



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de junio 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, de los cuales aproximadamente dos tercios están en su planta de valor agregado. El principal destino de ventas de salmón Atlántico es América del Norte.

Hechos destacados del 2^{do} trimestre 2026 (2T 2026)

- **Ingresos en el 2T 2026 alcanzaron US\$ 94,6 millones**, 35% superior al 2T 2025 principalmente por el mayor volumen vendido en ambas especies (+36% Atlántico y 3 veces en Coho), compensado por menores precios (-10% Atlántico y -15% Coho). En el trimestre, hubo US\$ 7,4 millones de efectos positivos registrados en ingresos, correspondientes al reconocimiento de la devolución de aranceles impuestos por EE.UU. a importaciones realizadas en dicho mercado entre el período de abril 2025 y febrero 2026. De esta forma, **en el acumulado los ingresos fueron de US\$ 201 millones**, 15% superior a junio 2025.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 2T 2026 fueron 10,4 mil TM WFE**, 9% inferior a las del 2T 2025 (11,4 mil TM WFE), con un peso medio de cosecha que llegó a 5,1 Kg WFE versus los 5,0 Kg WFE en 2T 2025. **En el acumulado a junio, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 23,4 mil TM WFE**, 3% inferiores al año anterior, cerrando el semestre con un inventario de 3,4 mil TM WFE, 1,8 mil TM WFE menos que a junio 2025. No hubo cosechas de salmón Coho en 1S 2026 al igual que en el 1S 2025.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,29/Kg (o US\$ 4,62/Kg WFE)**, 6% superior al registrado en el 2T 2025 (US\$ 4,06/Kg pez vivo), explicado principalmente por el mayor costo de 2 centros afectados por SRS y el menor volumen cosechado que resultó de las modificaciones de lo previsto por razones sanitarias. **En el acumulado, el costo de cosecha (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,11/Kg, levemente inferior a los US\$ 4,13/Kg a junio 2025.**
- **No hubo mortalidades extraordinarias en el trimestre.** En el acumulado, las mortalidades extraordinarias fueron de US\$ 2,8 millones, asociados a eventos de SRS en dos centros en 1T cuyas cosechas fueron adelantadas, superior al 1S 2025 cuando fueron de US\$ 1,6 millones. Las tasas de sobrevivencia de peces fueron superiores a los comparables de la industria.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 1,46/Kg WFE en el trimestre**, muy superior al objetivo de US\$ 1/Kg, y 22% superior al de 2T 2025, explicado por el menor volumen procesado del trimestre, el efecto de apreciación del tipo de cambio, una mayor proporción de productos de valor agregado, y maquilas que se usaron para cosechas de abril cuando se hizo frente a un FAN (sin mortalidad). **En el acumulado a junio 2026, este costo fue de US\$ 1,33/Kg WFE**, superior al de 2025 (US\$ 1,13/Kg WFE).
- Como consecuencia, el **Margen Bruto en el trimestre fue de US\$ 15,0 millones**, 25% superior a lo alcanzado en 2T 2025, y que incluye el efecto de devolución de aranceles. **En el acumulado a junio 2026, este margen alcanzó US\$ 25,2 millones**, una baja de 18% respecto a lo obtenido en 2025.
- Con ello, el **EBITDA fue US\$ 14,1 millones en 2T 2026**, 11% superior al 2T 2025 y, en el **acumulado a junio alcanzó US\$ 23,4 millones**, 28% menor a los US\$ 32,4 millones registrados en 2025. El EBIT alcanzó US\$ 9,3 millones en el trimestre vs US\$ 7,1 millones en el 2T 2025.
- De esta forma, **El EBIT/Kg¹ WFE de salmón Atlántico, excluyendo el efecto de la devolución de aranceles, fue de US\$ 0,25 en el 2T 2026**, lo que se compara con US\$ 0,75 en 2T 2025. En el semestre este indicador fue de US\$ 0,28, versus US\$ 0,91 en el primer semestre de 2025.

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 2T 2026 de US\$ 0,9 millones negativos (nulo en 2T 2025) y para el Coho US\$ 0,2 millones positivos (nulo en 2T 2025).

- En el caso del **salmón Coho**, el **EBIT/Kg¹ WFE fue de US\$ 0,46 negativos en el 2T 2026** vs US\$ 0,66 positivos en 2T 2025, explicado tanto por un mayor costo de producción como por menores precios. En el semestre este indicador fue de US\$ 0,31 negativos, versus US\$ 0,11 positivo en el primer semestre de 2025.
- **El Resultado Neto del 2T 2026 fue una ganancia de US\$ 3,2 millones**, en comparación a la ganancia de US\$ 6,4 millones del 2T 2025. Los Gastos Financieros disminuyeron 21% 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\$ 2,6 millones, que se compara a los US\$ 4,1 millones positivos del 2T 2025, atribuido a menores márgenes proyectados por menores precios esperados al cierre de junio 2026 respecto a los de junio 2025. En el **acumulado a junio, el Resultado Neto fue una pérdida que alcanzó US\$ 0,6 millones, comparada a los US\$ 10,4 millones registrados en 2025**, con un efecto negativo de US\$ 10,2 millones de Fair Value en comparación a los US\$ 0,8 millones negativos del 1S 2025. Neto de Fair Value este resultado pasa de US\$ 11,1 millones a US\$ 6,8 millones este último semestre.
- **El saldo de Caja al 30 de junio de 2026 fue de US\$ 17,8 millones, con lo que la Deuda Financiera Neta alcanzó US\$ 93 millones**, en línea a la registrada en diciembre 2025. Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses llegó a 1,58 veces, superior a la razón de 1,44 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.**

