



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 31 de marzo 2026

Acerca de Salmones Camanchaca

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

La cosecha estimada de salmón Atlántico y Coho de la Compañía para el año 2026, bajo condiciones normales, se estiman en un rango de 62 y 65 mil TM WFE.

Salmones Camanchaca cuenta en promedio con 1.800 empleados, 64% de los cuales están en su planta de valor agregado. El principal destino de ventas de salmón Atlántico es América del Norte.

Hechos destacados del 1^{er} trimestre 2026 (1T 2026)

- **Ingresos en el 1T 2026 alcanzaron US\$ 106 millones**, 2% superior al 1T 2025 principalmente por el mayor volumen vendido en ambas especies (+12% Atlántico y +4% Coho), compensado por un menor precio de Atlántico (-8%).
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 1T 2026 fueron 13,0 mil TM WFE**, 3% superior a las del 1T 2025 (12,6 mil TM WFE), con un menor peso medio de cosecha de 4,6 Kg WFE versus los 5,1 Kg WFE en 1T 2025 como consecuencia del adelantamiento de cosechas por un brote de SRS en dos centros de cultivo. No hubo cosechas de salmón Coho en 1T 2026 ni en el 1T2025.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 3,96/Kg (o US\$ 4,26/Kg WFE)**, 6% inferior al registrado en el 1T 2025 (US\$ 4,20/Kg pez vivo), explicado principalmente por una baja en el costo del alimento y de smolts como por eficiencias operacionales, a pesar del menor peso de cosecha. Los eventos de SRS dejaron **mortalidades extraordinarias de US\$ 2,8 millones** en el 1T 2026 vs US\$ 0,5 millones en 1T 2025, que no forman parte del costo del producto cosechado.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 1,22/Kg WFE en el trimestre**, superior al objetivo de US\$ 1/Kg, y 15% superior al de 1T 2025, explicado por el menor peso de cosecha, efecto de apreciación del tipo de cambio, mayor proporción de productos de valor agregado y un menor volumen procesado a terceros en nuestra planta de proceso primario.
- Como consecuencia del menor precio, mayor costo proceso y mortalidad extraordinaria, el **Margen Bruto en el trimestre fue de US\$ 10,2 millones**, esto es, 46% inferior a lo alcanzado en 1T 2025. Con ello, el **EBITDA fue US\$ 9,3 millones en 1T 2026**, 53% inferior al 1T 2025. El EBIT alcanzó US\$ 4,3 millones en el trimestre vs US\$ 14,0 millones en el 1T 2025.
- De esta forma, **El EBIT/Kg¹ WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 0,35 en el 1T 2026**, lo que se compara con US\$ 1,02 en 1T 2025. En el caso del **salmón Coho, el EBIT/Kg¹ WFE fue de US\$ 0,29 negativos en el 1T 2026** vs US\$ 0,07 positivos en 1T 2025, explicado por desempeño del cultivo que afectó los costos.
- **El Resultado Neto del 1T 2026 fue una pérdida de US\$ 3,8 millones**, en comparación a la ganancia de US\$ 4,0 millones del 1T 2025. Los Gastos Financieros disminuyeron 33% a US\$ 2,0 millones debido principalmente a una menor tasa de interés, tanto en su base SOFR como en el margen. Hubo un efecto negativo de Fair Value de US\$ 7,5 millones, que se compara a los US\$ 4,9 millones también negativos del 1T 2025, atribuido a menores márgenes proyectados con una menor escala por menor peso de cosecha debido a las situaciones sanitarias mencionadas.
- **El saldo de Caja al 31 de marzo de 2026 fue de US\$ 6,2 millones. La Deuda Financiera Neta alcanzó US\$ 103 millones**, en comparación a los US\$ 93 millones a diciembre 2025. Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses llegó a 1,79 veces, superior a la razón de 1,35 veces del año anterior, pero dentro del rango acordado con los bancos del crédito sindicado (menor a 4 veces).
- Con las siembras ya efectuadas y bajo parámetros productivos normales, **las cosechas de salmón Atlántico para 2026 se estiman en un rango de 58 a 60 mil TM WFE, mientras las de Coho entre 4 y 5 mil TM WFE.**

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 1T 2026 de US\$ 0,2 millones positivos (nulo en 1T 2025) y para el Coho US\$ 0,4 millones positivos (US\$ 0,6 millones positivos en 1T 2025).

