SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de septiembre 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 63 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 3er trimestre 2026 (3T 2026)

- **Ingresos en el 3T 2026 alcanzaron US$ 78,0 millones**, 25% inferior al 3T 2025 principalmente por un menor volumen vendido en Atlántico (-25%). **En el acumulado, los ingresos fueron de US$ 279 millones**, en línea respecto del mismo periodo del año anterior.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 3T 2026 fueron 16,3 mil TM WFE**, 18% inferior a las del 3T 2025 (19,9 mil TM WFE), con un peso de cosecha de 5,2 Kg WFE, igual que en 3T 2025. **En el acumulado a septiembre, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 39,7 mil TM WFE,** 10% inferiores al año anterior, cerrando septiembre con un inventario de 8,3 mil TM WFE, esto es, 1,5 mil TM WFE menos que a septiembre 2025. No hubo cosechas de salmón Coho durante los primeros nueve meses de 2026, al igual que en el 2025.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US$ 3,94/Kg (o US$ 4,24/Kg WFE)**, 9% superior al registrado en el 3T 2025 (US$ 3,62/Kg pez vivo), explicado principalmente por un centro con menor crecimiento respecto a lo esperado debido a una menor alimentación por bajas de oxígeno, y el adelantamiento de la cosecha de un centro afectado en septiembre con virus ISA en la región de Aysén, y que a la fecha de estos estados financieros se encuentra totalmente cosechado con un peso de 4 kg. **En el acumulado, el costo de cosecha (exjaula, pez vivo) fue US$ 4,04/Kg, 4% superior a los US$ 3,90/Kg a septiembre 2025**.
- **No hubo mortalidades extraordinarias en el trimestre.** En el acumulado, estas mortalidades fueron de US$ 2,8 millones, asociados a eventos en el primer trimestre de SRS en dos centros, cuyas cosechas fueron adelantadas. Esta mortalidad es superior al 2025 cuando fue US$ 1,6 millones, pero 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$ 1,13/Kg WFE en el trimestre,** superior al objetivo de US$ 1/Kg, y 24% superior al de 3T 2025, explicado por el menor volumen procesado; una mayor proporción de valor agregado; mayores cosechas de centros más distantes que generan mayores costos de transporte y con alzas de los combustibles. **En el acumulado a septiembre 2026, este costo fue de US$ 1,24/Kg WFE**, superior al de 2025 (US$ 1,03/Kg WFE).
- Como consecuencia, el **Margen Bruto en el trimestre fue de US$ 18,2 millones**, 18% inferior a lo alcanzado en 3T 2025. En el trimestre, hubo US$ 10,0 millones de efectos operacionales positivos no recurrentes. **En el acumulado a septiembre 2026, el margen bruto alcanzó US$ 43,4 millones**, una baja de 18% respecto a lo obtenido en 2025.
- Con ello, el **EBITDA fue US$ 17,8 millones en 3T 2026,** 18% menor a los US$ 21,6 millones en 3T 2025 y, en el **acumulado a septiembre alcanzó US$ 41,2 millones,** 24% menor a los US$ 54,0 millones registrados en 2025. El EBIT alcanzó US$ 12,6 millones en el trimestre vs US$ 16,2 millones en el 3T 2025.
- De esta forma**, El EBIT/Kg[1] WFE de salmón Atlántico, fue de US$ 0,97 en el 3T 2026,** lo que se compara con US$ 1,04 en 3T 2025. El EBIT/Kg, excluyendo efectos no recurrentes, fue de US$ 0,09 en el trimestre. En los primeros nueve meses alcanzó US$ 0,47, menor a los US$ 0,96 al 30 de septiembre de 2025.
- En el caso del **salmón Coho**, éste tuvo mínimas ventas en el trimestre que tuvieron un **EBIT/Kg[1] WFE de US$ 0,21 negativos** vs US$ 0,06 positivos en 3T 2025, explicado tanto por un mayor costo de producción como por menores precios. A septiembre este indicador fue de US$ 0,31 negativos, versus US$ 0,11 positivo en 2025.
- **El Resultado Neto del 3T 2026 fue una ganancia de US$ 9,2 millones,** en comparación a la ganancia de US$ 12,1 millones del 3T 2025. Los Gastos Financieros disminuyeron 6% a US$ 2,1 millones debido principalmente a una menor tasa de interés, tanto en su base SOFR como en el margen. Hubo un efecto positivo de Fair Value de US$ 1,7 millones, que se compara a los US$ 2,6 millones positivos del 3T 2025. **En el acumulado a septiembre, el Resultado Neto fue una ganancia de US$ 8,6 millones, comparada a los US$ 22,5 millones registrados en 2025**, que incluye un efecto negativo de US$ 8,5