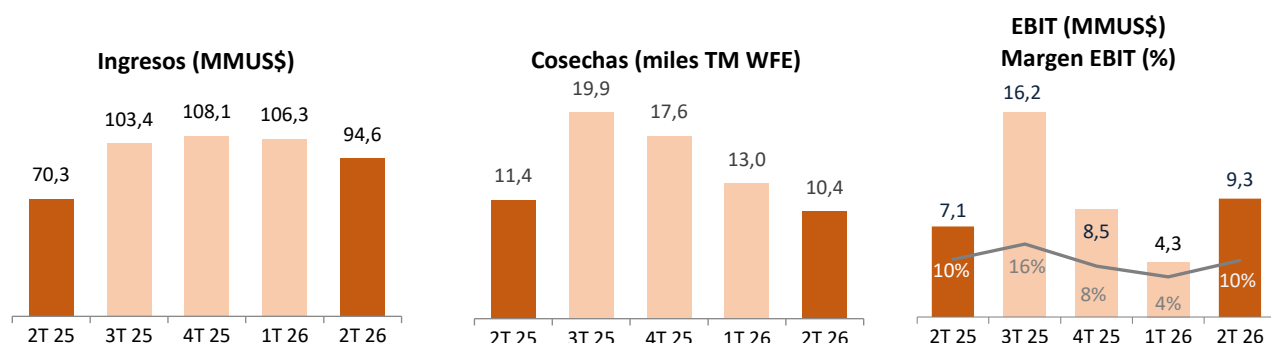
Cifras Claves

MUS\$	2T 2026	2T 2025	Δ%	6m 2026	6m 2025	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	94.640	70.323	34,6%	200.968	174.218	15,4%
EBITDA* antes de Fair Value	14.105	12.734	10,8%	23.422	32.441	(27,8%)
EBIT** antes de Fair Value	9.343	7.143	30,8%	13.690	21.166	(35,3%)
Margen EBIT %	9,9%	10,2%	(29 Pb)	6,8%	12,1%	(534 Pb)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(2.632)	4.053	-	(10.167)	(842)	1107,5%
Ganancia (pérdida) del periodo	3.186	6.424	(50,4%)	(620)	10.445	-
Ganancia por acción (US\$)	0,0429	0,0866	(50,4%)	(0,0084)	0,1408	-
Atlántico						
Cosechas (TM WFE)	10.352	11.426	(9,4%)	23.387	24.038	(2,7%)
Volumen Ventas (TM WFE)	12.758	9.393	35,8%	27.369	22.391	22,2%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	4,29	4,06	5,8%	4,11	4,13	(0,6%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	4,62	4,37	5,8%	4,42	4,44	(0,6%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,46	1,20	21,8%	1,33	1,13	17,9%
Precio (US\$/Kg WFE)***	6,47	7,18	(9,9%)	6,43	7,05	(8,8%)
EBIT/Kg WFE (US\$)***	0,25	0,75	(65,9%)	0,28	0,91	(69,4%)
Inventario (TM WFE)				3.442	5.254	(34,5%)
Coho						
Cosechas (TM WFE)	0	0	-	0	0	-
Volumen Ventas (TM WFE)	474	153	209,7%	2.607	2.198	18,6%
Precio (US\$/Kg WFE)***	5,57	6,59	(15,5%)	5,39	5,41	(0,4%)
EBIT/Kg WFE (US\$)***	(0,46)	0,66	-	(0,31)	0,11	-
Inventario (TM WFE)				135	62	117,7%
Deuda Financiera				110.589	98.525	12,2%
Deuda Financiera Neta				92.825	90.448	2,6%
Razón patrimonio				49,5%	49,9%	(34 Pb)
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				1,58	1,44	9,5%

* 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 efectos de devoluciones de aranceles en ingresos y cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR).



Aspectos Financieros

Resultados del 2do trimestre del 2026

Salmones Camanchaca cosechó 10.352 TM WFE de salmón Atlántico en el 2T 2026, 9% inferior a la cosecha del 2T 2025 (11.426 TM WFE), con un peso de cosecha de 5,1 Kg WFE, superior al del 2T 2025 (5,0 Kg WFE), afectado por los desajustes (adelantamientos y postergaciones de distintos centros) del plan de cosechas durante el semestre. El volumen vendido alcanzó 12.758 TM WFE, 36% superior al mismo período de 2025, dejando en inventario 3.442 TM WFE al 30 de junio 2026, que es 34% inferior al de junio 2025 (5.254 TM WFE) y 53% menor al cierre de diciembre 2025. En relación con el Coho, no hubo cosechas en 2T 2026, y las ventas fueron 474 TM WFE, superiores a las 153 TM WFE de 2025.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 6,47 /Kg WFE, 10% inferior al de 2T 2025 y el de Coho US\$ 5,57/Kg WFE, 15% inferior al mismo periodo de 2025. En el trimestre, hubo US\$ 7,4 millones de efectos positivos registrados en ingresos, correspondiente a la devolución de aranceles en EE.UU. por importaciones realizadas entre el período de abril 2025 y febrero 2026, cuyos efectos se excluyen en el cálculo de los precios. Con todo, los ingresos totales alcanzaron US\$ 94,6 millones, 35% superior a los registrados en el 2T 2025.

Debido al alto costo en 2 centros afectados por SRS y sumado a desajustes del plan de cosecha y efectos sanitarios, el costo exjaula del salmón Atlántico en 2T 2026 alcanzó US\$ 4,29/Kg pez vivo, 6% superior a lo registrado en el 2T 2025. Igual situación afectó al costo de proceso (primario y secundario) de salmón Atlántico que totalizó US\$ 1,46/Kg WFE, 22% superior al registrado en 2T 2025, y sobre el cual también afectó la apreciación del tipo de cambio, la mayor proporción de productos de valor agregado y las maquilas hechas en plantas de terceros.

Durante el trimestre no hubo mortalidades extraordinarias versus US\$ 1,1 millones en 2T 2025, mostrando tasas de sobrevivencia de peces superiores a las registradas por la industria.

El Margen Bruto registrado fue de US\$ 15,0 millones, los que incluyen el efecto de devolución de aranceles mencionado, 25% superior al alcanzado en 2T 2025 cuando llegó a US\$ 12,0 millones.

Los gastos de administración de la Compañía alcanzaron los US\$ 3,0 millones en 2T 2026, superiores a los US\$ 2,7 millones del 2T 2025, principalmente por una apreciación del peso chileno frente al dólar. Por su parte, los costos de distribución aumentaron un 23% alcanzando los US\$ 2,7 millones, explicado por mayores ventas y mayores gastos de almacenamiento de producto congelado en frigoríficos y fletes. Sin embargo, las actividades de administración y distribución utilizaron un 6,0% de los ingresos durante el trimestre, menor a los 6,9% en 2T 2025.

De esta forma, el EBITDA antes de Fair Value (FV) del 2T 2026 fue US\$ 14,1 millones, en comparación con los US\$ 12,7 millones del 2T 2025.

El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico, excluyendo el efecto extraordinario de la devolución de aranceles de EE.UU. fue de US\$ 0,25/Kg WFE en el 2T 2026, menor a US\$ 0,75/Kg WFE del 2T 2025. Por su parte, en Coho fue US\$ 0,46 negativos vs US\$ 0,66 positivos en 2T 2025, deterioro explicado por un mayor costo de producción y menores precios. 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\$ 0,9 millones negativos para el caso del Atlántico (nulo en 2T 2025) y US\$ 0,2 millones positivos para el Coho (nulo en 2T 2025).

El ajuste neto de Fair Value para el 2T 2026 fue de US\$ 2,6 millones negativos, comparado con US\$ 4,1 millones positivos del 2T 2025, atribuido a menores márgenes proyectados por mayores costos y los menores precios observados al cierre de junio 2026 en comparación a los mismos proyectados a junio 2025.

