



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de septiembre 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; procesamiento 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 y 2026 está en el rango de 62-64 mil TM WFE.

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 Latinoamérica.

Hechos destacados del 3^{er} trimestre 2025 (3T 2025)

- **Ingresos en el 3T 2025 alcanzaron US\$ 103 millones**, 43% superior al 3T 2024 por el mayor volumen vendido de salmón Atlántico (+72%) a precios levemente inferiores (-4%). **En el acumulado los ingresos fueron de US\$ 278 millones**, 2% inferior a septiembre 2024.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 3T 2025 alcanzaron 19.855 TM WFE**, 60% superiores a las del 3T 2024 (12.418 TM WFE), con un peso medio de cosecha de 5,2 Kg WFE (5,1 Kg WFE en 3T 2024). **En el acumulado a septiembre, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 43.893 TM WFE**, 29% superiores al año anterior, cerrando septiembre con un inventario de 9,8 mil TM WFE, superior en más de 3 mil TM WFE al de septiembre 2024.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 3,62/Kg (o US\$ 3,89/Kg WFE)**, 11% inferior al registrado en el 3T 2024 (US\$ 4,08/Kg pez vivo), disminución originada por el mayor peso promedio, menor costo de los alimentos, mejores condiciones sanitarias y mayores eficiencias operacionales. Con ello, **el costo exjaula acumulado este año alcanza US\$ 3,90/Kg pez vivo (US\$ 4,19 /Kg WFE)**, 14% inferior al US\$ 4,52/Kg pez vivo del 2024.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 0,91/Kg WFE en el trimestre**, inferior al objetivo de US\$ 1/Kg, y 18% inferior al de 3T 2024, por un mayor volumen procesado, una mayor proporción de centros en la X región -con menor costo logístico-, una baja importante en el costo de empaque y eficiencias operacionales implementadas. **En el acumulado a septiembre 2025, este costo alcanza a US\$ 1,03/Kg WFE**, inferior al de 2024 (US\$ 1,13/Kg WFE).
- **No hubo mortalidades extraordinarias en el trimestre**, exhibiendo tasas de sobrevivencia superiores a las registradas en la industria.
- Como consecuencia, **el Margen Bruto en el trimestre fue de US\$ 22,1 millones**, esto es, más del doble de lo alcanzado en 3T 2024. **En el acumulado a septiembre 2025, este margen alcanzó US\$ 53,0 millones**, un alza de US\$ 23,3 millones respecto a lo obtenido en 2024.
- **El EBITDA fue US\$ 21,6 millones en 3T 2025**, US\$ 12,4 millones superior al trimestre comparable de 2024 y, en el **acumulado a septiembre, alcanzó US\$ 54 millones**, casi el doble de los US\$ 28,2 millones registrados en 2024. **El EBIT alcanzó US\$ 16,2 millones en este trimestre**, más de 4 veces lo registrado en el 3T 2024 cuando fue US\$ 3,5 millones.
- De esta forma, **El EBIT/Kg¹ WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 1,04 en el 3T 2025**, lo que se compara con US\$ 0,39 en 3T 2024. En el acumulado a septiembre 2025 este indicador fue de US\$ 0,96, versus US\$ 0,47 en 2024.
- En el caso del **salmón Coho**, las ventas fueron solo 59 TM WFE, con un **EBIT/Kg¹ WFE de US\$ 1,57 en el 3T 2025**, que se compara favorablemente con un EBIT/Kg negativo de US\$ 1,28 en 3T 2024 (ventas de 1.726 TM WFE). En el acumulado a septiembre 2025 este indicador fue de US\$ 0,11, versus US\$ 1,05 negativo en 2024.
- **El Resultado Neto del 3T 2025 fue una Ganancia de US\$ 12,1 millones**, casi tres veces el resultado del 3T 2024 (US\$ 4,1 millones). Los Gastos Financieros disminuyeron 39% a US\$ 2,2 millones debido al menor nivel de deuda y a una menor tasa de interés tanto en la base SOFR como el margen. Hubo un efecto positivo de Fair Value de US\$ 2,6 millones, que se compara a los US\$ 6,2 millones también positivos del 3T 2024, baja atribuida a los

¹ El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones eventuales donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR). La variación de dichos efectos sí se muestra en el EBITDA y en el EBIT, donde en el caso del Atlántico tuvo un efecto en el 3T 2025 de US\$ 0,2 millones positivos (US\$ 0,9 millones positivos en 3T 2024) y para el Coho US\$ 0,1 millones negativos (US\$ 1,3 millones positivos en 3T 2024) debido a la venta de inventarios a mejores precios de realización a los estimados en la provisión. En el acumulado a septiembre, los efectos fueron de US\$ 0,2 millones positivos para el caso del Atlántico (US\$ 1,9 millones positivo a septiembre 2024), y US\$ 0,7 millones positivos para el caso del Coho (US\$ 5,4 millones positivos a septiembre 2024).

menores precios esperados al cierre de septiembre 2025 vs el año anterior. **En el acumulado a septiembre, la Ganancia alcanzó US\$ 22,5 millones, más del doble de lo registrado en 2024**, con un efecto positivo de US\$ 1,8 millones de Fair Value en comparación a los US\$ 16,3 millones positivos del 2024.

- En la ya terminada Asociación de Cuentas en Participación (ACP) del negocio de la trucha, y de la que tan solo quedan 10 TM WFE en inventarios al 30 de septiembre 2025, hubo una pérdida para Salmones Camanchaca de US\$ 0,5 millones en el trimestre (US\$ 1,1 millones negativos el 3T 2024) y de US\$ 1,6 millones en el acumulado a septiembre 2025 (US\$ 5,2 millones de pérdida en 2024).
- **El saldo de Caja al 30 de septiembre de 2025 fue de US\$ 10,7 millones y la Deuda Financiera Neta se redujo 25% hasta los US\$ 86 millones** con respecto a septiembre 2024 (US\$ 115 millones). Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses disminuyó a 1,14 veces, significativamente inferior al rango acordado con los bancos del crédito sindicado (menor a 4 veces).
- Con fecha 9 de septiembre, **la Compañía concretó un positivo proceso de reestructuración de la deuda a largo plazo, ampliando plazos, montos y mejorando sus márgenes de tasa de interés**. Se estableció una línea rotativa por US\$ 125 millones, que tiene un plazo de 5 años con pagos de intereses semestrales y, a su vencimiento, el pago de la totalidad del capital. El contrato otorga la posibilidad de solicitar un desembolso adicional bajo la misma estructura, de hasta US\$ 15 millones, aunque ésta no está comprometida. De acuerdo con IFRS 9, dadas las nuevas condiciones pactadas de plazo y tasa de interés respecto al financiamiento anterior, este refinanciamiento generó un ingreso financiero de US\$ 1 millón, que irá luego reversándose en la vida del crédito.
- Con las siembras ya efectuadas y bajo parámetros productivos normales, **las cosechas de salmón Atlántico para 2025 se estiman en un rango de 59 a 61 mil TM WFE, mientras las de Coho en aproximadamente 3,5 mil TM WFE**. Para el 2026 se estiman cosechas de Atlántico y Coho de 55-60 mil y 4-5 mil respectivamente.
- **Para los últimos 12 meses concluidos en septiembre 2025, se logró una mejora en los indicadores biológicos** respecto al cierre de septiembre 2024, tales como en productividad del smolt, peso de cosecha y uso de antiparasitarios en los centros operativos (-35%).