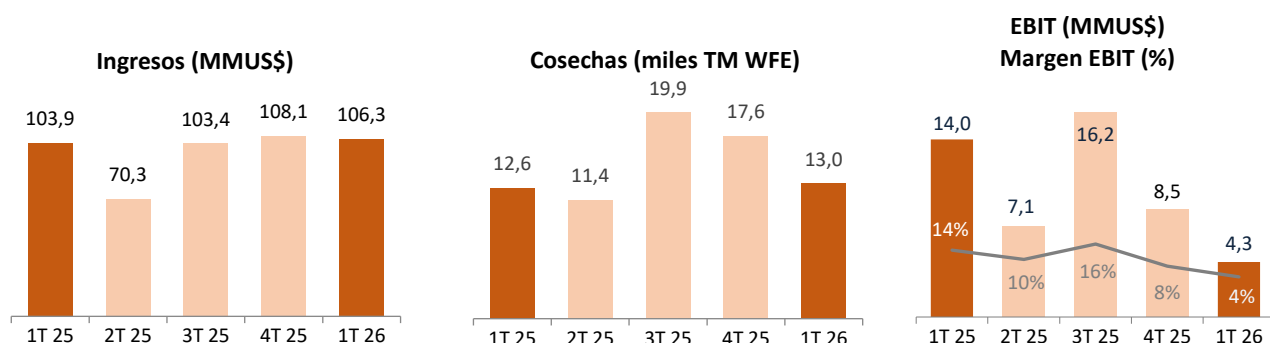
Cifras Claves

MUS\$	3m 2026	3m 2025	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	106.328	103.895	2,3%
EBITDA* antes de Fair Value	9.317	19.707	(52,7%)
EBIT** antes de Fair Value	4.347	14.023	(69,0%)
Margen EBIT %	4,1%	13,5%	(941 Pb)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(7.535)	(4.895)	53,9%
Ganancia (pérdida) del periodo	(3.806)	4.021	-
Ganancia por acción (US\$)	(0,0513)	0,0542	-
Atlántico			
Cosechas (TM WFE)	13.035	12.612	3,4%
Volumen Ventas (TM WFE)	14.611	12.999	12,4%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	3,96	4,20	(5,7%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	4,26	4,51	(5,7%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,22	1,06	15,2%
Precio (US\$/Kg WFE)***	6,39	6,95	(8,1%)
EBIT/Kg WFE (US\$)***	0,35	1,02	(65,9%)
Inventario (TM WFE)	5.909	3.250	81,8%
Coho			
Cosechas (TM WFE)	0	0	-
Volumen Ventas (TM WFE)	2.133	2.044	4,3%
Precio (US\$/Kg WFE)***	5,35	5,32	0,5%
EBIT/Kg WFE (US\$)***	(0,29)	0,07	-
Inventario (TM WFE)	613	215	185,1%
Deuda Financiera	108.712	100.546	8,1%
Deuda Financiera Neta	102.505	86.940	17,9%
Razón patrimonio	49,8%	50,2%	(38 Pb)
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM	1,79	1,35	32,9%

* 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 1er trimestre del 2026

Salmones Camanchaca cosechó 13.035 TM WFE de salmón Atlántico en el 1T 2026, 3% superior a la cosecha del 1T 2025 (12.612 TM WFE), con un peso de cosecha de 4,6 Kg WFE, inferior al del 1T 2025 (5,1 Kg WFE) debido al adelantamiento de cosechas de peces de dos centros con menor peso, afectados por SRS y un menor peso promedio de cosecha de los centros cosechados. El volumen vendido alcanzó 14.611 TM WFE, 12% superior al mismo período de 2025, dejando en inventario 5.909 TM WFE al 31 de marzo 2026, que es 82% superior al de marzo 2025 (3.250 TM WFE) pero 19% menor al cierre de diciembre 2025. En relación con el Coho, no hubo cosechas en 1T 2026, y las ventas fueron 2.133 TM WFE, en comparación con las 2.044 TM WFE de 2025.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 6,39 /Kg WFE, 8% inferior al de 1T 2025 y el de Coho US\$ 5,35/Kg WFE, en línea al mismo periodo de 2025. Estas ventas generaron ingresos totales de US\$ 106 millones, 2% superior a los registrados en el 1T 2025, principalmente por el mayor volumen vendido de Atlántico y Coho, y que fue compensado por el menor precio del primero.

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

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

El Margen Bruto registrado fue de US\$ 10,2 millones, 46% inferior al alcanzado en 1T 2025 cuando llegó a US\$ 18,9 millones.

Los gastos de administración de la Compañía alcanzaron los US\$ 3,1 millones en 1T 2026 superiores a los US\$ 2,6 millones del 1T 2025, principalmente por una apreciación del peso chileno frente al dólar. Los costos de distribución aumentaron un 21% alcanzando los US\$ 2,8 millones, explicado por mayores gastos de almacenamiento de producto congelado en frigoríficos. Consecuentemente, las actividades de administración y distribución utilizaron un 5,5% de los ingresos durante el trimestre, mayor a los 4,7% en 1T 2025.

De esta forma, El EBIT antes de Fair Value (FV) del 1T 2026 fue US\$ 4,3 millones, en comparación con los US\$ 14,0 millones del 1T 2025.

El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 0,35/Kg WFE en el 1T 2026, menor a US\$ 1,02/Kg WFE del 1T 2025. Por su parte, en Coho fue US\$ 0,29 negativos versus US\$ 0,07 positivos en 1T 2025, deterioro explicado por mayor costo de producto. El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas, excluye las variaciones de provisiones de valor de realización hechas sobre inventarios. Estos efectos sobre inventario alcanzaron en el trimestre US\$ 0,2 millones positivos para el caso del Atlántico (nulo en 2025) y US\$ 0,4 millones positivos para el Coho (US\$ 0,6 millones positivos en 1T 2025).

