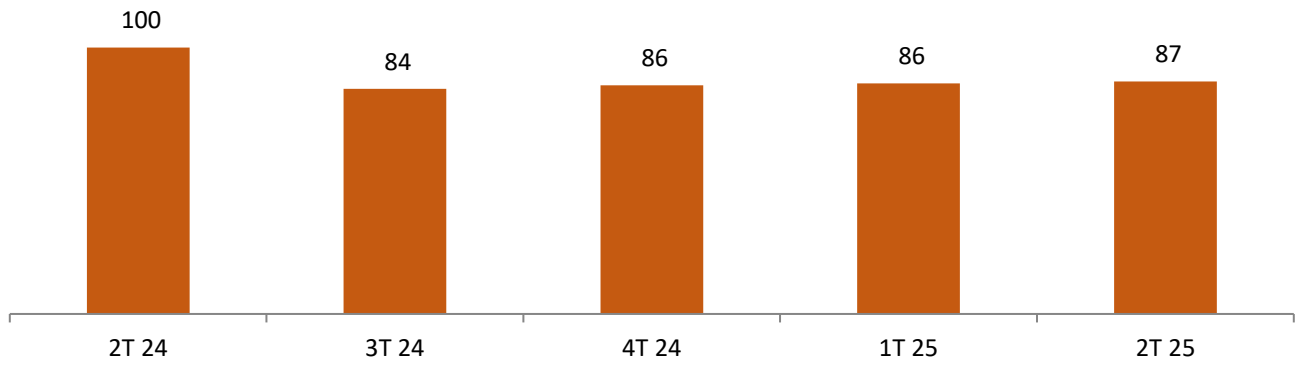
Costo total de producto terminado (US$/Kg WFE) y volumen procesado (miles TM WFE) salmon Atlántico por trimestre



III. Costo Alimentos

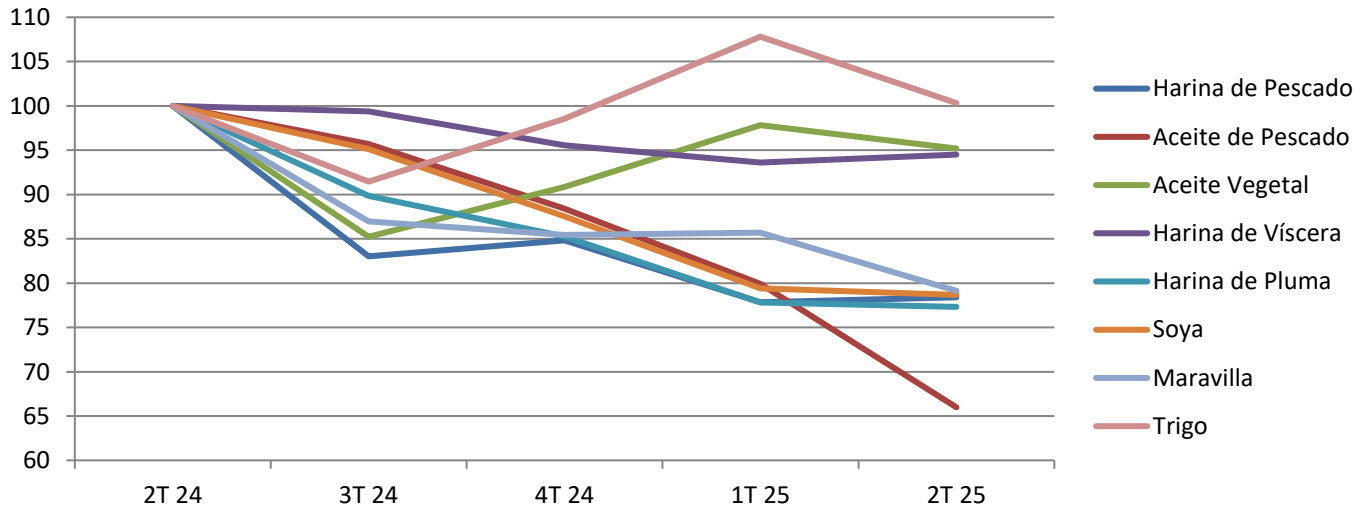
El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, que representa aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, bajó 13% respecto de 2T 2024, baja explicada menores precios en los ingredientes vegetales y marinos de las dietas. Estos últimos han vuelto a valores históricos conforme se normalizaron las condiciones pesqueras de Perú. Estas variaciones impactan los resultados de la Compañía con rezagos, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)
Base 100 2T 2024