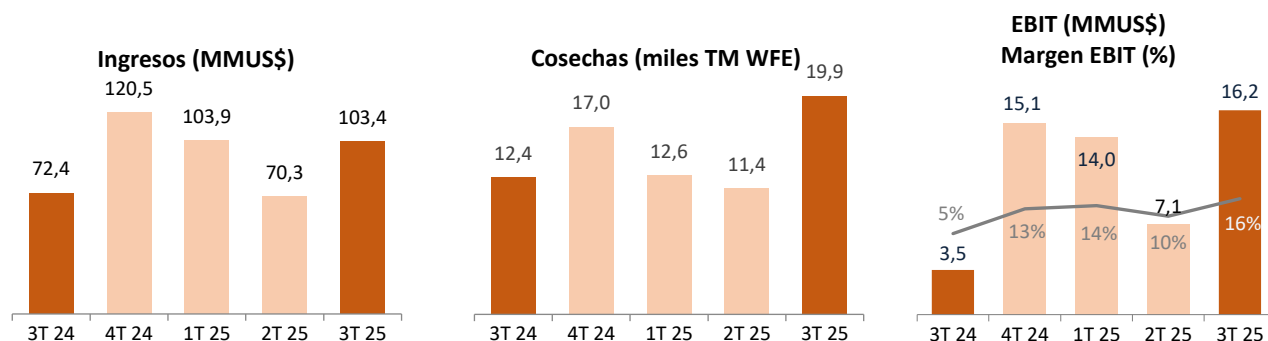
Cifras Claves

MUS\$	3T 2025	3T 2024	Δ%	9m 2025	9m 2024	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	103.379	72.369	42,8%	277.597	283.994	(2,3%)
EBITDA* antes de Fair Value	21.593	9.235	133,8%	54.034	28.212	91,5%
EBIT** antes de Fair Value	16.154	3.537	356,7%	37.320	12.319	202,9%
Margen EBIT %	15,6%	4,9%	1.074 Pb	13,4%	4,3%	911 Pb
Ajuste neto valor justo activos biológicos	2.647	6.214	(57,4%)	1.805	16.324	(88,9%)
Ganancia (pérdida) del periodo	12.093	4.072	197,0%	22.538	10.043	124,4%
Ganancia por acción (US\$)	0,1630	0,0549	197,0%	0,3038	0,1354	124,4%
Atlántico						
Cosechas (TM WFE)	19.855	12.418	59,9%	43.893	33.972	29,2%
Volumen Ventas (TM WFE)	15.285	8.892	71,9%	37.677	32.155	17,2%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	3,62	4,08	(11,4%)	3,90	4,52	(13,6%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	3,89	4,39	(11,4%)	4,19	4,86	(13,6%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	0,91	1,11	(17,7%)	1,03	1,13	(9,5%)
Precio (US\$/Kg WFE)***	6,42	6,72	(4,4%)	6,80	6,84	(0,6%)
EBIT/Kg WFE (US\$)***	1,04	0,39	165,0%	0,96	0,47	103,3%
Inventario (TM WFE)				9.764	6.605	47,8%
Coho						
Cosechas (TM WFE)	0	0	-	0	1.139	-
Volumen Ventas (TM WFE)	59	1.726	(96,6%)	2.256	9.779	(76,9%)
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)***	6,63	4,75	39,7%	5,44	4,76	14,2%
EBIT/Kg WFE (US\$)***	1,57	(1,28)	-	0,11	(1,05)	-
Inventario (TM WFE)				3	336	(99,1%)
Deuda Financiera				96.372	127.659	(24,5%)
Deuda Financiera Neta				85.702	114.868	(25,4%)
Razón patrimonio				50,5%	45,8%	470 Pb
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				1,14	3,95	(71,1%)

* 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 3er trimestre del 2025

Salmones Camanchaca cosechó 19.855 TM WFE de salmón Atlántico en el 3T 2025, 60% superior a la cosecha del 3T 2024 (12.418 TM WFE), con un peso de cosecha de 5,2 Kg WFE, levemente superior al del 3T 2024. El volumen vendido alcanzó 15.285 TM WFE, un 72% superior al mismo período de 2024. En relación con el Coho, las ventas alcanzaron solo a 59 TM WFE (se disminuyó de 3 a 1 los centros sembrados), muy inferior a las 1.726 TM WFE vendidas en el 3T 2024 de la temporada 2023-2024.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 6,42 /Kg WFE, 4% inferior al de 3T 2024 y el de Coho US\$ 6,63/Kg WFE, 40% superior al mismo periodo de 2024. Estas ventas generaron ingresos totales de US\$ 103 millones, 43% superiores a los registrados en el 3T 2024 principalmente por la mayor venta registrada de salmón Atlántico, a pesar de los menores precios de éste y el menor volumen de ventas en Coho.

El costo exjaula del pez vivo del salmón Atlántico de este trimestre fue el menor de los últimos 5 años, alcanzando US\$ 3,62/Kg pez vivo, 11% inferior a lo registrado en el 3T 2024, explicado por el mayor peso promedio, menor costo de los alimentos, mejores condiciones sanitarias y mayores eficiencias operacionales. Los costos de proceso (primario y secundario) de salmón Atlántico totalizaron US\$ 0,91/Kg WFE, 18% inferior al registrado en 3T 2024, evolución explicada principalmente por los mayores volúmenes procesados, una mayor proporción de centros en la X región que tiene menor costo logístico, una baja importante en el costo de empaque y por diversas iniciativas de ahorro implementadas.

Durante el trimestre, no hubo mortalidades extraordinarias, con tasas de sobrevivencia de peces superiores a las registradas por la industria.

El Margen Bruto registrado fue de US\$ 22,1 millones, más del doble a lo alcanzado en 3T 2024 cuando llegó a US\$ 8,9 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía alcanzaron los US\$ 5,9 millones en 3T 2024, 11% superiores al 3T 2024, principalmente por el mayor volumen vendido durante el trimestre y mayores costos asociados al mayor inventario de congelado. Como porcentaje de los ingresos, los GAV disminuyeron de 7,4% a 5,8% en 3T 2025.