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

Los gastos financieros cayeron un 33% en relación con el 1T 2025 hasta los US\$ 2,0 millones en el trimestre, asociado principalmente a una disminución de tasa de interés en su base SOFR y en el margen aplicado por el refinanciamiento de la deuda en septiembre 2025 a mejores condiciones.

Con el término de los efectos en resultados del negocio de la trucha en diciembre de 2025, la cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas fue nulo en comparación a los US\$ 0,8 millones negativos en 1T 2025.

En consecuencia, la Compañía registró en 1T 2026 una Pérdida después de impuestos de US\$ 3,8 millones, lo que se compara con la ganancia de US\$ 4,0 millones del 1T 2025.

Flujo de efectivo 1er trimestre 2026

En el 1T 2026 se generó un Flujo de Caja Neto negativo de US\$ 4,3 millones, comparado con los US\$ 24,4 millones negativos del 1T 2025, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo de US\$ 4,9 millones negativos, frente a los US\$ 13,0 millones positivos en 1T 2025, explicado principalmente por mayor pago a proveedores y por el pago del saldo de la cuenta asociada a la ACP Trucha, que quedó enteramente liquidada.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que utilizó US\$ 6,3 millones en el 1T 2026, comparado con los US\$ 6,7 millones utilizados en 1T 2025, en mantención del activo fijo existente y activos asociados al plan de crecimiento.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento de US\$ 7,0 millones positivos, provenientes de la utilización de líneas de crédito disponibles para el financiamiento de la operación y del plan de crecimiento de la Compañía, que se compara con los US\$ 31,0 millones negativos en 1T 2025 donde hubo prepagos voluntarios de deuda con bancos.

Al 31 de marzo de 2026, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de Efectivo o Caja de US\$ 6,2 millones.

Balance

Activos

Durante el primer trimestre de 2026, los Activos Totales de la Compañía disminuyeron 4% respecto al cierre 2025, hasta US\$ 442 millones.

Hubo una disminución en Activos Corrientes de US\$ 16,9 millones, alcanzando los US\$ 307 millones, principalmente por una disminución por US\$ 18,8 millones en Inventarios tanto de Atlántico como de Coho; una reducción en el saldo de caja de US\$ 4,3 millones; compensado por un aumento del activo biológico por US\$ 3,9 millones en línea con el plan de crecimiento. En el caso de los Activos no Corrientes, no se presentan movimientos materiales.

Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la Compañía disminuyeron un 5% o US\$ 12,9 millones respecto del cierre de 2025, y alcanzaron US\$ 222 millones a marzo 2026.

Los Pasivos Corrientes disminuyeron en US\$ 18,0 millones, llegando a US\$ 88,8 millones asociado principalmente a una disminución de US\$ 16,0 millones en Cuentas por Pagar por mayores pagos a proveedores y por el último pago asociado al término de la ACP Trucha. Los Pasivos no Corrientes aumentaron US\$ 5,1 millones, alcanzando los US\$ 133 millones, principalmente por el aumento de US\$ 6,6 millones en pasivos financieros no corrientes asociado al uso de las líneas comprometidas de largo plazo.

Consecuentemente, al cierre de marzo la Deuda Financiera Neta aumentó un 11%, o US\$ 9,8 millones respecto al cierre de diciembre 2025, alcanzando un saldo de US\$ 103 millones.

El Patrimonio de la Compañía disminuyó US\$ 3,8 millones a marzo de 2026, hasta alcanzar US\$ 220 millones, disminución explicada principalmente por los resultados del período. Con ello, la razón de Patrimonio sobre Total de Activos llegó a 49,8%, superior al 48,8% del cierre 2025 y sobre el límite acordado con los bancos de 40%.

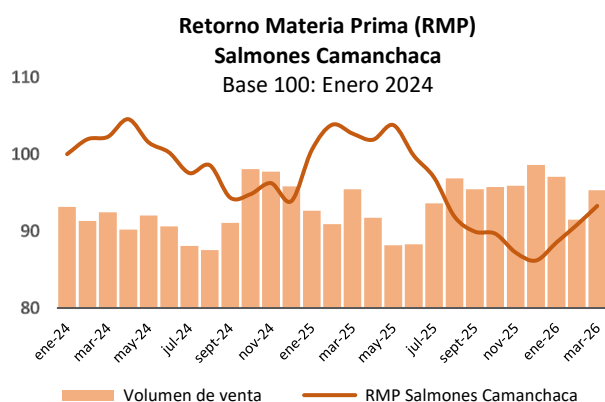
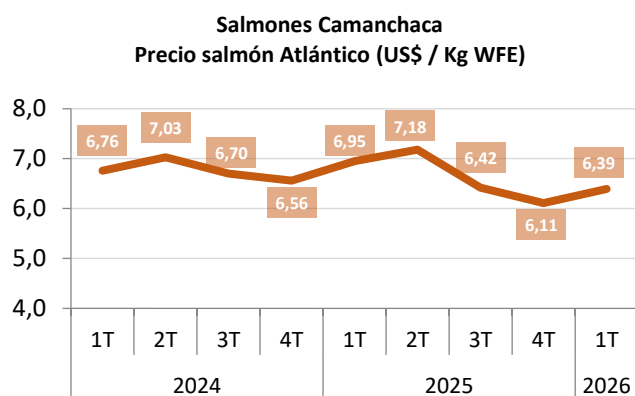
Desempeño Operativo