A pesar del mayor nivel de deuda, los gastos financieros cayeron un 21% en relación con el 2T 2025 hasta los US\$ 2,0 millones en el trimestre, asociado a una disminución de tasa de interés en su base SOFR y en el margen o spread 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\$ 0,5 millones negativos en 2T 2025.

En consecuencia, la Compañía registró en 2T 2026 una ganancia después de impuestos de US\$ 3,2 millones, lo que se compara con la ganancia de US\$ 6,4 millones del 2T 2025. Neto de Fair Value este resultado pasa de US\$ 3,5 millones a US\$ 5,1 millones este último trimestre.

Flujo de efectivo 2do trimestre 2026

En el 2T 2026 se generó un Flujo de Caja Neto positivo de US\$ 11,6 millones, comparado con los US\$ 5,5 millones negativos del 2T 2025, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo de US\$ 27,4 millones, frente a un nulo flujo en 2T 2025 (US\$ 0,1 millones), explicado principalmente por mayores cobros procedentes de los mayores volúmenes vendidos.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que utilizó US\$ 3,1 millones en el 2T 2026, similar a los US\$ 3,0 millones utilizados en 2T 2025, en mantención del activo fijo existente y activos asociados al plan de crecimiento.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento de US\$ 12,5 millones negativos, por el pago de dividendos, que se compara con los US\$ 2,9 millones negativos en 2T 2025 por el mismo concepto.

De esta manera, al 30 de junio de 2026, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de Efectivo o Caja de US\$ 17,8 millones.

Resultados acumulados al 30/06/2026

Durante la primera mitad de 2026, Salmones Camanchaca cosechó 23.387 TM WFE de salmón Atlántico, 3% inferior a la cosecha del mismo periodo de 2025 (24.038 TM WFE). No hubo cosechas de Coho a junio 2026, al igual que en 2025.

Los ingresos a junio 2026 alcanzaron los US\$ 201 millones, 15% superior al año anterior (US\$ 174 millones). El mayor volumen vendido de salmón Atlántico (27.369 TM WFE vs 22.391 TM WFE de 1S 2025) y de salmón Coho (2.607 TM WFE vs 2.198 TM WFE de 1S 2025) fue mitigado por los menores precios del Atlántico (-9%). En el semestre, hubo US\$ 7,4 millones de efectos positivos registrados en ingresos correspondientes al reconocimiento de la devolución de aranceles impuestos por EE.UU. en importaciones realizadas entre el período de abril 2025 y febrero 2026, efecto que se excluye en el cálculo del precio del Atlántico y del EBIT/Kg.

Los costos de los productos vendidos aumentaron respecto al 1S 2025, principalmente por un aumento en los costos de proceso, una consecuencia de menor escala, tipo de cambio y maquilas en un mes con FAN. El costo exjaula del salmón Atlántico acumulado a junio 2026 fue US\$ 4,11/Kg pez vivo, 1% inferior a lo registrado en el 1S 2025.

Las mortalidades extraordinarias a junio 2026 alcanzaron US\$ 2,8 millones relacionadas principalmente a eventos de SRS en dos centros de cultivos en el primer trimestre, superior a los US\$ 1,6 millones de 1S 2025. 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\$ 1,33/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, y superior al de 2025 (US\$ 1,13 /Kg WFE), por las razones ya señaladas.

Como consecuencia, el Margen Bruto a junio 2026 fue de US\$ 25,2 millones, una disminución de 18% respecto a lo obtenido en 2025 cuando llegó a US\$ 30,9 millones.

Los gastos de administración de la Compañía alcanzaron los US\$ 6,1 millones en el primer semestre 2026 superiores a los US\$ 5,3 millones de 2025, principalmente por una apreciación del peso chileno frente al dólar. Los costos de distribución aumentaron un 22% alcanzando los US\$ 5,5 millones, explicado por mayores ventas y mayores gastos de almacenamiento de producto congelado en frigoríficos. Consecuentemente, las actividades de administración y distribución utilizaron un 5,7% de los ingresos durante el periodo, levemente superior a los 5,6% en 2025.

El EBIT de la operación antes de ajustes de FV, fue de US\$ 13,7 millones en 1S 2026, US\$7,5 millones inferior al mismo periodo de 2025, cuando fue de US\$ 21,2 millones.

Las ventas del semestre de salmón Atlántico generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,28, inferior al US\$ 0,91 del 1S 2025, explicado por los menores precios del salmón y mayores costos de venta. El Coho, por su parte, generó un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,31 negativo, inferior a los US\$ 0,11 del 1S 2025, explicado por mayores costos del producto.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a junio 2026 fue US\$ 10,2 millones negativos, en comparación a los US\$ 0,8 millones negativos de 1S 2025, principalmente por los menores precios esperados al cierre de junio 2026 vs junio 2025.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un nulo resultado, en comparación con US\$ 1,3 millones negativos del 1S 2025 cuando había pérdidas por la trucha.

Con todo lo anterior, el Resultado Neto después de impuestos del 1S 2026 alcanzó los US\$ 0,6 millones negativos, en comparación a los US\$ 10,4 millones positivos registrados en 2025.

Flujo de Efectivo al 30/06/2026

Durante el primer semestre de 2026 se generó un Flujo de Caja positivo de US\$ 7,2 millones, que se compara con US\$ 29,9 millones negativos en 2025, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación positivo (generación) de US\$ 22,5 millones, frente a uno de US\$ 13,1 millones del 1S 2025, aumento explicado por la mayor recaudación por mayores ventas, reducidas por el pago del saldo de la cuenta asociada a la ACP Trucha, la que quedó enteramente liquidada.
- Un Flujo Caja-Inversiones negativo (uso) de US\$ 9,4 millones, similar a los US\$ 9,7 millones utilizados en inversiones en 2025, orientado a mantención y renovación de activos en plantas como a la preparación de centros de Atlántico dentro del plan de producción de la Compañía.
- Un Flujo Caja-Financiamiento negativo (uso) de US\$ 5,5 millones, por el pago de US\$ 12,5 millones por dividendos en 2T, y que fue compensado por la utilización de US\$ 7,0 millones de líneas de crédito disponibles para el financiamiento de las operaciones, más y el plan de inversión, y que se compara con un flujo de US\$ 33,9 millones negativo del 1S 2025 principalmente por el prepago voluntario de deuda financiera con bancos.

Balance

Activos

Durante el primer semestre de 2026, los Activos Totales de la Compañía disminuyeron 4% respecto al cierre 2025, hasta US\$ 441 millones.

Hubo una disminución en Activos Corrientes de US\$ 17,1 millones, alcanzando los US\$ 307 millones, principalmente por una disminución por US\$ 33,1 millones en Inventarios tanto de Atlántico como de Coho y una reducción en las cuentas por cobrar de US\$ 19,0 millones compensados por un aumento del activo biológico por US\$ 27,3 millones en línea con el plan de crecimiento y el aumento del efectivo de US\$ 7,2 millones ya explicado. En el caso de los Activos no Corrientes, no se presentan movimientos significativos.

Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la Compañía disminuyeron un 5% o US\$ 12,2 millones respecto del cierre de 2025, y alcanzaron US\$ 223 millones a junio 2026.

Los Pasivos Corrientes disminuyeron en US\$ 18,5 millones, llegando a US\$ 88,3 millones asociado principalmente a una disminución de US\$ 17,7 millones en Cuentas por Pagar por pagos a proveedores y por el último pago asociado al término de la ACP Trucha. Los Pasivos no Corrientes aumentaron US\$ 6,3 millones, alcanzando los US\$ 134 millones, principalmente por el aumento de US\$ 6,7 millones en pasivos financieros no corrientes asociado al uso de las líneas comprometidas de largo plazo.

Consecuentemente, al cierre de junio la Deuda Financiera Neta no tuvo cambios respecto al cierre de diciembre 2025, alcanzando un saldo de US\$ 92,8 millones.

Por los resultados del período y el pago de dividendos, el Patrimonio de la Compañía disminuyó US\$ 5,6 millones a junio de 2026, hasta alcanzar US\$ 218 millones. Con ello, la razón de Patrimonio sobre Total de Activos llegó a 49,5%, superior al 48,8% del cierre 2025 y sobre el límite acordado con los bancos de 40%.

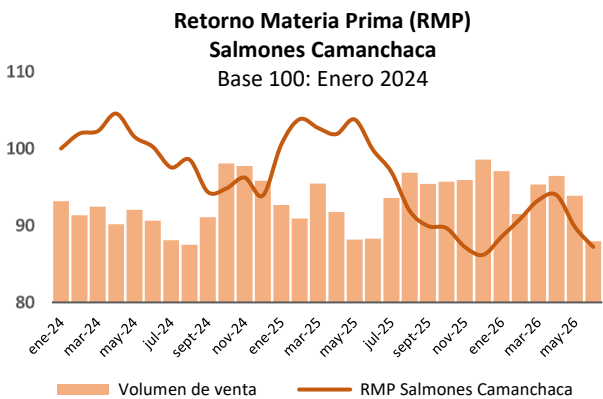
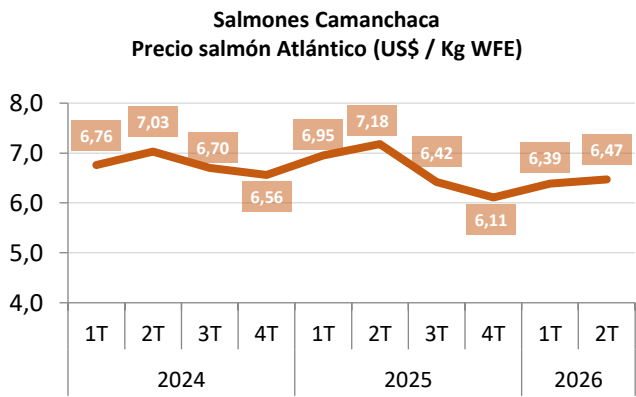
Desempeño Operativo

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 2T 2026 fue US\$ 6,47 por Kg WFE, 71 centavos de dólar menor al del 2T 2025, baja explicada por la mayor oferta noruega y chilena en los primeros 6 meses del año, uno por un invierno benigno que ayudó a la mortalidad y los pesos de cosecha, y el otro por mejores condiciones sanitarias. Los precios se han estabilizado en julio conforme las cosechas de Chile caen a pesar de que Noruega mantiene aún alzas por buenas condiciones biológicas.



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		2T 2026	2T 2025	Δ	Δ %	6m 2026	6m 2025	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	10.352	11.426	(1.074)	(9%)	23.387	24.038	(651)	(3%)
Ventas	TM WFE	12.758	9.393	3.365	36%	27.369	22.391	4.977	22%
Ventas	MUS\$	82.580	67.461	15.119	22%	175.947	157.858	18.089	11%
Precio Promedio de venta	US\$/Kg WFE	6,47	7,18	-0,71	(10%)	6,43	7,05	-0,62	(9%)

Salmón Coho		2T 2026	2T 2025	Δ	Δ %	6m 2026	6m 2025	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	0	0	0	-	0	0	0	-
Ventas	TM WFE	474	153	321	210%	2.607	2.198	409	19%
Ventas	MUS\$	2.643	1.010	1.633	162%	14.043	11.883	2.160	18%
Precio Promedio de venta	US\$/Kg WFE	5,57	6,59	-1,02	(15%)	5,39	5,41	-0,02	(0%)

Salmones Camanchaca cosechó 10.352 TM WFE de salmón Atlántico en 2T 2026, con un peso de cosecha de 5,1 Kg WFE (5,0 Kg WFE en 2T 2025), 9% inferior a 2T 2025, por los desajustes ya explicados.

En el 2T 2026, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 13.232 TM WFE, 39% superior a las del 2T 2025, generando ingresos totales de US\$ 94,6 millones (35% superior a 2T 2025).

Ingresos

Ingresos por segmento de mercado a junio 2026

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	78.377	6.995	24.032	55.983	6.965	3.588	175.941
Coho	1.261	2.091	3.848	6.705	137	0	14.043
Otros	7.372	0	0	0	3.612	0	10.984
TOTAL	87.010	9.087	27.880	62.689	10.714	3.588	200.968
<i>Distribución %</i>	<i>43%</i>	<i>5%</i>	<i>14%</i>	<i>31%</i>	<i>5%</i>	<i>2%</i>	<i>100%</i>

Ingresos por segmento de mercado a junio 2025

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	63.109	14.416	16.444	56.024	6.761	1.220	157.975
Coho	1.466	3.619	1.666	4.887	203	182	12.023
Otros	0	0	0	0	4.220	0	4.220
TOTAL	64.575	18.035	18.110	60.911	11.184	1.402	174.218
<i>Distribución %</i>	<i>37%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>35%</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 junio 2026, fracción superior al 67% de 2025 debido a la venta de una mayor proporción de salmón congelado a Asia y Latam. En Coho, esta proporción se mantuvo en 95% en 2026.