El EBIT antes de Fair Value (FV) del 3T 2025 fue US\$ 16,2 millones, en comparación con los US\$ 3,5 millones del 3T 2024.

El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 1,04/Kg WFE en el 3T 2025, lo que se compara con US\$ 0,39/Kg WFE del 3T 2024. Por su parte, en Coho fue US\$ 1,57 positivos versus US\$ 1,28 negativos en 3T 2024. El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas, excluye las variaciones de provisiones de valor de realización hechas sobre inventarios. Dichas provisiones alcanzaron al cierre de septiembre US\$ 0,2 millones para el caso del Atlántico (US\$ 0,9 millones en 2024) y no hubo para el Coho (US\$ 0,7 millones en 2024).

El ajuste neto de Fair Value para el 3T 2025 fue de US\$ 2,6 millones positivos, comparado con US\$ 6,2 millones del 3T 2024, diferencia explicada principalmente por menores precios esperados al cierre de septiembre 2025 respecto a los de septiembre 2024.

El refinanciamiento de la deuda a largo plazo generó ingresos financieros de US\$ 1,0 millón por la aplicación de la norma IFRS 9, esto es, por la disminución del valor presente de los flujos futuros de la nueva deuda respecto a la anterior y que ya estaba próxima a vencer. Esto es un efecto positivo contable que se irá amortizando en los años de vigencia del crédito.

Los gastos financieros cayeron un 39% en relación con el 3T 2024 hasta los US\$ 2,2 millones en el trimestre, asociado a un menor nivel de deuda, una disminución de tasa de interés y del margen aplicado por la mejora del indicador de deuda neta sobre EBITDA.

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas registró US\$ 0,8 millones negativos (US\$ 1,2 millones negativos en 3T 2024), explicado principalmente por el negocio de Trucha, el que generó una pérdida de US\$ 0,5 millones en el trimestre (menor que los US\$ 1,1 millones de pérdida en 3T 2024).

En consecuencia, la Compañía registró en 3T 2025 una Ganancia después de impuestos de US\$ 12,1 millones, lo que se compara con la de US\$ 4,1 millones del 3T 2024.

Flujo de efectivo 3er trimestre 2025

En el 3T 2025 se generó un Flujo de Caja Neto de US\$ 2,6 millones positivo comparado con los US\$ 1,8 millones negativos del 3T 2024, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo de US\$ 4,9 millones, frente a los US\$ 10,6 millones en 3T 2024, disminución explicada por mayores pagos a proveedores debido a la mayor actividad en el trimestre, y por el pago anticipado de los intereses devengados hasta la firma del refinanciamiento de deuda mencionado. Lo anterior compensado por la cobranza de mayores ventas del periodo.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que utilizó US\$ 2,0 millones en el 3T 2025, comparado con los US\$ 4,6 millones utilizados en 3T 2024, en mantención del activo fijo existente y preparación de nuevos centros de cultivo.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento nulo, sin actividades de financiamiento, y que se compara con los US\$ 8,0 millones negativos en 3T 2024 por el pago de deuda voluntario en julio de ese año.

Al 30 de septiembre de 2025, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de Efectivo o Caja de US\$ 10,7 millones, a cuya liquidez se le sumaban líneas de crédito no utilizadas y disponibles a esa fecha por US\$ 49,7 millones, esto es, un total aproximado de US\$ 60 millones de liquidez disponible, comparado con US\$ 43 millones al cierre de septiembre 2024.

Resultados acumulados al 30/09/2025

Durante los primeros nueve meses de 2025, Salmones Camanchaca cosechó 43.893 TM WFE de salmón Atlántico, 29% superior a la cosecha del mismo periodo de 2024 (33.972 TM WFE). No hubo cosechas de Coho en estos primeros nueve meses de 2025, comparado con las 1.139 TM WFE a septiembre 2024. De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 43.893 TM WFE, 25% más que las 35.111 TM WFE del mismo periodo de 2024.

Los ingresos a septiembre 2025 alcanzaron los US\$ 278 millones, 2% inferior al año anterior (US\$ 284 millones). El mayor volumen vendido de salmón Atlántico este año (37.677 TM WFE vs 32.155 TM WFE en 9m 2024) y el mayor precio del salmón Coho (+14%), compensaron el menor volumen vendido de salmón Coho (2.256 TM WFE vs 9.779 TM WFE de 9m 2024) y el menor precio del salmón Atlántico (-1%).

Los costos de los productos vendidos disminuyeron con respecto a septiembre 2024, principalmente por la disminución en los costos de cosecha, explicado por un mayor peso de cosecha, mejores condiciones sanitarias, mayores eficiencias productivas y una baja en el costo de alimentos. Con ello, el costo exjaula del pez vivo del salmón Atlántico acumulado a septiembre 2025 fue US\$ 3,90/Kg pez vivo, 14% inferior a lo registrado a septiembre 2024.

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

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha, fue de US\$ 1,03/Kg WFE, levemente superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, e inferior al de 2024 (US\$ 1,13 /Kg WFE), explicado principalmente por un mayor volumen procesado, menores costos de empaque y diversas iniciativas de ahorro.

Como consecuencia, el Margen Bruto a septiembre 2025 fue de US\$ 53 millones, un aumento de US\$ 23,3 millones respecto a lo obtenido en 2024 cuando llegó a US\$29,7 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía pasaron de US\$ 17,4 millones en los primeros nueve meses de 2024 a US\$ 15,7 millones en 2025, principalmente por menores costos de distribución asociados a menores ventas de productos frescos. Como porcentaje de los ingresos, los GAV pasaron de 6,1% a 5,7% en el periodo.

El EBIT antes de ajustes de FV, fue de US\$ 37,3 millones a septiembre 2025, US\$ 25 millones superior al mismo periodo de 2024, cuando fue de US\$ 12,3 millones.

Las ventas de salmón Atlántico a septiembre 2025 generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,96, superior al US\$ 0,47 del 2024, explicado principalmente por los menores costos de venta. El Coho, por su parte, generó un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,11, superior a los US\$ 1,05 negativos del 2024 por una recuperación del precio de venta (US\$ 5,44 vs US\$ 4,76 en 9m 2024).

El resultado del ajuste neto de Fair Value a septiembre 2025 fue US\$ 1,8 millones positivos, en comparación a los US\$ 16,3 millones positivos de 2024, principalmente por los menores precios esperados al cierre de septiembre 2025 vs septiembre 2024.