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

Precio de insumos principales (Base 100: 2T 2024)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

Salmones Camanchaca no registra ni tiene información sobre otros eventos posteriores al 30 de junio de 2025 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

Perspectivas de la empresa

Proyecciones de industria

Según cifras de Kontali, a la fecha de este reporte, la oferta mundial de salmón Atlántico para el 2025 crecerá un 8% respecto a 2024, este crecimiento fue más pronunciado en el primer semestre que lo previsto en el segundo. Para Chile, esta institución prevé un aumento de 7% en la producción 2025, de igual magnitud en el 1S y en el 2S.

En base al plan de siembras y cosechas actuales, Salmones Camanchaca estima cosechas para 2025 entre 57 y 60 mil TM WFE de salmón Atlántico y aproximadamente 3,5 mil TM WFE de Coho, esto es, una cosecha total estimada entre 60-63 mil TM WFE de ambas especies. Para 2026, se estima una cosecha de Atlántico y Coho entre 63 y 68 mil TM WFE.

Principales Riesgos e Incertidumbres

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

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

a. Riesgos Fitosanitarios

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

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

b. Riesgos de la Naturaleza

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

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

c. Riesgo de Incendios

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

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

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

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

A partir de los envíos hechos el 5 de abril de 2025, el Gobierno Norteamericano impuso un arancel 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, hecha el 1 de agosto, se mantienen los riesgos de disrupciones en el acceso al principal mercado de la Compañía.

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

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

e. Riesgos de variación de precios de compra

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

f. Riesgos Regulatorios

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

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

Dado que la Compañía ha tenido una política de usar sus activos para proveer servicio a terceros/productores, ha tenido y tiene centros de cultivo arrendados. La normativa otorga al propietario de la concesión, la historia de uso de la misma, posibilitando a que la Compañía incremente sus siembras y cosechas en la medida que recupere los centros de cultivos arrendados a terceros, sin afectar una densidad óptima ni las siembras de las zonas involucradas. Por ello y a medida que los actuales contratos de arriendo de concesiones expiren, la Compañía estima crecer hasta un potencial de cosechas de 55-60.000 TM WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras aproximadamente 15-20.000 mil TM WFE de otras especies.

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

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

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

g. **Riesgo Social y Político**

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

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

h. Riesgo de Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica

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

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

i. Riesgo de Liquidez

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

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

j. Riesgo de tasa de interés

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

k. Riesgo de Tipo de Cambio

Parte sustancial de los ingresos de Salmones Camanchaca son producto de contratos y acuerdos comerciales fijados en dólares estadounidenses. Sin embargo, dada la diversidad y la importancia de los mercados distintos del norteamericano que han representado históricamente cerca del 50% del total exportado, las posibles

devaluaciones del dólar frente a las monedas de estos países y/o al peso chileno, podrían tener impacto en las demandas de esos mercados y, por lo tanto, en precios obtenidos, afectando los resultados financieros de la Compañía.