[1] El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones eventuales donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR). La variación de dichos efectos sí se muestra en el EBITDA y en el EBIT, donde en el caso del Atlántico tuvo un efecto en el 3T 2026 de US$ 1,0 millón positivo (US$ 0,2 millones negativos en 3T 2025) y nulo para el Coho (igual que en 3T 2025).

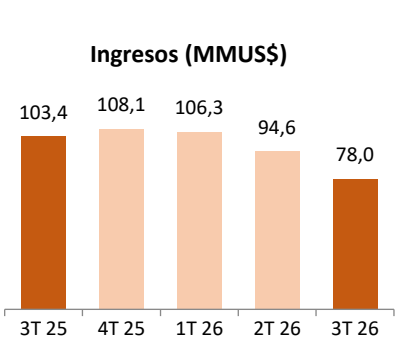
millones de Fair Value en comparación a los US$ 1,8 millones positivos del 2025. Neto de Fair Value este resultado pasa de US$ 21,2 millones en 2025 a US$ 14,8 millones en 2026.

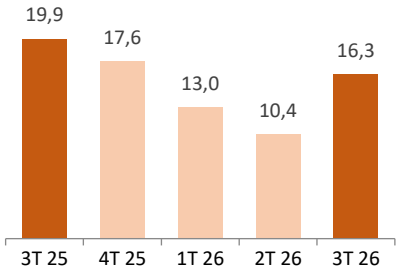
- **El saldo de Caja al 30 de septiembre de 2026 fue de US$ 8,7 millones, con lo que la Deuda Financiera Neta alcanzó US$ 100,3 millones,** 8% superior a la registrada en diciembre 2025. Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses llegó a 1,83 veces, superior a los 1,14 veces del cierre de septiembre 2025, 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 59 mil TM WFE, mientras las de Coho en 4 mil TM WFE**. Para el año siguiente se estiman cosechas de Atlántico de 60-65 mil y de Coho de 4-5 mil para la temporada 2027.