Como ya se mencionó, el refinanciamiento de la deuda a largo plazo generó ingresos financieros de US\$ 1 millón por la aplicación de la norma IFRS 9. Por su parte, los gastos financieros cayeron un 29% en relación con septiembre

2024 hasta los US\$ 7,6 millones, asociado al menor nivel de deuda, las disminuciones de tasa de interés y del margen, este último, explicado por reducción del indicador de deuda neta sobre EBITDA.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un resultado de US\$ 2,2 millones negativo en comparación con US\$ 5,4 millones negativos del 2024, principalmente explicado por los resultados de la cuenta en participación en la Trucha, de la cual a septiembre solo queda por liquidar un inventario de 10 TM WFE.

Con todo lo anterior, la Ganancia Neta después de impuestos a septiembre 2025 alcanzó los US\$ 22,5 millones, más del doble a lo registrado en 2024 cuando alcanzó los US\$ 10,0 millones.

Flujo de Efectivo al 30/09/2025

Durante los primeros 9 meses de 2025 se generó un Flujo de Caja negativo de US\$ 27,3 millones, que se compara con US\$ 11,5 millones negativos en 2024, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación positivo (generación) de US\$ 17,9 millones, frente a uno de US\$ 28,5 millones de 2024, reducción explicada por los mayores pagos a proveedores por la mayor actividad productiva, la menor venta de Coho, y parcialmente compensado por el cobro de una indemnización de seguros por un siniestro en 2020.
- Un Flujo Caja-Inversiones negativo (uso) de US\$ 11,8 millones, menor a los US\$ 16,8 millones utilizados en inversiones en 2024. Las inversiones orientadas a mantención de activos y a la preparación de centros de Atlántico en la XI región dentro del plan de producción de la Compañía.
- Un Flujo Caja-Financiamiento negativo (uso) de US\$ 33,9 millones, por el prepago voluntario de deuda financiera con bancos a comienzos del año por US\$ 31 millones, y por el pago de dividendos del 2T de US\$ 2,9 millones, que se compara con un flujo de US\$ 23,0 millones negativo del 2024 por el prepago voluntario de deuda en ese período.

Balance

Durante los primeros nueve meses de 2025, los Activos Totales de la Compañía se mantuvieron respecto al cierre 2024, en US\$ 452 millones.

Hubo un aumento en Activos Corrientes de US\$ 9 millones, alcanzando los US\$ 319 millones, principalmente por un aumento en inventarios de Atlántico por US\$ 21,7 millones (9.764 TM WFE vs 3.575 TM WFE en diciembre 2024), y un aumento en los Activos Biológicos por US\$ 17,1 millones (propio del aumento en la biomasa de Coho antes de la cosecha y de una mayor biomasa de Atlántico), compensado por una reducción en el saldo de caja de US\$ 27,3 millones por reducciones voluntarias de pasivos financieros. Los Activos no Corrientes disminuyeron 6,4%, alcanzando los US\$ 133 millones, principalmente por una disminución neta de depreciación e inversiones de US\$ 6,6 millones en propiedades, plantas y equipos sumado a una baja de US\$ 2,6 millones en derechos por cobrar relacionados con el uso de crédito tributario por el pago de impuestos.

Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la Compañía disminuyeron un 9% o US\$ 21,8 millones respecto del cierre de 2024, y alcanzaron US\$ 224 millones a septiembre 2025.

Los Pasivos Corrientes disminuyeron en US\$ 16 millones, llegando a US\$ 103 millones asociado principalmente al prepago voluntario de deuda compensado por mayores cuentas por pagar relacionadas a la actividad. Los Pasivos no Corrientes disminuyeron un 5% respecto al cierre de año 2024, alcanzando los US\$ 121 millones por la disminución de US\$ 8,9 millones en pasivos financieros no corrientes asociado al prepago voluntario de deuda.

Consecuentemente, al cierre de septiembre la Deuda Financiera Neta disminuyó un 6% o US\$ 5,7 millones respecto a diciembre 2024, alcanzando un saldo de US\$ 85,7 millones.

El Patrimonio de la Compañía aumentó US\$ 21,6 millones a septiembre de 2025, hasta alcanzar US\$ 228 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%.

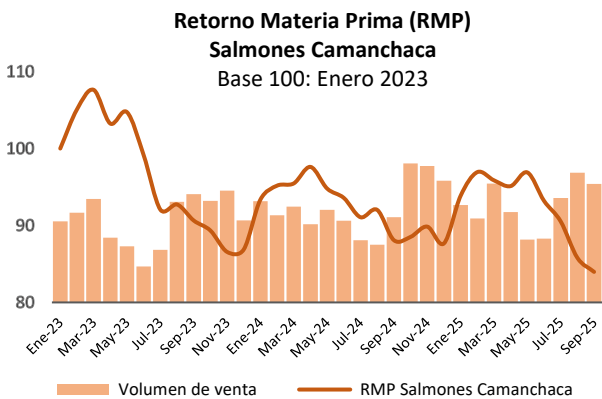
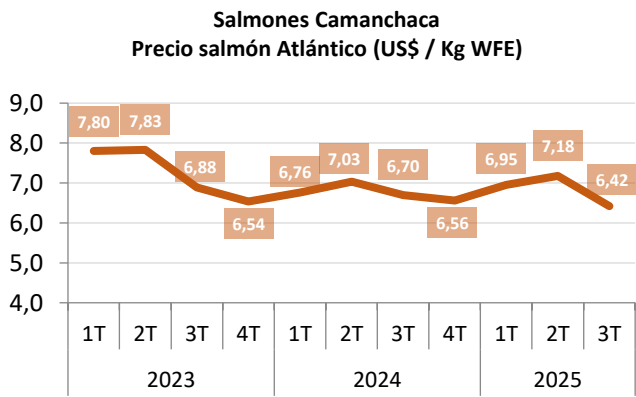
Desempeño Operativo

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 varias herramientas para mejorar la salud y bienestar de los peces, determinando en buena parte los costos de cultivo (exjaula).
- 3. **El costo de los alimentos**, que explican aproximadamente el 45% del costo unitario del pez vivo a cosecha.

I. Precios del Producto

El precio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 3T 2025 fue US\$ 6,42 por Kg WFE, 30 centavos de dólar menor al del 3T 2024. La Compañía está permanentemente atenta para reaccionar a cambios de mercado buscando formatos y destinos que capturen un mejor retorno para la materia prima junto a la capacidad de producción de valor agregado que permitan acuerdos comerciales que atenúen la volatilidad de precios.