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

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

l. Riesgo de Crédito

1. Riesgo de inversiones de excedentes de tesorería

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

2. Riesgo de operaciones de venta

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

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

m. Riesgo de continuidad operativa

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

n. Riesgo de Productos de Consumo Humano

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

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

Estados Financieros

Estado de Resultados

Consolidado (MUS$)	2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	70.323	94.525	174.218	211.625
Costo de venta	(58.334)	(79.536)	(143.283)	(190.788)
Margen bruto	**11.989**	**14.989**	**30.935**	**20.837**
Gastos de administración	(2.663)	(2.604)	(5.262)	(5.103)
Costos de distribución	(2.183)	(2.872)	(4.507)	(6.952)
Gastos de administración y ventas	(4.846)	(5.476)	(9.769)	(12.055)
EBIT* antes de Fair Value	**7.143**	**9.513**	**21.166**	**8.782**
Depreciación	5.591	5.184	11.275	10.195
EBITDA antes de Fair Value**	**12.734**	**14.697**	**32.441**	**18.977**
Ajuste neto valor justo activos biológicos	4.053	6.707	(842)	10.110
EBIT con ajuste Fair Value	**11.196**	**16.220**	**20.324**	**18.892**
EBITDA con ajuste Fair Value	**16.787**	**21.404**	**31.599**	**29.087**
Costos financieros	(2.469)	(3.625)	(5.430)	(7.176)
Participación de asociadas	163	68	373	252
Diferencia de cambio	365	(606)	187	(4)
Otras ganancias (pérdidas)	(525)	(2.465)	(1.321)	(4.154)
Ingresos financieros	4	6	31	8
Total gastos no operativos	**(2.462)**	**(6.622)**	**(6.160)**	**(11.074)**
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	**8.734**	**9.598**	**14.164**	**7.818**
(Gasto) ingreso por impuesto	(2.310)	(2.377)	(3.719)	(1.847)
Ganancia (pérdida) del período controladores	**6.424**	**7.221**	**10.445**	**5.971**

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

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

Balance General

MUS$	30-06-2025	31-12-2024	30-06-2024
Efectivo y equivalentes al efectivo	8.077	37.962	14.550
Otros activos financieros, corrientes	52	49	51
Otros activos no financieros, corrientes	7.122	13.336	12.459
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	8.511	21.160	17.264
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	45.298	47.322	44.059
Inventarios	46.417	44.030	44.447
Activos biológicos, corrientes	170.759	145.126	152.886
Activos por impuestos corrientes	7164	1.113	1.163
Total activos corrientes	**293.400**	**310.098**	**286.879**
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	8.317	7.214	6.543
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.141	3.530	3.261
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.981	6.981	6.972
Propiedades, plantas y equipos	120.105	123.467	125.869
Impuestos diferidos a largo plazo	661	1.010	1.282
Total activos no corrientes	**140.344**	**142.341**	**144.066**
Total activos	**433.744**	**452.439**	**430.945**
Otros pasivos financieros, corrientes	806	24.472	24.815
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	502	441	436
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	85.041	81.254	71.161
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.752	5.821	1.067
Otras provisiones, corrientes	4.093	3.319	3.540
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	2.469	3.736	1.614
Total pasivos corrientes	**95.570**	**119.043**	**102.633**
Otros pasivos financieros, no corrientes	97.719	104.895	107.719
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	1.094	1.238	1.510
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	0	0	95
Pasivos por impuestos diferidos	22.197	19.711	17.485
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	855	841	832
Total pasivos no corrientes	**121.865**	**126.685**	**127.641**
Total pasivos	**217.435**	**245.728**	**230.274**
Capital emitido	139.814	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	52.241	42.942	36.714
Otras reservas	21.968	21.669	21.857
Total patrimonio neto	**216.309**	**206.711**	**200.671**
Total patrimonio neto y pasivos	**433.744**	**452.439**	**430.945**

Estado de Flujo de Efectivo

MUS$	2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	87.731	116.819	196.476	212.046
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(77.705)	(80.376)	(163.660)	(172.603)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(7.503)	(7.139)	(16.719)	(15.919)
Dividendos recibidos	0	513	0	513
Intereses pagados	(4.387)	(5.717)	(5.017)	(6.127)
Intereses recibidos	4	9	31	9
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	(2)	0	(2)
Otras entradas (salidas) de efectivo	1.948	0	1.948	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	**88**	**24.107**	**13.059**	**17.917**
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSION				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	0	5	0	5
Compras de propiedades, plantas y equipos	(2.962)	(8.283)	(9.707)	(12.135)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	**(2.962)**	**(8.278)**	**(9.707)**	**(12.130)**
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Pagos de préstamos	0	(15.000)	(31.000)	(15.000)
Dividendos pagados	(2.865)	0	(2.865)	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	**(2.865)**	**(15.000)**	**(33.865)**	**(15.000)**
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	210	89	628	(506)
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	(5.529)	918	(29.885)	(9.719)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	13.606	13.632	37.962	24.269
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	**8.077**	**14.550**	**8.077**	**14.550**