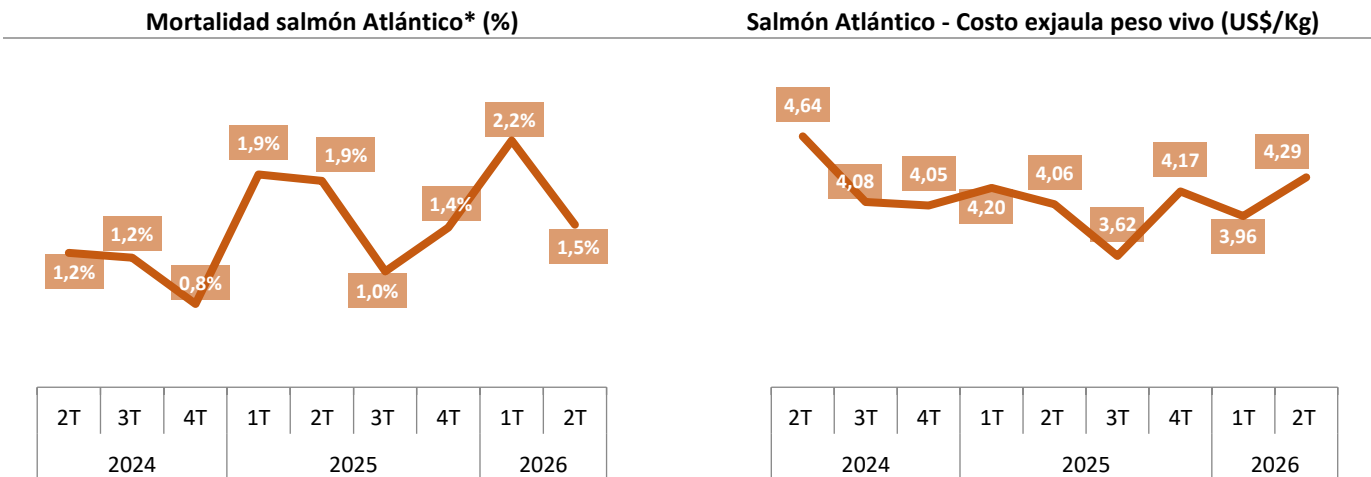
El mercado norteamericano sigue siendo el principal mercado con una participación que creció de 37% a 43% (41% en 1S 2026 excluyendo el efecto de la devolución de aranceles). Asia aumentó su participación pasando de 10% a 14%. Como contrapartida, Latam excl. Chile tuvo una disminución de 35% a 31% de los ingresos y el mercado de Europa & Eurasia de 10% a 5%.

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\$ 3,6 millones a junio 2026, inferior a los US\$ 4,2 millones en 2025.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

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

El costo exjaula de Atlántico en el 2T 2026 fue de US\$ 4,62/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,29/Kg peso vivo), 6% superior a lo registrado en el 2T 2025 y 7% inferior al de 2T 2024 (centros similares del ciclo anterior). Este costo se explica principalmente por el mayor costo de 2 centros afectados por SRS, una baja en el volumen cosechado y cambios en calendario de centros por razones sanitarias.



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

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

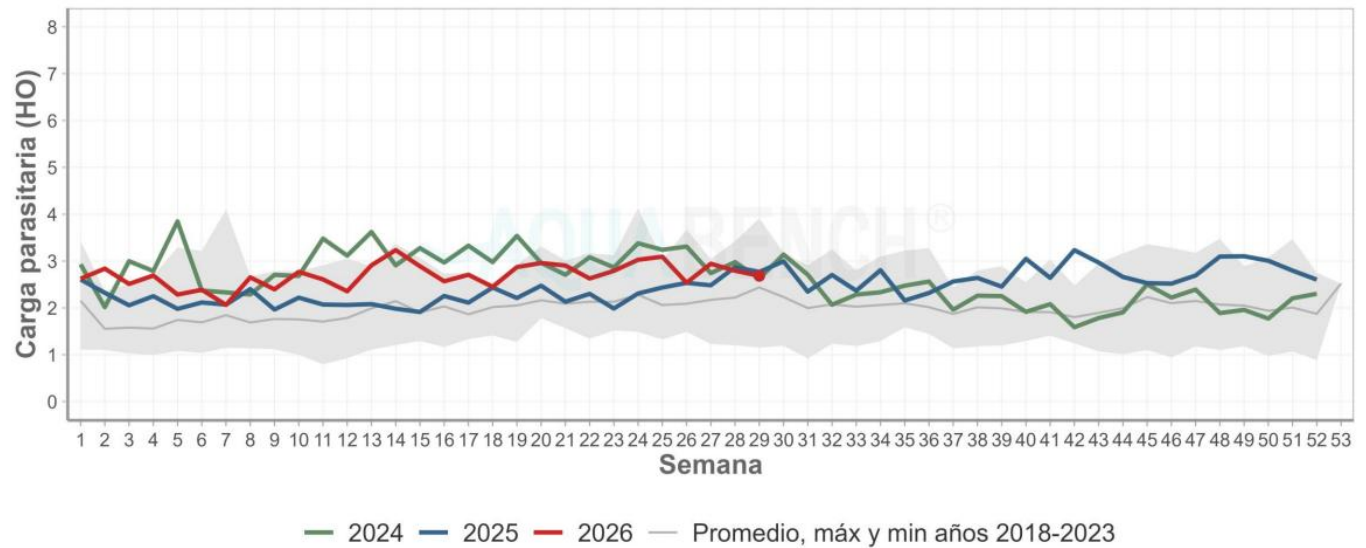
Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad			
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	Promedio tratamientos antibióticos	# de peces escapados	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
2021 LTM	1,15	4,38	5,4	519,8	4,9	2,4	0	16/8	0,60
2022 LTM	1,13	3,59	4,43	714,5	9,2	3,2	0	16/8	0,52
2023 LTM	1,08	4,61	5,13	283	3,2	1,5	0	14/10	0,47
2024 LTM	1,10	4,47	4,91	461,6	7,3	1,8	1.795	15/9	0,36
2025 LTM	1,11	4,82	5,22	415,8	5,0	2,5	0	14/10	0,28
2026 LTM	1,15	4,54	5,01	661,3	3,5	2,8	0	13/11	0,29
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 durante el primer trimestre y que obligaron a adelantar su cosecha 2 a 3 meses. En paralelo, centros previstos a cosechar en el primer trimestre y que llevaban un peso rezagado, fueron postergados 2 a 3

meses, situaciones que explicaron los volúmenes y sus costos. 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 3 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligos, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio, donde se están aplicando tratamientos antiparasitarios para manejar la condición.