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

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

Salmón Atlántico		3T 2025	3T 2024	Δ	Δ %	9m 2025	9m 2024	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	19.855	12.418	7.437	59,9%	43.893	33.972	9.921	29,2%
Ventas	TM WFE	15.285	8.892	6.394	71,9%	37.677	32.155	5.522	17,2%
Ventas	MUS\$	98.174	59.738	38.436	64,3%	256.032	219.783	36.249	16,5%
Precio Promedio de venta	US\$/Kg WFE	6,42	6,72	-0,30	(4,4%)	6,80	6,84	-0,04	(0,6%)

Salmón Coho		3T 2025	3T 2024	Δ	Δ %	9m 2025	9m 2024	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	0	0	0	-	0	1.139	(1.139)	-
Ventas	TM WFE	59	1.726	(1.667)	(96,6%)	2.256	9.779	(7.522)	(76,9%)
Ventas	MUS\$	390	8.196	(7.806)	(95,2%)	12.274	46.568	(34.294)	(73,6%)
Precio Promedio de venta	US\$/Kg WFE	6,63	4,75	1,88	39,7%	5,44	4,76	0,68	14,2%

Salmones Camanchaca cosechó 19.855 TM WFE de salmón Atlántico en 3T 2025, con un peso medio de cosecha de 5,2 Kg WFE (5,1 Kg WFE en 3T 2024), volumen 60% superior al 3T 2024, totalizando a septiembre 2025, 43.893 TM WFE, 29% superior a las del mismo periodo de 2024. No hubo cosechas de Coho en el 2025.

En el 3T 2025, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 15.344 TM WFE, 45% superior a las del 3T 2024, generando ingresos totales de US\$ 103 millones (43% superior a 3T 2024). En el acumulado a septiembre, dichas ventas fueron de 39.933 TM WFE, 5% inferiores a las de 9m 2024, generando ingresos totales de US\$ 278 millones (2% inferior al mismo periodo de 2024).

Ingresos

Ingresos por segmento de mercado a septiembre 2025

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	92.960	32.782	33.876	86.647	7.743	2.158	256.167
Coho	1.685	3.712	1.514	5.046	208	183	12.348
Otros	0	0	0	0	9.081	0	9.081
TOTAL	94.646	36.494	35.389	91.694	17.032	2.342	277.597
<i>Distribución %</i>	<i>34,1%</i>	<i>13,1%</i>	<i>12,7%</i>	<i>33,0%</i>	<i>6,1%</i>	<i>0,8%</i>	<i>100,0%</i>

Ingresos por segmento de mercado a septiembre 2024

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	101.126	17.450	26.530	58.676	12.582	3.418	219.784
Coho	9.983	6.652	20.705	12.517	474	748	51.078
Otros	0	0	0	0	13.132	0	13.132
TOTAL	111.109	24.102	47.236	71.193	26.188	4.167	283.994
<i>Distribución %</i>	<i>39,1%</i>	<i>8,5%</i>	<i>16,6%</i>	<i>25,1%</i>	<i>9,2%</i>	<i>1,5%</i>	<i>100,0%</i>

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

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 69% del total de ventas de Atlántico a septiembre 2025, fracción inferior al 79% de 2024 debido a la venta de una mayor fracción de salmón entero fresco a Brasil. En Coho, esta proporción pasó de 66% a 91% en 2025, alza atribuible a la mayor producción de entero del año anterior.

El mercado norteamericano disminuyó su participación este año a 34% versus 39% en 2024, pues está impactado por el 10% de arancel impuesto por EE.UU. a los productos importados desde Chile. Asia y Chile disminuyeron su participación pasando de 17% a 13% y de 9% a 6%, respectivamente. Como contrapartida, el mercado de LATAM (ex Chile) y Europa & Eurasia tuvieron un aumento, y pasaron de 25% a 33% y de 9% a 13%, respectivamente.

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\$ 9,1 millones a septiembre 2025, inferior a los US\$ 13,1 millones en 2024.

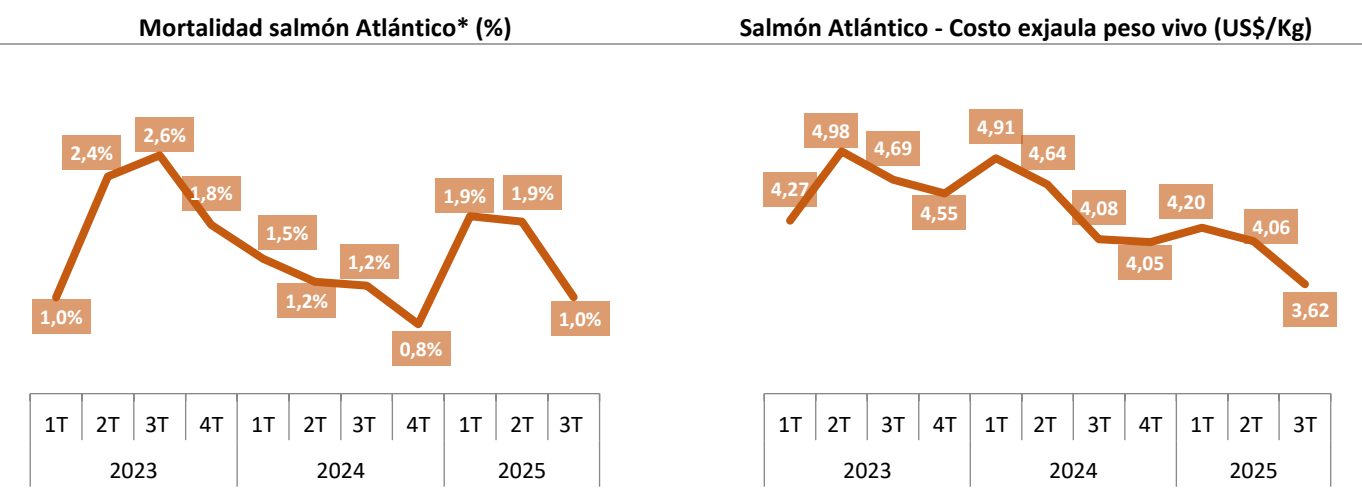
Otros negocios – ACP Trucha

A septiembre 2025, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar arrendadas a Caleta Bay para el cultivo de Trucha, pero donde la Compañía ya no participa. Este año la ACP vendió inventarios por 523 TM WFE en comparación con 1.444 TM WFE del 3T 2024, y de ahí los efectos sobre las otras ganancias/pérdidas que afectaron a la Compañía este año con una pérdida de US\$ 1,6 millones en los 9m 2025, menor a la pérdida de US\$ 5,2 millones de 9m 2024. Este resultado se ha acumulado en los últimos años en una cuenta por pagar a la ACP que, a septiembre, alcanza a US\$ 12 millones, enteramente provisionada a esta fecha y que será cancelada este año 2025 cuando se dé el término formal y definitivo de esta asociación.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad para el salmón Atlántico en el 3T 2025 fue de 1%, en comparación con el 1,2% del 3T 2024 y con el 2,6% del 3T 2023 (ciclo de zonas comparables).