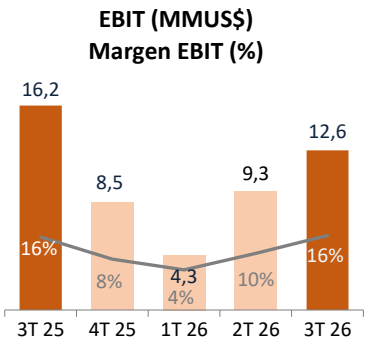
Cifras Claves

MUS$	3T 2026	3T 2025	Δ%	9m 2026	9m 2025	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	77.960	103.379	(25%)	278.928	277.597	0%
EBITDA* antes de Fair Value	17.761	21.593	(18%)	41.183	54.034	(24%)
EBIT** antes de Fair Value	12.613	16.154	(22%)	26.303	37.320	(30%)
Margen EBIT %	16,2%	15,6%	55 Pb	9,4%	13,4%	(401 Pb)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	1.671	2.647	(36,9%)	(8.496)	1.805	-
Ganancia (pérdida) del periodo	9.222	12.093	(24%)	8.602	22.538	(61,8%)
Ganancia por acción (US$)	0,1243	0,1630	(24%)	0,1159	0,3038	(61,8%)
Atlántico						
Cosechas (TM WFE)	16.331	19.855	(18%)	39.718	43.893	(10%)
Volumen Ventas (TM WFE)	11.465	15.285	(25%)	38.834	37.677	3%
Costo de cosecha ex jaula (US$/Kg Pez vivo)	3,94	3,62	9%	4,04	3,90	4%
Costo de cosecha ex jaula (US$/Kg WFE)	4,24	3,89	9%	4,34	4,19	4%
Costo de proceso (US$/Kg WFE)	1,13	0,91	24%	1,24	1,03	21%
Precio (US$/Kg WFE)***	6,43	6,42	0%	6,43	6,80	(5%)
EBIT/Kg WFE (US$)***	0,97	1,04	(7%)	0,47	0,96	(51%)
Inventario (TM WFE)				8.292	9.764	(15%)
Coho						
Cosechas (TM WFE)	0	0	-	0	0	-
Volumen Ventas (TM WFE)	116	59	97%	2.723	2.257	21%
Precio (US$/Kg WFE)***	5,22	6,63	(21%)	5,38	5,44	(1%)
EBIT/Kg WFE (US$)***	(0,21)	0,06	-	(0,31)	0,11	-
Inventario (TM WFE)				18	3	500%
Deuda Financiera				109.012	96.372	13%
Deuda Financiera Neta				100.263	85.702	17%
Razón patrimonio				49,3%	50,4%	(119 Pb)
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				1,83	1,14	60%

* 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 3er trimestre del 2026

Salmones Camanchaca cosechó 16,3 mil TM WFE de salmón Atlántico en el 3T 2026, 18% inferior a la cosecha del 3T 2025 (19,9 mil TM WFE), con un peso de cosecha de 5,2 Kg WFE, igual al del 3T 2025. El volumen vendido alcanzó 11,5 mil TM WFE, 25% inferior al mismo período de 2025, dejando en inventario 8,3 mil TM WFE al 30 de septiembre 2026, que es 15% inferior al de septiembre 2025 (9,8 mil TM WFE) y 13% mayor al cierre de diciembre 2025. En relación con el Coho, no hubo cosechas en 3T 2026, y las ventas fueron 116 TM WFE, superiores a las 59 TM WFE de 2025.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US$ 6,43 /Kg WFE, en línea al de 3T 2025 y el de Coho US$ 5,22/Kg WFE, 21% inferior al mismo periodo de 2025. Estas ventas generaron ingresos totales de US$ 78,0 millones, 25% inferior a lo registrado en el 3T 2025.

El costo exjaula del salmón Atlántico en 3T 2026 alcanzó US$ 3,94/Kg pez vivo, 9% superior a lo registrado en el 3T 2025, alza explicada por un centro con menor crecimiento respecto a lo esperado debido a una menor alimentación por bajas de oxígeno, y por la cosecha anticipada de un centro afectado con virus ISA, cosecha que concluyó a mediados de octubre con un peso de 4 Kg en ese centro. Este adelantamiento también afectó los costos de proceso (primario y secundario) que se vieron incrementados por las medidas sanitarias extraordinarias. Así, en el trimestre estos costos fueron US$ 1,13/Kg WFE, 24% superior al registrado en 3T 2025, alza influida también por mayor proporción de valor agregado y mayores costos de transporte por alza de los combustibles.

Durante el trimestre no hubo mortalidades extraordinarias, al igual que en 3T 2025, mostrando tasas de sobrevivencia de peces superiores a las registradas por la industria. En particular, el centro afectado por ISA tuvo una muy baja mortalidad en el ciclo.

El Margen Bruto registrado fue de US$ 18,2 millones, 18% inferior al alcanzado en 3T 2025 cuando llegó a US$ 22,1 millones. En el trimestre hubo US$ 10,0 millones de efectos operacionales positivos no recurrentes.

Los gastos de administración de la Compañía alcanzaron los US$ 3,0 millones en 3T 2026, superiores a los US$ 2,9 millones del 3T 2025, principalmente por una apreciación del peso chileno frente al dólar. Por su parte, los costos de distribución disminuyeron un 16% alcanzando los US$ 2,6 millones, explicado por menores ventas y menores gastos de almacenamiento de producto congelado en frigoríficos y fletes. Así, las actividades de administración y distribución por las menores ventas utilizaron un 7,2% de los ingresos durante el trimestre, mayor a los 5,8% en 3T 2025.