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



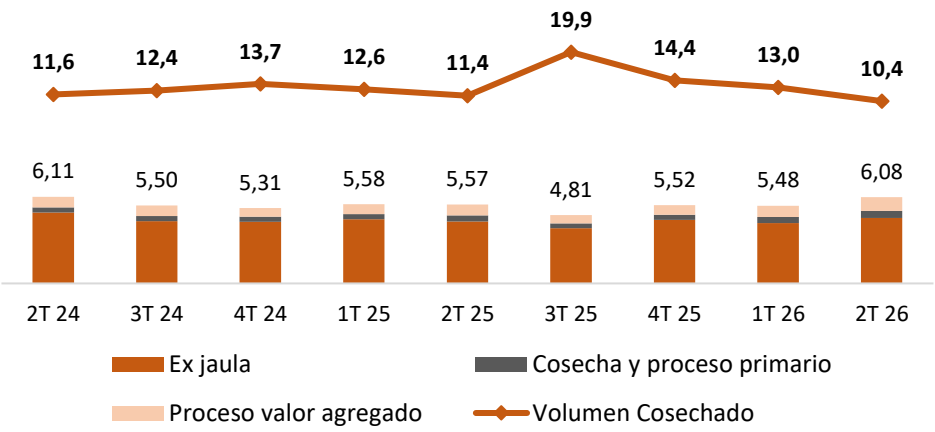
Fuente: Aquabench

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,46/Kg WFE en 2T 2026, 22% superior a los US\$ 1,20/Kg WFE de 2T 2025, explicado por la situación de cosecha y volúmenes ya indicada, y también por la apreciación del tipo de cambio, una mayor proporción de productos de valor agregado y maquilas hechas en abril frente a un FAN.

De esta forma el costo total del producto terminado fue de US\$ 6,08/Kg WFE, 51 centavos superior al 2T 2025 y 3 centavos inferior al ciclo anterior en 2T 2024.

Costos (US\$/Kg WFE)	2T 2024	2T 2025	2T 2026
Ex jaula (WFE)	4,99	4,37	4,62
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,37	0,43	0,51
Proceso valor agregado (WFE)	0,75	0,77	0,96
Costo de proceso (WFE)	1,12	1,20	1,46
Costo Total Producto Terminado (WFE)	6,11	5,57	6,08

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



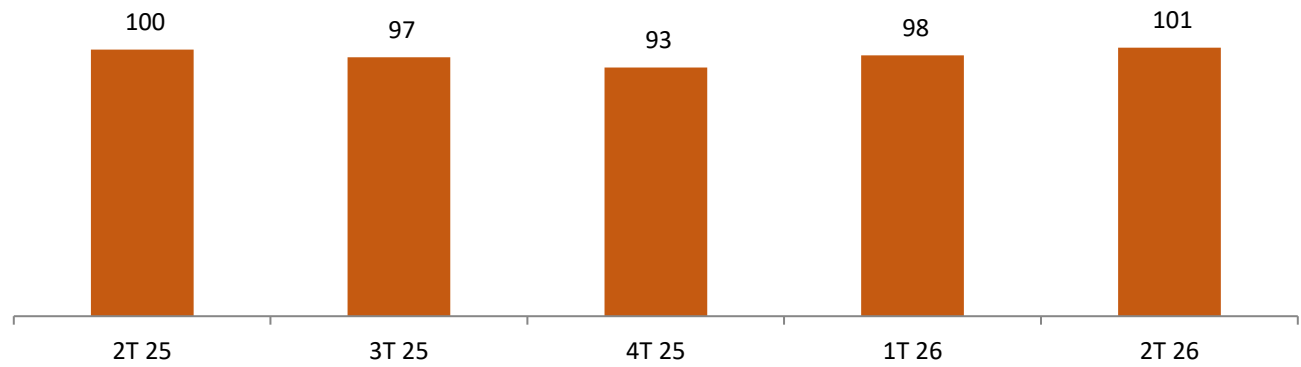
III. Costo Alimentos

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, aumentó 1% respecto de 2T 2025, explicado principalmente por los mayores precios en los ingredientes marinos de las dietas, particularmente la harina 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 pelágicas en el mundo y que sirven para ingredientes marinos de las dietas, principalmente los peruanos afectados por El Niño, han significado alzas substanciales del costo de estos ingredientes hacia el final del segundo trimestre, cuyos efectos en costos de los peces se verán más al final de año.

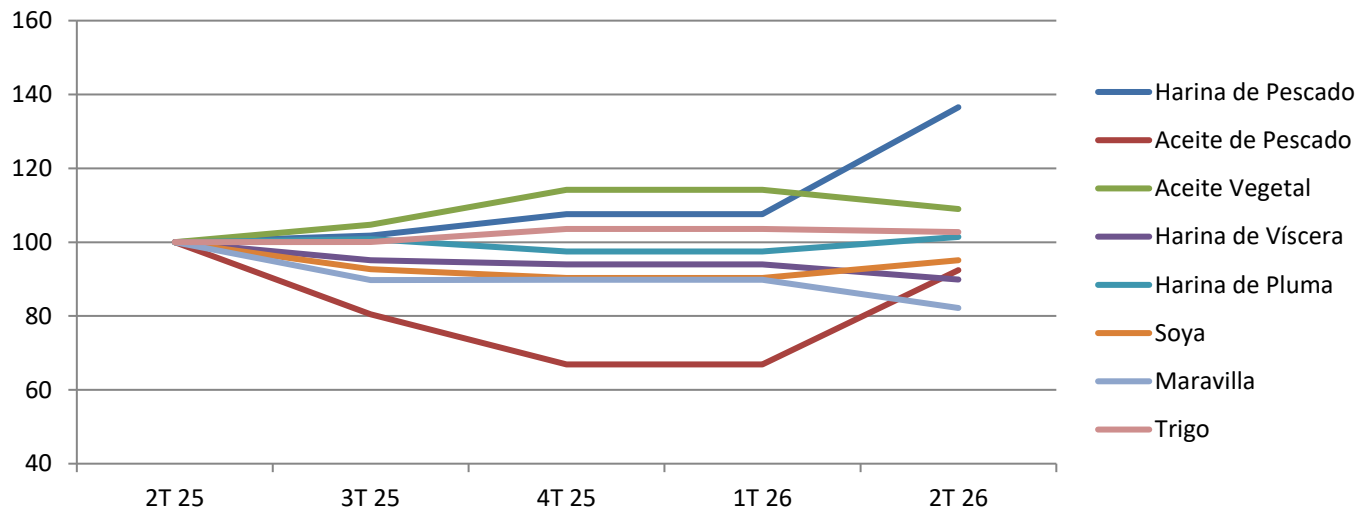
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)

Base 100 2T 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: 2T 2025)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

Salmones Camanchaca no registra eventos posteriores al 30 de junio de 2026 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 2026 crecerá un 3% respecto a 2025, con crecimiento pronunciado al inicio del año y nulo o negativo crecimiento para la segunda parte del año. Para Chile, esta institución prevé cosechas de 2026 en línea con las de 2025 (-0,3%), con un crecimiento ocurrido sólo en el primer trimestre y caída en el resto del año.