El costo exjaula de Atlántico en el 3T 2025 fue de US\$ 3,89/Kg WFE (equivalente a US\$ 3,62/Kg peso vivo), 11% inferior a lo registrado en el 3T 2024 y 23% inferior al de 3T 2023 (centros similares del ciclo anterior). Este costo se explica principalmente por una mayor biomasa con mayor peso promedio, menor costo de los alimentos, mejores condiciones sanitarias y mayores eficiencias operacionales.



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

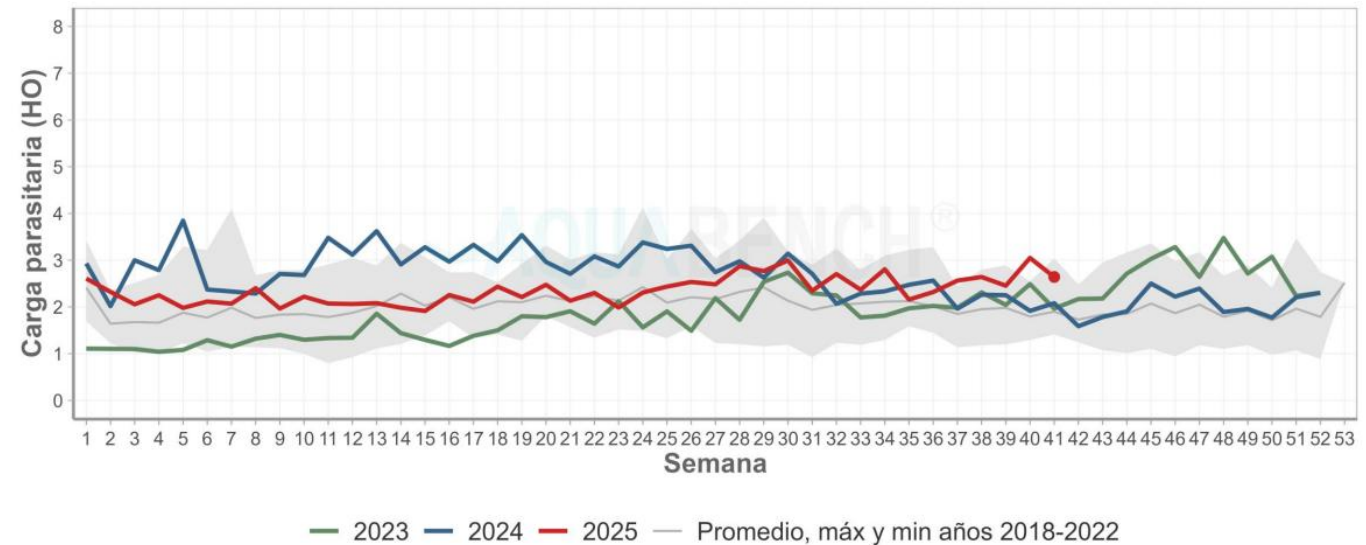
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a septiembre en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

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
LTM 2020	1,17	5,3	5,4	515,0	11,3	1,9	37.150	17/7	0,59
LTM 2021	1,16	4,0	5,0	606,1	6,7	2,9	0	16/8	0,59
LTM 2022	1,12	3,9	4,6	718,5	7,6	3,0	0	15/9	0,50
LTM 2023	1,07	4,8	5,2	358,8	4,8	1,7	0	14/10	0,48
LTM 2024	1,11	4,3	4,7	427,7	6,9	1,6	1.795	14/10	0,30
LTM 2025	1,12	4,9	5,3	470,3	4,5	2,4	0	14/10	0,26
25/24	-	+	+	-	+	-	+	=	+
25/23	-	+	+	-	+	-	=	=	+

Las condiciones biológicas y de sustentabilidad han tenido una tendencia positiva en los últimos años. Este 3T 2025 LTM muestra mejoras en productividad, peso promedio y un menor uso de antiparasitarios (-35%) respecto al 3T 2024 LTM, como también respecto al 2023 LTM. La razón FIFO ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y 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, ambos centros están en cosecha dentro de lo planificado con una condición estable.

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\$ 0,91/Kg WFE, 18% inferior a los US\$ 1,11/Kg WFE de 3T 2024, explicado principalmente por una mayor escala en el volumen procesado, una mayor

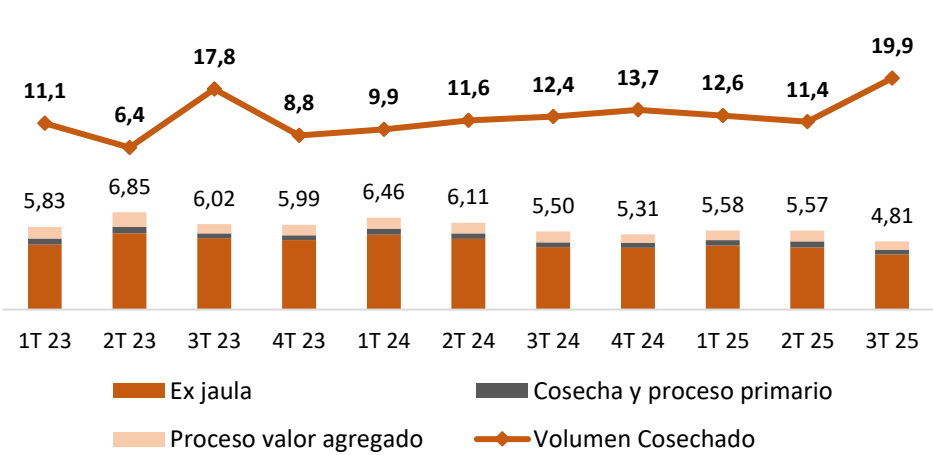
proporción de centros de la X región con menor costo logístico, una baja importante en el costo de empaque por mix de productos y eficiencias operacionales.

De esta forma, el costo total del producto terminado fue de US\$ 4,81/Kg WFE, 70 centavos inferior al 3T 2024 y 121 centavos inferior al ciclo anterior en 3T 2023.

Con estos antecedentes, durante los últimos dos años los costos totales del salmón Atlántico en barrios o zonas similares, han disminuido 20%, o 121 centavos de dólar.