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 1T 2026 fue US\$ 6,39 por Kg WFE, 56 centavos de dólar menor al del 1T 2025, baja explicada por mayor oferta mundial asociada a positivas condiciones biológicas y oceanográficas en el hemisferio norte, con alza de 9% en Noruega, y un crecimiento de 20% en Chile. Respecto del cierre del 2025, los precios de mercado tuvieron una caída en el mes de enero, seguidos de una recuperación en los meses de febrero y marzo. Esto permitió que Salmones Camanchaca aumentara sus precios en el trimestre, pero a un nivel inferior al año anterior. Los precios se encuentran netos de aranceles en Estados Unidos y durante el 1T 2025 estos no existían.



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		3m 2026	3m 2025	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	13.035	12.612	423	3%
Ventas	TM WFE	14.611	12.999	1.613	12%
Ventas	MUS\$	93.367	90.397	2.969	3%
Precio Promedio de venta	US\$/Kg WFE	6,39	6,95	-0,56	(8%)

Salmón Coho		3m 2026	3m 2025	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	0	0	0	-
Ventas	TM WFE	2.133	2.044	88	4%
Ventas	MUS\$	11.400	10.873	527	5%
Precio Promedio de venta	US\$/Kg WFE	5,35	5,32	0,03	1%

Salmones Camanchaca cosechó 13.035 TM WFE de salmón Atlántico en 1T 2026, con un peso de cosecha de 4,6 Kg WFE (5,1 Kg WFE en 1T 2025) debido a la cosecha de peces de menor peso afectados por SRS en 2 centros de cultivo y menor peso promedio de los centros cosechados. El volumen fue 3% superior al 1T 2025 y no hubo cosechas de Coho en el trimestre, al igual que en 1T 2025.

En el 1T 2026, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 16.744 TM WFE, 11% superior a las del 1T 2025, generando ingresos totales de US\$ 106 millones (2% superior a 1T 2025).

Ingresos

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2026

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	43.029	3.599	13.913	27.615	3.428	1.651	93.234
Coho	1.096	1.523	2.858	5.924	7	0	11.407
Otros	0	0	0	0	1.687	0	1.687
TOTAL	44.124	5.122	16.771	33.538	5.121	1.651	106.328
<i>Distribución %</i>	<i>41%</i>	<i>5%</i>	<i>16%</i>	<i>32%</i>	<i>5%</i>	<i>2%</i>	<i>100%</i>

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2025

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	35.385	7.856	6.222	36.704	3.751	463	90.382
Coho	1.029	3.577	1.576	4.575	167	182	11.106
Otros	0	0	0	0	2.407	0	2.407
TOTAL	36.414	11.433	7.798	41.279	6.325	645	103.895
<i>Distribución %</i>	<i>35%</i>	<i>11%</i>	<i>8%</i>	<i>40%</i>	<i>6%</i>	<i>1%</i>	<i>100%</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 78% del total de ventas de Atlántico a marzo 2026, fracción superior al 64% de 2025 debido a la venta de una mayor proporción de salmón congelado a Asia y menores ventas de fresco entero a Latam. En Coho, esta proporción pasó de 91% a 94% en 2026, alza atribuible a la mayor producción de entero del año anterior.

El mercado norteamericano vuelve a ser el principal mercado con una participación de 41% versus 35% en 2025, aunque aún impactado por el 10% de arancel impuesto por EE.UU. a los productos importados desde Chile. Asia aumentó su participación pasando de 8% a 16%. Como contrapartida, Latam excl. Chile tuvo una disminución de 40% a 32% de los ingresos.

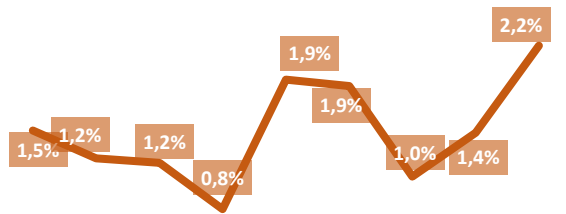
Los otros negocios de la Compañía como servicios de procesamiento a terceros, arriendo de centros de concesiones de cultivo, venta de smolts y venta de subproductos, totalizaron ingresos por US\$ 1,7 millones a marzo 2026, inferior a los US\$ 2,4 millones en 2025.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