De esta forma, el EBITDA antes de Fair Value (FV) del 3T 2026 fue US$ 17,8 millones, en comparación con los US$ 21,6 millones del 3T 2025.

El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US$ 0,97/Kg WFE en el 3T 2026, menor a los US$ 1,04/Kg WFE del 3T 2025, y cuyo componente no recurrente fue US$ 0,88. El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas en el período, excluyendo las variaciones de provisiones de valor de realización hechas sobre inventarios. Estos efectos sobre inventarios alcanzaron en el trimestre US$ 1,0 millón positivo para el caso del Atlántico y US$ 200 mil negativos en 3T 2025.

El ajuste neto de Fair Value para el 3T 2026 fue de US$ 1,7 millones positivos, comparado con US$ 2,6 millones positivos del 3T 2025, atribuido a menores precios y mayores costos proyectados atribuido a menor peso cosecha.

A pesar del mayor nivel de deuda, los gastos financieros cayeron un 6% en relación con el 3T 2025 hasta los US$ 2,1 millones en el trimestre, por una disminución de la tasa de interés en su base SOFR y en el margen o spread aplicado.

Con el término de los efectos en resultados del negocio de la trucha en diciembre de 2025, la cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas fue de US$ 94 mil negativo en comparación a los US$ 829 mil negativo en 3T 2025.

En consecuencia, la Compañía registró en 3T 2026 una ganancia después de impuestos de US$ 9,2 millones, lo que se compara con la ganancia de US$ 12,1 millones del 3T 2025.

Flujo de efectivo 3er trimestre 2026

En el 3T 2026 se generó un Flujo de Caja Neto negativo de US$ 9,0 millones, comparado con los US$ 2,6 millones positivos del 3T 2025, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo de US$ 4,7 millones negativos, frente US$ 4,9 millones positivos en 3T 2025, explicado principalmente por la menor cobranza de menores volúmenes vendidos.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que utilizó US$ 4,2 millones en el 3T 2026 versus US$ 2,0 millones utilizados en 3T 2025, relacionados a la mantención del activo fijo existente y activos asociados al plan de crecimiento previsto para 2027.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento nulo, sin actividades de financiamiento, al igual que en 2025.

De esta manera, al 30 de septiembre de 2026, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de Efectivo o Caja de US$ 8,7 millones.

Resultados acumulados al 30/09/2026

Durante los primeros nueve meses de 2026, Salmones Camanchaca cosechó 39,7 mil TM WFE de salmón Atlántico, 10% inferior a la cosecha del mismo periodo de 2025 (43,9 mil TM WFE). No hubo cosechas de Coho a septiembre 2026, al igual que en 2025.

Los ingresos a septiembre 2026 alcanzaron los US$ 279 millones, en línea al año anterior (US$ 278 millones). El mayor volumen vendido de salmón Atlántico (38,8 mil TM WFE vs 37,7 mil TM WFE en 9m 2025) y de salmón Coho (2,7 mil TM WFE vs 2,3 mil TM WFE en 9m 2025) fueron mitigados por los menores precios del Atlántico (-5%). Hubo US$ 7,4 millones de efectos positivos registrados en ingresos correspondientes a la devolución de aranceles en EE.UU., efecto que se excluye en el cálculo del precio del Atlántico y del EBIT/Kg.

Los costos de los productos vendidos aumentaron respecto a septiembre 2025 por un aumento de costos de proceso a consecuencia de la menor escala y menores pesos de cosecha en dos centros afectados por SRS. Con todo, el costo exjaula del salmón Atlántico acumulado a septiembre 2026 fue US$ 4,04/Kg pez vivo, 4% superior a lo registrado en 2025.

Las mortalidades extraordinarias a septiembre 2026 alcanzaron US$ 2,8 millones relacionadas con eventos de SRS en el primer trimestre, y que fueron superiores a los US$ 1,6 millones a septiembre 2025. Pese a ello, se registraron tasas de sobrevivencia de peces superiores a las del resto de la industria.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha, fue de US$ 1,24/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US$ 1/Kg, y superior al de 2025 (US$ 1,03 /Kg WFE), por las razones ya señaladas.