Costos (US\$/Kg WFE)	3T 2023	3T 2024	3T 2025
Ex jaula (WFE)	5,04	4,39	3,89
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,32	0,35	0,34
Proceso valor agregado (WFE)	0,65	0,76	0,58
Costo de proceso (WFE)	0,98	1,11	0,91
Costo Total Producto Terminado (WFE)	6,02	5,50	4,81

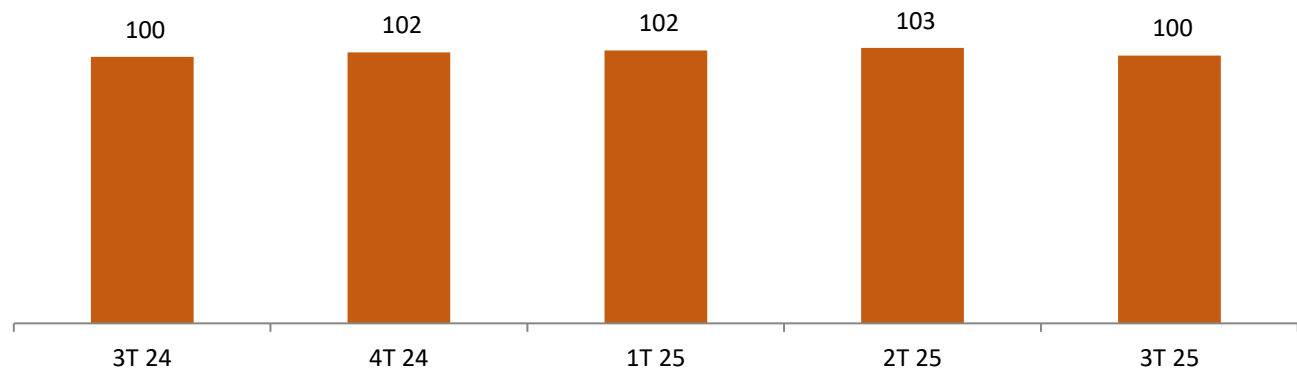
Costo total de producto terminado (US\$/Kg WFE) y volumen cosechado (miles TM WFE) salmón Atlántico por trimestre



III. Costo Alimentos

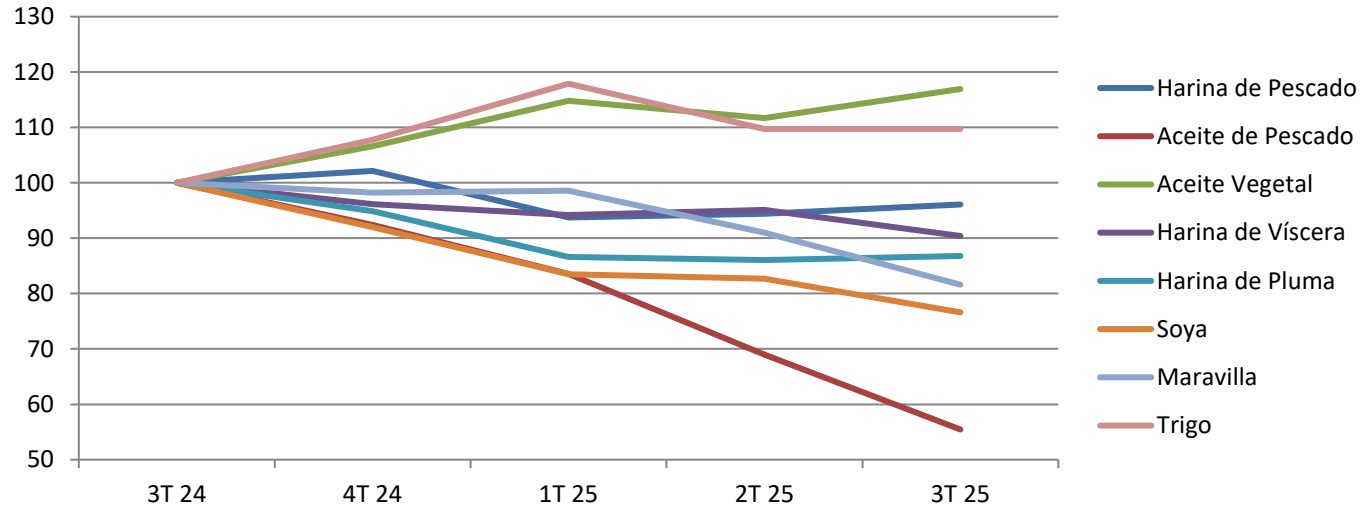
El precio del alimento para peces de más de 2,0 Kg, que representa aproximadamente el 50% del costo total de alimentos de la Compañía, se mantuvo en línea respecto de 3T 2024. Estos costos impactan los resultados de la Compañía con rezagos, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)
Base 100 3T 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: 3T 2024)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

A partir del 29 de octubre, Rusia congeló temporalmente las exportaciones de siete plantas de proceso chilenas por observaciones sanitarias, entre ellas la de Salmones Camanchaca. El organismo ruso informó que estas suspensiones son preventivas y reversibles. Los efectos en el corto plazo de esta medida se estiman limitados, dado que gran parte de las ventas programadas a ese mercado ya fueron realizadas. Tal como ocurrió en el pasado, la Compañía estima que los flujos previstos para ese mercado podrán ser desviados a otros mercados, por lo que no se anticipan impactos materiales.

Salmones Camanchaca no registra ni tiene información sobre otros eventos posteriores al 30 de septiembre 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 9% respecto a 2024, crecimiento más pronunciado de lo previsto inicialmente para este año. En efecto, la oferta creció 14% en el 1S 2025 por un fuerte impulso noruego que tuvo buenas condiciones productivas-biológicas, y un 6% previsto para el segundo semestre, cuando se modera Noruega. Para Chile, esta institución prevé un aumento de 9% en la cosecha del año, y también con un crecimiento menor en el 2S 2025. Para el 2026 las proyecciones son un leve o nulo crecimiento global, con 4% para Chile.

En base al plan de siembras y cosechas actuales, Salmones Camanchaca estima cosechas para 2025 entre 59 y 61 mil TM WFE de salmón Atlántico y aproximadamente 3,5 mil TM WFE de Coho. Para 2026, se estima una cosecha de Atlántico y Coho levemente inferior que 2025.

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 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 55-70.000 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.