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

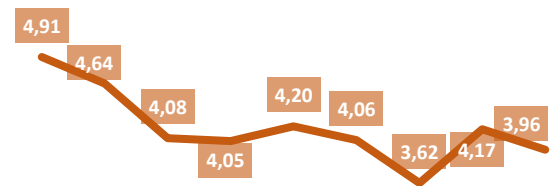
El costo exjaula de Atlántico en el 1T 2026 fue de US\$ 4,26/Kg WFE (equivalente a US\$ 3,96/Kg peso vivo), 6% inferior a lo registrado en el 1T 2025 y 19% inferior al de 1T 2024 (centros similares del ciclo anterior). Este costo se explica principalmente por una baja en el costo del alimento y de smolts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

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



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

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



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

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

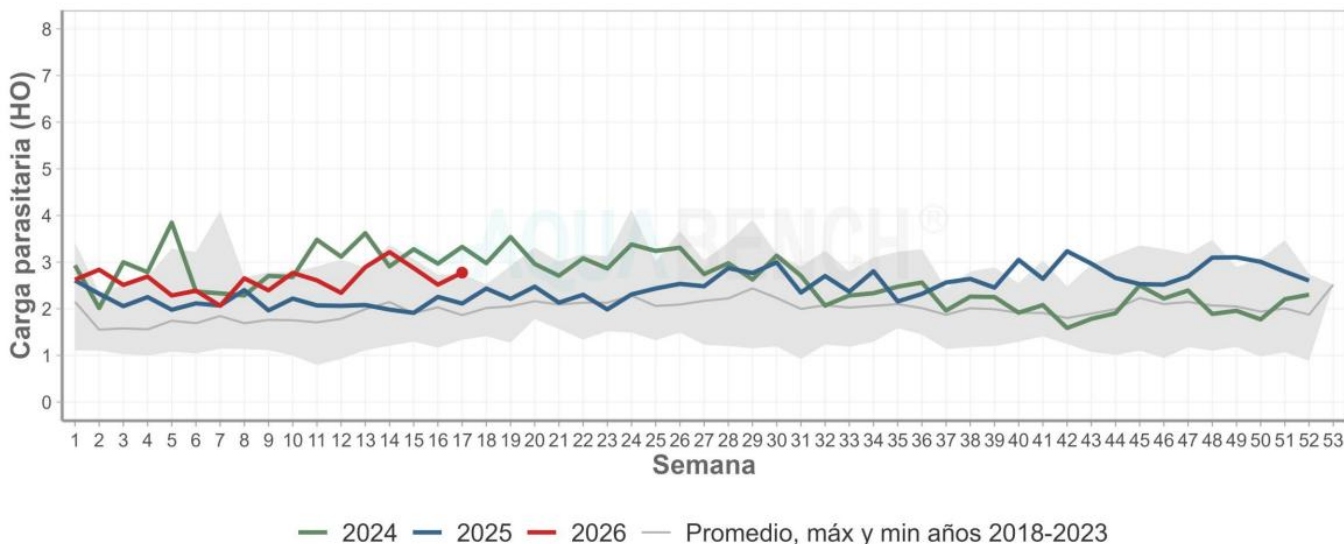
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a marzo en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad			
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	Promedio tratamientos antibióticos	# de peces escapados	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
2021 LTM	1,15	4,7	5,5	559,7	7,3	2,5	37150	16/8	0,60
2022 LTM	1,14	3,2	4,1	763,7	10,9	3,0	0	16/8	0,57
2023 LTM	1,08	4,6	5,1	377,6	3,6	2,0	0	14/10	0,45
2024 LTM	1,08	4,5	5,0	476,2	7,2	1,9	1795	14/10	0,47
2025 LTM	1,12	4,7	5,1	404,2	5,4	2,1	0	14/10	0,27
2026 LTM	1,14	4,7	5,1	602,3	3,6	2,4	0	13/11	0,34
26/25	-	+	+	+	+	-	+	=	+
26/24	-	+	=	-	-	-	=	=	+

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

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca registra 2 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio. No obstante, actualmente estos centros se encuentran finalizando su cosecha.