En base al plan de siembras y cosechas actuales y sobre la base de parámetros normales de desempeño, 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 Salmenes 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), situaciones que se observaron en este semestre. Salmenes 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, o más recientemente en abril pasado en la X región, pero sin mortalidades en la Compañía. 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 efectuados desde 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 negativos en los precios obtenidos por los exportadores. Otros efectos sobre la demanda como la inflación o la llegada de producto noruego, hacen difícil determinar el efecto aislado del arancel, más allá de la incertidumbre inicial. 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. Dicha solicitud se fundó en el fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos que resolvió que el International Emergency Economic Powers Act (“IEEPA”) de 1977, no confería facultades al Poder Ejecutivo para imponer aranceles, por lo que los montos pagados bajo ese régimen fueron restituidos durante junio de 2026. A partir del 24 de febrero de 2026, Estados Unidos reemplazó dichos aranceles por un gravamen transitorio de 10%, impuesto al amparo de la Section 122 del Trade Act of 1974, norma que autoriza la aplicación de sobretasas arancelarias por un período máximo de 150 días. Posteriormente, con efecto desde el 24 de julio de 2026, dicho régimen fue sustituido por un arancel de 12,5% aplicable a las exportaciones chilenas, incluido el salmón, establecido en el marco de la Section 301 del Trade Act of 1974. En consecuencia, al cierre del período continúan existiendo riesgos asociados a eventuales restricciones o mayores costos de acceso al principal mercado de la Compañía, así como incertidumbre respecto de la evolución futura de la política comercial de Estados Unidos.

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 meses de este primer semestre y como consecuencia de El Niño, los ingredientes marinos de las dietas han tenido alzas substanciales de precio.

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 obligaba 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 dicha 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, sistema que actualmente concentra la mayor parte del control de siembras.

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. Esta situación quedará liberada con las modificaciones introducidas por el proyecto de ley descrito más abajo.

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 Compañía mantiene un seguimiento permanente de los distintos proyectos de ley y reformas regulatorias que podrían modificar el marco jurídico aplicable a la salmonicultura. Entre ellos, destaca el Proyecto de Ley de Reconstrucción Nacional y Desarrollo Económico y Social, que incorpora modificaciones a la Ley General de Pesca y Acuicultura (Ley N° 18.892), incluyendo un mecanismo de micro-relocalización de concesiones de acuicultura y la sustitución de la caducidad por no uso de concesiones, por un recargo en las patentes, entre otras medidas destinadas a otorgar mayor flexibilidad operacional y simplificar determinados procedimientos administrativos. Si bien el proyecto fue aprobado por el Congreso Nacional durante julio de 2026, su promulgación se encuentra pendiente de la resolución de requerimientos de inconstitucionalidad presentados por un grupo de parlamentarios ante el Tribunal Constitucional. En consecuencia, a esta fecha la entrada en vigencia de estas modificaciones y el contenido definitivo de las normas aplicables permanecen sujetos al resultado de dicho proceso.

La situación financiera, los resultados y las perspectivas de crecimiento de la Compañía podrían verse afectados por modificaciones al marco regulatorio aplicable a la acuicultura, incluyendo cambios en los requisitos para el otorgamiento, operación, relocalización o caducidad de concesiones, en las exigencias ambientales y sanitarias, en las condiciones de uso del borde costero, así como por otras medidas de carácter legal o administrativo que puedan adoptar las autoridades competentes.

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 (como las tarifas en EE.UU.), 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\$)	2T 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	94.640	70.323	200.968	174.218
Costo de venta	(79.655)	(58.334)	(175.740)	(143.283)
Margen bruto	14.985	11.989	25.228	30.935
Gastos de administración	(2.962)	(2.663)	(6.055)	(5.262)
Costos de distribución	(2.680)	(2.183)	(5.483)	(4.507)
Gastos de administración y ventas	(5.642)	(4.846)	(11.538)	(9.769)
EBIT* antes de Fair Value	9.343	7.143	13.690	21.166
Depreciación	4.762	5.591	9.732	11.275
EBITDA** antes de Fair Value	14.105	12.734	23.422	32.441
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(2.632)	4.053	(10.167)	(842)
EBIT con ajuste Fair Value	6.711	11.196	3.523	20.324
EBITDA con ajuste Fair Value	11.473	16.787	13.255	31.599
Costos financieros	(1.957)	(2.469)	(3.955)	(5.430)
Participación de asociadas	205	163	234	373
Diferencia de cambio	(778)	365	(847)	187
Otras ganancias (pérdidas)	(12)	(525)	19	(1.321)
Ingresos financieros	0	4	0	31
Total gastos no operativos	(2.542)	(2.462)	(4.549)	(6.160)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	4.169	8.734	(1.026)	14.164
(Gasto) ingreso por impuesto	(983)	(2.310)	406	(3.719)
Ganancia (pérdida) del período controladores	3.186	6.424	(620)	10.445

Balance General

MUS\$	30-06-2026	31-12-2025	30-06-2025
Efectivo y equivalentes al efectivo	17.764	10.532	8.077
Otros activos financieros, corrientes	54	54	52
Otros activos no financieros, corrientes	6.231	6.201	7.122
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	10.033	17.631	8.511
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	49.258	60.635	45.298
Inventarios	36.985	70.035	46.417
Activos biológicos, corrientes	178.585	151.257	170.759
Activos por impuestos corrientes	7.947	7.525	7.164
Total activos corrientes	306.857	323.870	293.400
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	6.898	5.850	8.317
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.819	4.661	4.141
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.981	6.981	6.981
Propiedades, plantas y equipos	114.783	116.980	120.105
Impuestos diferidos a largo plazo	565	407	661
Total activos no corrientes	134.185	135.018	140.344
Total activos	441.042	458.888	433.744
Otros pasivos financieros, corrientes	2.144	1.477	806
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	346	545	502
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	73.944	89.137	85.041
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	4.358	6.887	1.752
Otras provisiones, corrientes	4.546	4.276	4.093
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	2.789	4.259	2.469
Total pasivos corrientes	88.276	106.776	95.570
Otros pasivos financieros, no corrientes	108.445	101.741	97.719
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	1.730	861	1.094
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	771	793	0
Pasivos por impuestos diferidos	22.511	23.777	22.197
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	870	887	855
Total pasivos no corrientes	134.327	128.059	121.865
Total pasivos	222.603	234.835	217.435
Capital emitido	139.814	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	54.229	59.839	52.241
Otras reservas	22.110	22.114	21.968
Total patrimonio neto	218.439	224.053	216.309
Total patrimonio neto y pasivos	441.042	458.888	433.744