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

h. Riesgo de Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica

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

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

i. Riesgo de Liquidez

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

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

j. Riesgo de tasa de interés

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

k. Riesgo de Tipo de Cambio

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

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

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

l. Riesgo de Crédito

1. Riesgo de inversiones de excedentes de tesorería

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

2. Riesgo de operaciones de venta

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

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

m. Riesgo de continuidad operativa

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

n. Riesgo de Productos de Consumo Humano

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

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

Estados Financieros

Estado de Resultados

Consolidado (MUS\$)	3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	103.379	72.369	277.597	283.994
Costo de venta	(81.279)	(63.464)	(224.562)	(254.252)
Margen bruto	22.100	8.905	53.035	29.742
Gastos de administración	(2.879)	(2.838)	(8.141)	(7.941)
Costos de distribución	(3.067)	(2.530)	(7.574)	(9.482)
Gastos de administración y ventas	(5.946)	(5.368)	(15.715)	(17.423)
EBIT* antes de Fair Value	16.154	3.537	37.320	12.319
Depreciación	5.439	5.698	16.714	15.893
EBITDA** antes de Fair Value	21.593	9.235	54.034	28.212
Ajuste neto valor justo activos biológicos	2.647	6.214	1.805	16.324
EBIT con ajuste Fair Value	18.801	9.751	39.125	28.643
EBITDA con ajuste Fair Value	24.240	15.449	55.839	44.536
Costos financieros	(2.195)	(3.595)	(7.625)	(10.771)
Participación de asociadas	14	176	387	428
Diferencia de cambio	(213)	142	(26)	138
Otras ganancias (pérdidas)	(829)	(1.223)	(2.150)	(5.377)
Ingresos financieros	983	1	1.014	9
Total gastos no operativos	(2.240)	(4.499)	(8.400)	(15.573)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	16.561	5.252	30.725	13.070
(Gasto) ingreso por impuesto	(4.468)	(1.180)	(8.187)	(3.027)
Ganancia (pérdida) del período controladores	12.093	4.072	22.538	10.043

* 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\$	30-09-2025	31-12-2024	30-09-2024
Efectivo y equivalentes al efectivo	10.670	37.962	12.791
Otros activos financieros, corrientes	50	49	928
Otros activos no financieros, corrientes	6.454	8.512	15.872
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	15.128	21.160	11.448
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	49.740	47.322	43.942
Inventarios	65.778	44.030	54.251
Activos biológicos, corrientes	162.263	145.126	163.516
Activos por impuestos corrientes	8.966	5.937	904
Total activos corrientes	319.049	310.098	303.652
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	4.907	7.214	7.023
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.042	3.530	3.593
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.981	6.981	6.972
Propiedades, plantas y equipos	116.833	123.467	125.263
Impuestos diferidos a largo plazo	569	1.010	929
Total activos no corrientes	133.471	142.341	143.919
Total activos	452.520	452.439	447.571
Otros pasivos financieros, corrientes	381	24.472	19.602
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	500	441	473
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	92.442	80.907	84.354
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	2.535	5.821	4.161
Otras provisiones, corrientes	3.979	3.319	2.902
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	2.989	3.736	2.087
Total pasivos corrientes	103.024	119.043	113.579
Otros pasivos financieros, no corrientes	95.991	104.895	108.057
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	939	1.238	1.481
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	809	0	42
Pasivos por impuestos diferidos	22.612	19.711	18.317
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	852	841	1.181
Total pasivos no corrientes	121.203	126.685	129.078
Total pasivos	224.227	245.728	242.657
Capital emitido	139.814	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	64.335	42.942	40.786
Otras reservas	21.858	21.669	22.028
Total patrimonio neto	228.293	206.711	204.914
Total patrimonio neto y pasivos	452.520	452.439	447.571

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	97.180	81.960	293.656	294.006
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(81.401)	(62.618)	(245.061)	(235.221)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(8.676)	(8.301)	(25.395)	(24.220)
Dividendos recibidos	0	0	0	513
Intereses pagados	(2.217)	(410)	(7.234)	(6.537)
Intereses recibidos	0	0	31	9
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	0	0	(2)
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	0	1.948	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	4.886	10.631	17.945	28.548
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	0	0	0	5
Compras de propiedades, plantas y equipos	(2.047)	(4.643)	(11.754)	(16.778)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(2.047)	(4.643)	(11.754)	(16.773)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Pagos de préstamos	0	(8.000)	(31.000)	(23.000)
Dividendos pagados	1	0	(2.864)	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	1	(8.000)	(33.864)	(23.000)
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(247)	253	381	(253)
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	2.593	(1.759)	(27.292)	(11.478)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	8.077	14.550	37.962	24.269
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	10.670	12.791	10.670	12.791

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 provisionados mínimo legal								
Dividendos pagados según JGOA								
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							10.043	10.043
Otros resultados integral			-130	137		7		7
Saldo final al 30 de septiembre de 2024	139.814	2.286	-1.655	168	23.515	22.028	40.786	204.914
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							-2.864	-2.864
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							22.538	22.538
Otros resultados integral			126	63		189		189
Saldo final al 30 de septiembre de 2025	139.814	2.286	-1.845	189	23.515	21.859	64.334	228.293

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 septiembre de 2025 y al 31 de diciembre de 2024.

	30-09-2025	31-12-2024
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	3,10	2,60
2) Razón ácida	0,88	1,02
3) Capital de trabajo US\$ millones	216,0	191,1
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	0,93	1,01
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,46	0,48
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,54	0,52
Indicadores de rentabilidad		
	(9 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	9,9%	6,7%
8) Rentabilidad del activo	11,7%	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 19%, por un aumento del activo corriente (+3%) y una disminución del pasivo corriente (-13%), variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo aumento un 13% y alcanzó los US\$ 216 millones.

La razón ácida disminuyó 13% en relación con el cierre 2024 debido a la disminución de los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos (-US\$ 29,9 millones), y una menor disminución de los pasivos corrientes (-US\$ 16,0 millones). Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto disminuyó a 0,93 desde los 1,01 en diciembre 2024, esto debido al menor aumento en los pasivos netos de efectivo (+US\$ 5,5 millones) versus el aumento del Patrimonio (+US\$ 21,6 millones). La proporción de pasivos de largo plazo aumentó de 0,52 a 0,54. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 9,9% a septiembre 2025 y la del activo 11,7%, debido principalmente a los márgenes y resultados del ejercicio.

Indicadores Acumulados

	30/09/2025	30/09/2024
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	9	9
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	3.990	3.775
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Atlántico	8,9	8,5
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	93%	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\$)	37,3	12,3
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico*	0,96	0,47
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho*	0,11	(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 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 septiembre 2025 (miles de US\$):

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/09/2025	Al 30/09/2024	Al 30/09/2025	Al 30/09/2024
Salmónidos	29.412	36.714	(27.607)	(20.390)

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de septiembre de 2025 ascendió a US\$ 29,4 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 36,7 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 30 de septiembre de 2025 fue un efecto negativo de US\$ 27,6 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 20,4 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 septiembre de 2025 es de US\$ 1,8 millones positivos frente a los US\$ 16,3 millones positivos a septiembre 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:

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.