Como consecuencia, el Margen Bruto a septiembre 2026 fue de US$ 43,4 millones, una disminución de 18% respecto a lo obtenido en 2025 cuando llegó a US$ 53,0 millones. En el 3T, hubo US$ 10,0 millones de efectos positivos no recurrentes en este margen relacionados con contratos operacionales.

Los gastos de administración de la Compañía alcanzaron los US$ 9,1 millones en los primeros nueve meses de 2026, superiores a los US$ 8,1 millones de 2025, principalmente por una apreciación del peso chileno frente al dólar. Los costos de distribución aumentaron un 6% alcanzando los US$ 8,1 millones, explicado por mayores ventas y mayores gastos de almacenamiento de producto congelado en frigoríficos y carguío. Consecuentemente, las actividades de administración y distribución utilizaron un 6,1% de los ingresos durante el periodo, superior a los 5,7% en 2025.

El EBIT de la operación antes de ajustes de FV, fue de US$ 26,3 millones a septiembre 2026, US$ 11,0 millones inferior al mismo periodo de 2025, cuando fue de US$ 37,3 millones.

Las ventas de salmón Atlántico a septiembre 2026 generaron un EBIT/Kg WFE de US$ 0,47 (el que excluye el efecto de devolución de aranceles ocurrido en junio), inferior al US$ 0,96 de 2025 por los menores precios del salmón y mayores costos de venta. Sacando el efecto operacional positivo no recurrente, el EBIT/kg WFE fue de US$ 0,22. El Coho, por su parte, generó un EBIT/Kg WFE de US$ 0,31 negativo, inferior a los US$$ 0,11 positivos de 2025, explicado por mayores costos del producto.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a septiembre 2026 fue US$ 8,5 millones negativos, en comparación a los US$ 1,8 millones positivos de 2025, atribuido a menores precios y mayores costos proyectados.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un nulo resultado, en comparación con US$ 2,2 millones negativos del 2025 cuando las pérdidas estaban atribuidas a la ACP de la trucha.

Con todo lo anterior, el Resultado Neto después de impuestos a septiembre 2026 alcanzó los US$ 8,6 millones, en comparación a los US$ 22,5 millones registrados en 2025.

Flujo de Efectivo al 30/09/2026

Durante los primeros 9 meses de 2026 se generó un Flujo de Caja negativo de US$ 1,8 millones, que se compara con US$ 27,3 millones negativos en 2025, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación positivo (generación) de US$ 17,8 millones, en línea con los US$ 17,9 millones del 2025, por una mayor recaudación por mayores ventas y devolución de aranceles, compensado por mayores pagos a proveedores y 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$ 13,6 millones, versus a los US$ 11,8 millones utilizados en 2025, orientado a mantención y renovación de activos en plantas, y activos asociados al plan de crecimiento.
- Un Flujo Caja-Financiamiento negativo (uso) de US$ 5,5 millones, por el pago de US$ 12,5 millones por dividendos en el segundo trimestre, y que fue compensado por la utilización de US$ 7,0 millones de líneas de crédito disponibles para el financiamiento de las operaciones y el plan de inversión, y que se compara con un flujo de US$ 33,9 millones negativos de 2025 principalmente por el prepago voluntario de deuda financiera con bancos en dicho año.

Balance

Activos

Durante los primeros 9 meses de 2026, los Activos Totales de la Compañía aumentaron 1% respecto al cierre 2025, hasta US$ 462 millones.

Hubo un aumento en Activos Corrientes de US$ 9,0 millones, alcanzando los US$ 333 millones, principalmente por un aumento del activo biológico por US$ 41,3 millones en línea con el plan de crecimiento, compensado por una reducción en las cuentas por cobrar de US$ 19,7 millones y una disminución por US$ 9,3 millones en Inventarios principalmente de Coho. En el caso de los Activos no Corrientes, estos disminuyeron 5%, alcanzando los US$ 129 millones, principalmente por una disminución neta de depreciación e inversiones de US$ 3,1 millones en propiedades, plantas y equipos sumado a una baja de US$ 3,4 millones en derechos por cobrar relacionados con el uso de crédito tributario por el pago de impuestos.