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



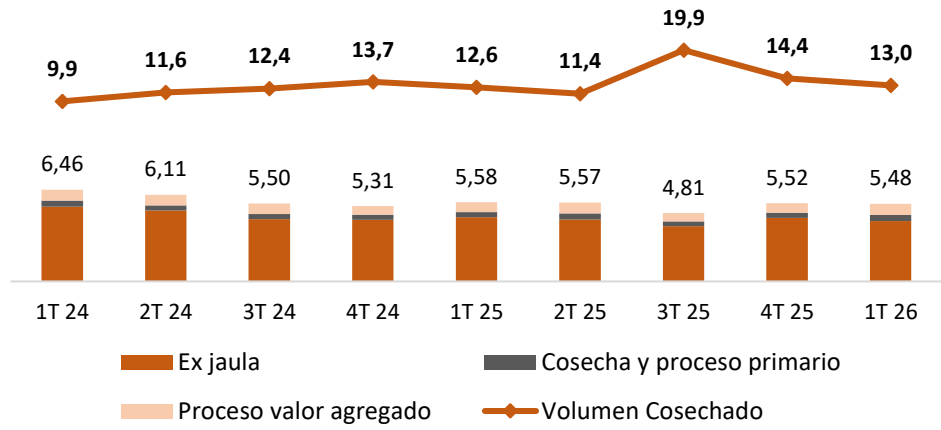
Fuente: Aquabench

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

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

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

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



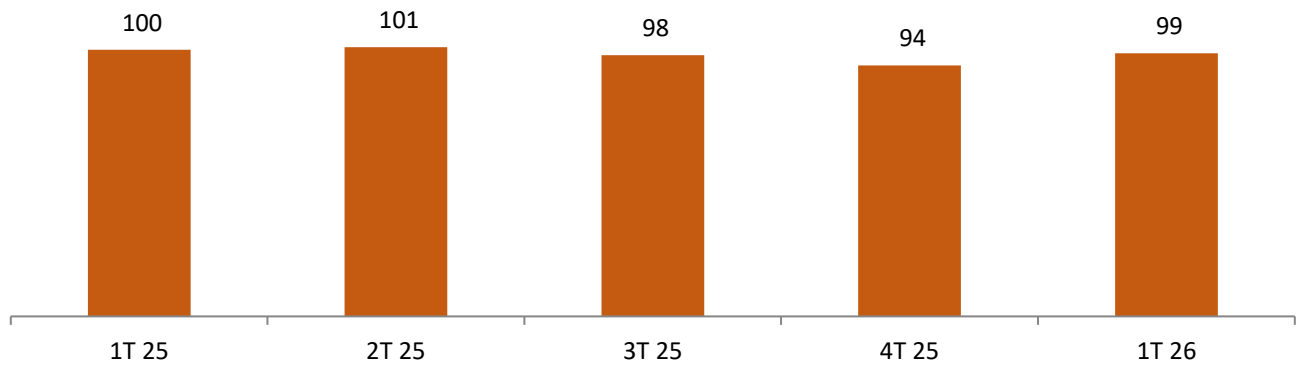
III. Costo Alimentos

El precio del alimento para peces de más de 2,0 Kg, que representa aproximadamente el 50% del costo total de alimentos de la Compañía, disminuyó 1% respecto de 1T 2025, baja explicada por los menores precios en los ingredientes marinos de las dietas, particularmente el aceite de pescado. Estos costos impactan los resultados de la Compañía con rezagos, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

Sin perjuicio de lo anterior, los déficits de capturas de varias especies en el mundo que sirven para ingredientes marinos de las dietas, incluidas la de Perú, han significado alzas del costo de estos ingredientes hacia el final del primer trimestre.

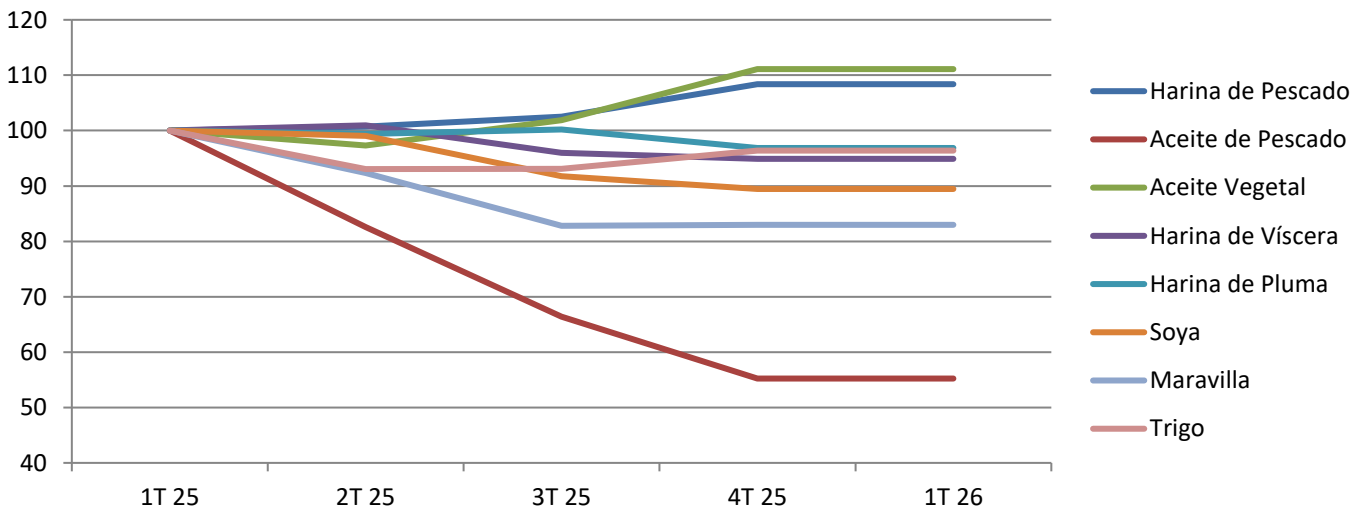
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)

Base 100 1T 2025



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

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



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

Con fecha 20 de abril de 2026, la sociedad relacionada Camanchaca Inc., importadora, comercializadora y distribuidora de los productos de Salmones Camanchaca en Estados Unidos, entre otros proveedores, presentó una solicitud de reembolso de las tarifas pagadas entre el 5 de abril de 2025 y el 24 de febrero de 2026, a las autoridades aduaneras de ese país. Ello conforme al fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos que declaró improcedente su cobro bajo el International Emergency Economic Powers Act (“IEEPA”) de 1977, al no contemplar dicha normativa la facultad de imponer aranceles.