Estado de Cambios en el Patrimonio

MUS$	Capital pagado	Primas de emisión	Reservas por diferencia por conversión	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	(Pérdidas) ganancias acumuladas	Patrimonio Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2024	139.814	2.286	-1.525	31	23.515	22.021	30.743	194.864
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados								
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							5.971	5.971
Otros resultados integral			-287	123		-164		-164
Saldo final al 30 de junio de 2024	**139.814**	**2.286**	**-1.812**	**154**	**23.515**	**21.857**	**36.714**	**200.671**
Saldo inicial al 1 de enero de 2025	139.814	2.286	-1.970	124	23.515	21.669	42.942	206.711
Cambio en el patrimonio								
Dividendos provisorios mínimo legal							1.719	1.719
Dividendos pagados según JGOA							-2.865	-2.865
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							10.445	10.445
Otros resultados integral			239	60		299		299
Saldo final al 30 de junio de 2025	**139.814**	**2.286**	**-1.731**	**184**	**23.515**	**21.968**	**52.241**	**216.309**

Información Adicional

Análisis de los Indicadores Financieros Claves

Esta sección realiza una comparación de los indicadores financieros claves de la Compañía basada en los estados financieros consolidados al 30 de junio de 2025 y al 31 de diciembre de 2024.

	30-06-2025	31-12-2024
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	3,07	2,60
2) Razón ácida	0,80	1,02
3) Capital de trabajo US$ millones	197,8	191,1
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	0,97	1,01
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,44	0,48
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,56	0,52
Indicadores de rentabilidad	(6 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	4,8%	6,7%
8) Rentabilidad del activo	7,1%	11,2%

Notas:

1) Liquidez corriente: Activos Corrientes sobre los Pasivos Corrientes

2) Razón ácida: Activos Corrientes netos de Inventarios y Activos Biológicos, sobre los Pasivos Corrientes

3) Capital de trabajo: Diferencia entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes

4) Razón de endeudamiento neto: Diferencia entre el Total de Pasivos y el Efectivo disponible, sobre el Total del Patrimonio

7) Rentabilidad del patrimonio: Ganancia (pérdida) del controlador sobre el Total del Patrimonio.

8) Rentabilidad del activo: Margen bruto antes de Fair Value sobre el Total de Activos.

El ratio de liquidez corriente aumentó un 18%, por la menor caída del activo corriente (-5%) en comparación con la del pasivo corriente (-20%), variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo aumento un 4% y alcanzó los US$ 199 millones.

La razón ácida disminuyó 21% en relación con el cierre 2024 debido a la disminución de los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos (-US$ 44,7 millones), y una menor disminución de los pasivos corrientes (-US$ 24,4 millones). Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto disminuyó a 0,97 desde los 1,01 en diciembre 2024, esto debido al menor aumento en los pasivos netos de efectivo (+US$ 1,6 millones) versus el aumento del Patrimonio (+US$ 9,6 millones). La proporción de pasivos de largo plazo aumentó de 0,52 a 0,56. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 4,8% a junio 2025 y la del activo 7,1%, debido principalmente a los márgenes y resultados del ejercicio.

Indicadores Acumulados

	30/06/2025	30/06/2024
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	8	7
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	3.005	3.079
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Atlántico	8,9	8,4
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	94%	93%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	0	1
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE)/ Centro	0	1.139
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	NA	7,21
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	NA	97%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US$)	21,2	8,8
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico*	0,91	0,50
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho*	0,07	(1,00)

Notas:

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

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

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

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

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

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

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

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 30 de junio 2025 (miles de US$):

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/06/2025	Al 30/06/2024	Al 30/06/2025	Al 30/06/2024
Salmónidos	16.223	19.450	(17.065)	(9.340)

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

a. "Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos" donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de junio de 2025 ascendió a US$ 16,2 millones positivos frente a una utilidad de US$ 19,5 millones a la misma fecha del año anterior.

b. "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 30 de junio de 2025 fue un efecto negativo de US$ 17,1 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US$ 9,3 millones a la misma fecha del año anterior.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de junio de 2025 es de US$ 0,8 millones negativos frente a los US$ 10,1 millones positivos a junio 2024.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

Para peces en engorda en Aguamar, 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:

Etapa	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.