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	2T 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	118.932	87.731	230.628	196.476
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(82.566)	(77.705)	(177.610)	(163.660)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(8.989)	(7.503)	(20.493)	(16.719)
Intereses pagados	0	(4.387)	(3.418)	(5.017)
Intereses recibidos	0	4	0	31
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	1.948	(6.613)	1.948
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	27.377	88	22.494	13.059
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	3	0	14	0
Compras de propiedades, plantas y equipos	(3.088)	(2.962)	(9.440)	(9.707)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(3.085)	(2.962)	(9.426)	(9.707)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de préstamos	0	0	7.000	0
Pagos de préstamos	0	0	0	(31.000)
Dividendos pagados	(12.474)	(2.865)	(12.474)	(2.865)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	(12.474)	(2.865)	(5.474)	(33.865)
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(261)	210	(362)	628
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	11.557	(5.529)	7.232	(29.885)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERÍODO	6.207	13.606	10.532	37.962
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERÍODO	17.764	8.077	17.764	8.077

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 atribuible a los propietarios de la controladora	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	206.711
Cambio en el patrimonio									
Dividendos provisionados mínimo legal								1.719	1.719
Dividendos pagados según JGOA								-2.865	-2.865
Resultado Integral									
Utilidad (Pérdida) del período							10.445	10.445	10.445
Otros resultados integral			239	60		299		299	299
Saldo final al 30 de junio de 2025	139.814	2.286	-1.731	184	23.515	21.968	53.387	216.309	216.309
Saldo inicial al 1 de enero de 2025	139.814	2.286	-1.970	124	23.515	21.669	42.942	206.711	206.711
Cambio en el patrimonio									
Dividendos provisorios mínimo legal año anterior							1.719	1.719	1.719
Dividendos pagados según JGOA							-2.865	-2.865	-2.865
Dividendos provisorios mínimo legal del ejercicio							-7.484	-7.484	-7.484
Resultado Integral									
Utilidad (Pérdida) del período							25.527	25.527	25.527
Otros resultados integral			348	97		445		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	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	224.053
Cambio en el patrimonio									
Dividendos devengados							7.484	7.484	7.484
Dividendos pagados según JGOA							-12.474	-12.474	-12.474
Resultado Integral									
Utilidad (Pérdida) del período							-620	-620	-620
Otros resultados integral			-77	73		-4		-4	-4
Saldo final al 30 de junio de 2026	139.814	2.286	-1.699	294	23.515	22.110	54.229	218.439	218.439

Información Adicional

Análisis de los Indicadores Financieros Claves

Esta sección realiza una comparación de los indicadores financieros claves de la Compañía basada en los estados financieros consolidados al 30 de junio de 2026 y al 31 de diciembre de 2025.

	30-06-2026	31-12-2025
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	3,48	3,03
2) Razón ácida	1,03	0,96
3) Capital de trabajo US\$ millones	218,6	217,1
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	0,94	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		
	(6 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	(0,3%)	11,4%
8) Rentabilidad del activo	5,7%	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 15%, 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\$ 219 millones.

La razón ácida aumentó 8% en relación con el cierre 2025 debido a una menor disminución de los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos (-US\$ 11,3 millones), y una disminución de los pasivos corrientes (-US\$ 18,5 millones). Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto disminuyó a 0,94 desde los 1,00 en diciembre 2025, esto debido a una disminución en los pasivos netos de efectivo (-US\$ 19,5 millones) versus una menor disminución del Patrimonio (-US\$ 5,6 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 -0,3% a junio 2026 y la del activo 5,7%, debido principalmente a los márgenes y resultados del ejercicio.

Indicadores Acumulados

	30/06/2026	30/06/2025
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	7	8
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	3.341	3.005
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Atlántico	8,5	8,9
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	91%	94%
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\$)	13,7	21,2
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico*	0,55	0,91
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho*	(0,31)	0,11

Notas:

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

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

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

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

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

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

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

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 30 de junio 2026 (miles de US\$):

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/06/2026	Al 30/06/2025	Al 30/06/2026	Al 30/06/2025
Salmónidos	(1.176)	16.223	(8.991)	(17.065)

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la pérdida por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de junio de 2026 ascendió a US\$ 1,2 millones frente a una utilidad de US\$ 16,2 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 junio de 2026 fue un efecto negativo de US\$ 9,0 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 17,1 millones a la misma fecha del año anterior.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de junio de 2026 es de US\$ 10,2 millones negativos frente a los US\$ 0,8 millones negativos a junio 2025.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

Para peces en engorda en Agua Mar, el criterio de valorización a su valor justo se ha determinado incorporando el valor de la concesión como parte del riesgo de cultivo, conforme a las definiciones contenidas en NIC 41. Para lo anterior, se ha adoptado un modelo de valorización que determina el ajuste del Valor Justo aplicando un factor de riesgo sobre el margen esperable de la biomasa de cada centro de engorda.

La estimación del valor justo de la biomasa de peces se basa en los siguientes ítems: volumen de biomasa de peces, pesos promedios de la biomasa, costos acumulados de la biomasa de cada centro, costos estimados remanentes y precios estimados de venta.

Volumen de biomasa de peces

El volumen de biomasa de peces se basa en el número de smolts sembrados en el agua de mar, su estimación de crecimiento, la mortalidad identificada en el período, pesos promedios, entre otros factores. La incertidumbre con respecto al volumen de biomasa es normalmente menor en ausencia de eventos de mortalidad masiva durante el ciclo o si los peces presentaron enfermedades agudas.

La biomasa será aquella existente al momento del cálculo para cada centro de cultivo donde el peso de cosecha objetivo dependerá de cada centro.

Costos Acumulados

Los costos acumulados por centro de cultivos en mar a la fecha del cálculo del valor justo se obtienen de la contabilidad de la Compañía.

Costos Remanentes

La estimación de costos remanentes se basa en la proyección de gastos directos e indirectos que afectarán a la biomasa de cada centro hasta el momento de su cosecha final.

Dicha estimación se va perfeccionando en cada periodo de cálculo disminuyendo la incertidumbre en la medida que se acerca el momento de la cosecha.

Ingresos

Para determinar los ingresos se considera una serie de precio de venta proyectado por la empresa para cada mes en base a información de precios futuros obtenidos de fuentes públicas, ajustados al comportamiento histórico de precios observados en el principal mercado de destino de nuestros peces, a los cuales se le descuentan los costos de cosecha, procesamiento, empaque, distribución y venta.

Bajo el modelo actual, al 100% de los peces en los centros de engorda se le determina el ajuste a valor justo. Los cambios en el valor justo de los activos biológicos se reflejan en el estado de resultado del período. Todos los activos biológicos se clasifican como activos biológicos corrientes, por ser parte del ciclo normal de cultivo que concluye con la cosecha de los peces.

La pérdida o utilidad en la venta de estos activos puede variar respecto del cálculo a valores justos determinado al cierre del ejercicio.

En el caso de la Sociedad el método aplicado, es el siguiente:

Etapas	Activo	Valorización
Agua dulce	Ovas, alevines, smolts y reproductores	Costo acumulado directo e indirecto en sus diversas etapas.
Agua de mar	Salmón	Valor justo, considerando precios, costos y volúmenes estimados por la empresa.