El monto solicitado es de US\$ 15 millones y contiene las tarifas pagadas por todas las importaciones de dicha sociedad relacionada, siendo las vinculadas a productos de Salmones Camanchaca aproximadamente dos terceras partes. La aceptación o cuestionamientos de esta solicitud por parte de la autoridad aduanera, tiene plazo de 45 días.

Cabe señalar que el impacto neto definitivo en el estado de resultados de Salmones Camanchaca aún no ha sido determinado, toda vez que su cuantificación final dependerá de efectos impositivos locales por concepto de impuesto a la renta de la sociedad Camanchaca Inc., definiciones legales, entre otros.

Perspectivas de la empresa

Proyecciones de industria

Según cifras de Kontali, a la fecha de este reporte, la oferta mundial de salmón Atlántico para el 2026 crecerá un 2% respecto a 2025, crecimiento que será más pronunciado al inicio del año, con posibles disminuciones para la segunda parte del año. Para Chile, esta institución prevé cosechas de 2026 en línea con las de 2025, con un crecimiento sólo en el primer trimestre y caída en el resto del año.

En base al plan de siembras y cosechas actuales, Salmones Camanchaca estima cosechas para 2026 entre 58 y 60 mil TM WFE de salmón Atlántico y entre 4 mil y 5 mil TM WFE de Coho.

Principales Riesgos e Incertidumbres

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

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

a. Riesgos Fitosanitarios

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

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

b. Riesgos de la Naturaleza

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

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

c. Riesgo de Incendios

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

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

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

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

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

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

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

e. Riesgos de variación de precios de compra

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

f. Riesgos Regulatorios

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

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

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

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

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

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

g. Riesgo Social y Político

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

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

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

h. Riesgo de Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica

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

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

i. Riesgo de Liquidez

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

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

j. Riesgo de tasa de interés

La Compañía tiene exposición al riesgo de la tasa de interés, ya que su financiamiento de largo plazo tiene un componente de tasa variable que se modifica semestralmente según las condiciones del mercado. La Compañía

evalúa alternativas de coberturas, pero no las ha tenido en los últimos años. La exposición a este riesgo ha subido como consecuencia del aumento de tasas mundiales y el mayor endeudamiento utilizado.

k. Riesgo de Tipo de Cambio

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

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

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

l. Riesgo de Crédito

1. Riesgo de inversiones de excedentes de tesorería

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

2. Riesgo de operaciones de venta

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

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

m. Riesgo de continuidad operativa

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

n. Riesgo de Productos de Consumo Humano

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

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

Estados Financieros

Estado de Resultados

Consolidado (MUS\$)	1T 2026	1T 2025
Ingresos de actividades ordinarias	106.328	103.895
Costo de venta	(96.085)	(84.949)
Margen bruto	10.243	18.946
Gastos de administración	(3.093)	(2.599)
Costos de distribución	(2.803)	(2.324)
Gastos de administración y ventas	(5.896)	(4.923)
EBIT* antes de Fair Value	4.347	14.023
Depreciación	4.970	5.684
EBITDA** antes de Fair Value	9.317	19.707
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(7.535)	(4.895)
EBIT con ajuste Fair Value	(3.188)	9.128
EBITDA con ajuste Fair Value	1.782	14.812
Costos financieros	(1.998)	(2.961)
Participación de asociadas	29	210
Diferencia de cambio	(69)	(178)
Otras ganancias (pérdidas)	31	(796)
Ingresos financieros	0	27
Total gastos no operativos	(2.007)	(3.698)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	(5.195)	5.430
(Gasto) ingreso por impuesto	1.389	(1.409)
Ganancia (pérdida) del período controladores	(3.806)	4.021

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

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

Balance General

MUS\$	31-03-2026	31-12-2025	31-03-2025
Efectivo y equivalentes al efectivo	6.207	10.532	13.606
Otros activos financieros, corrientes	52	54	50
Otros activos no financieros, corrientes	6.784	6.201	9.632
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	15.966	17.631	20.644
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	62.587	60.635	49.008
Inventarios	51.187	70.035	32.180
Activos biológicos, corrientes	155.156	151.257	145.507
Activos por impuestos corrientes	9.032	7.525	5.755
Total activos corrientes	306.971	323.870	276.382
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	5.834	5.850	7.516
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.588	4.661	3.901
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.981	6.981	6.981
Propiedades, plantas y equipos	117.079	116.980	124.361
Impuestos diferidos a largo plazo	570	407	944
Total activos no corrientes	135.191	135.018	143.842
Total activos	442.162	458.888	420.224
Otros pasivos financieros, corrientes	416	1.477	1.850
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	546	545	477
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	69.746	89.137	76.231
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	10.279	6.887	3.058
Otras provisiones, corrientes	4.889	4.276	4.038
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	2.230	4.259	1.905
Total pasivos corrientes	88.761	106.776	87.559
Otros pasivos financieros, no corrientes	108.296	101.741	98.696
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	705	861	1.187
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	779	793	0
Pasivos por impuestos diferidos	22.574	23.777	21.051
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	837	887	848
Total pasivos no corrientes	133.191	128.059	121.782
Total pasivos	221.952	234.835	209.341
Capital emitido	139.814	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	56.033	59.839	46.963
Otras reservas	22.077	22.114	21.820
Total patrimonio neto	220.210	224.053	210.883
Total patrimonio neto y pasivos	442.162	458.888	420.224

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	1T 2026	1T 2025
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Clases de Cobro		
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	111.696	108.745
Clases de Pago		
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(95.044)	(85.955)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(11.504)	(9.216)
Intereses pagados	(3.418)	(630)
Intereses recibidos	0	27
Otras entradas (salidas) de efectivo	(6.613)	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	(4.883)	12.971
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	11	0
Compras de propiedades, plantas y equipos	(6.352)	(6.745)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(6.341)	(6.745)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
Importes procedentes de préstamos	7.000	0
Pagos de préstamos	0	(31.000)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	7.000	(31.000)
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(101)	418
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	(4.325)	(24.356)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	10.532	37.962
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	6.207	13.606

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 2025	139.814	2.286	-1.970	124	23.515	21.669	42.942	206.711
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados								
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							4.021	4.021
Otros resultados integral			161	-10		151		151
Saldo final al 31 de marzo de 2025	139.814	2.286	-1.809	114	23.515	21.820	46.963	210.883
Saldo inicial al 1 de enero de 2025	139.814	2.286	-1.970	124	23.515	21.669	42.942	206.711
Cambio en el patrimonio								
Dividendos provisorios mínimo legal año anterior							1.719	1.719
Dividendos pagados según JGOA							-2.865	-2.865
Dividendos provisorios mínimo legal del ejercicio							-7.484	-7.484
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							25.527	25.527
Otros resultados integral			348	97		445		445
Saldo final al 31 de diciembre de 2025	139.814	2.286	-1.622	221	23.515	22.114	59.839	224.053
Saldo inicial al 1 de enero de 2026	139.814	2.286	-1.622	221	23.515	22.114	59.839	224.053
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados								
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							-3.806	-3.806
Otros resultados integral			-102	65		-37		-37
Saldo final al 31 de marzo de 2026	139.814	2.286	-1.724	286	23.515	22.077	56.033	220.210

Información Adicional

Análisis de los Indicadores Financieros Claves

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

	31-03-2026	31-12-2025
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	3,46	3,03
2) Razón ácida	1,13	0,96
3) Capital de trabajo US\$ millones	218,2	217,1
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	0,98	1,00
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,40	0,45
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,60	0,55
Indicadores de rentabilidad		
	(3 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	(1,7%)	11,4%
8) Rentabilidad del activo	2,3%	14,9%

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 14%, por una disminución del pasivo corriente (-17%) y una menor disminución del activo corriente (-5%), variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo aumento un 1% y alcanzó los US\$ 218 millones.

La razón ácida aumentó 18% en relación con el cierre 2025 debido a una menor disminución de los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos (-US\$ 2,0 millones), y una disminución de los pasivos corrientes (-US\$ 18,0 millones). Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto disminuyó a 0,98 desde los 1,00 en diciembre 2025, esto debido a una disminución en los pasivos netos de efectivo (-US\$ 8,6 millones) versus una menor disminución del Patrimonio (-US\$ 3,8 millones). La proporción de pasivos de largo plazo aumentó de 0,55 a 0,60. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró -1,7% a marzo 2026 y la del activo 2,3%, debido principalmente a los márgenes y resultados del ejercicio.

Indicadores Acumulados

	31/03/2026	31/03/2025
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	5	5
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	2.607	2.522
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Atlántico	8,3	8,6
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	92%	95%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	-	-
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE)/ Centro	-	-
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	-	-
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	-	-
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	4,3	14,0
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico*	0,35	1,02
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho*	(0,29)	0,07

Notas:

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

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

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

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

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

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

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

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 31 de marzo 2026 (miles de US\$):

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

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la pérdida por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 31 de marzo de 2026 ascendió a US\$ 1,3 millones frente a una utilidad de US\$ 4,6 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 31 de marzo de 2026 fue un efecto negativo de US\$ 6,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 9,5 millones a la misma fecha del año anterior.

De esta forma, el efecto neto de valoración justa del activo biológico de salmones al 31 de marzo de 2026 es de US\$ 7,5 millones negativos frente a los US\$ 4,9 millones negativos a marzo 2025.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

Para peces en engorda en Agua Mar, el criterio de valoración 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 valoración 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.