Pasivos y Patrimonio

A septiembre 2026 los Pasivos Totales de la Compañía se mantuvieron respecto del cierre de 2025 en US$ 234 millones.

Los Pasivos Corrientes disminuyeron en US$ 5,4 millones, llegando a US$ 101 millones asociado principalmente a una disminución de US$ 4,7 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$ 4,8 millones, alcanzando los US$ 133 millones, principalmente por el aumento de US$ 6,9 millones en pasivos financieros no corrientes asociado al uso de las líneas comprometidas de largo plazo.

Consecuentemente, al cierre de septiembre la Deuda Financiera Neta aumentó 8% respecto al cierre de diciembre 2025, alcanzando un saldo de US$ 100 millones.

Por los resultados del período y el pago de dividendos, el Patrimonio de la Compañía aumentó US$ 3,4 millones a septiembre de 2026, hasta alcanzar US$ 227 millones. Con ello, la razón de Patrimonio sobre Total de Activos llegó a 49,3%, 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:

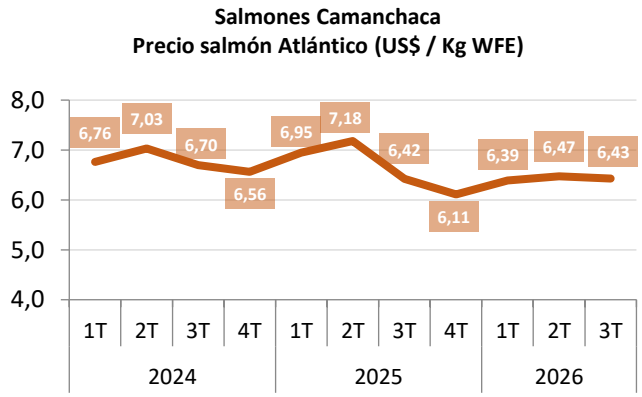
1. **El precio del salmón Atlántico**, sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de la demanda en Norteamérica;

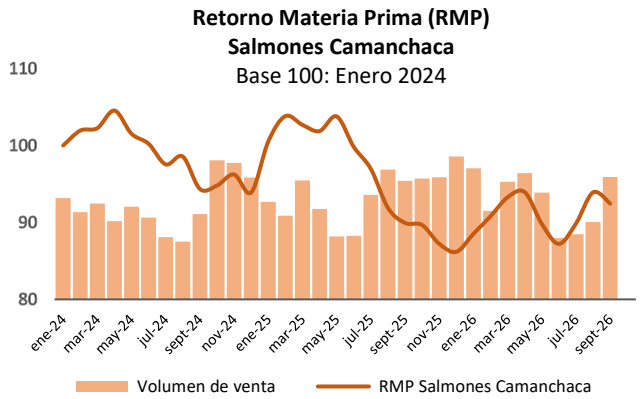
2. **Desempeño de la engorda en mar, y sus condiciones ambientales-sanitarias**, las que afectan la sobrevivencia, los factores de conversión de alimentos, la velocidad de crecimiento, el uso de varias herramientas para mejorar la salud y bienestar de los peces, determinando en buena parte los costos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

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

I. Precios del Producto

El precio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 3T 2026 fue US$ 6,43 por Kg WFE, en línea respecto al de 3T 2025. Los precios han mostrado una recuperación hacia finales del tercer trimestre 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		3T 2026	3T 2025	Δ	Δ %	9m 2026	9m 2025	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	16.331	19.855	(3.524)	(18%)	39.718	43.893	(4.175)	(10%)
Ventas	TM WFE	11.465	15.285	(3.820)	(25%)	38.834	37.677	1.157	3%
Ventas*	MUS$	73.678	98.174	(24.496)	(25%)	249.625	256.032	(6.407)	(3%)
Precio Promedio de venta*	**US$/Kg WFE**	**6,43**	**6,42**	**0,00**	**0%**	**6,43**	**6,80**	**-0,37**	**(5%)**

Salmón Coho		3T 2026	3T 2025	Δ	Δ %	9m 2026	9m 2025	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	0	0	0	-	0	0	0	-
Ventas	TM WFE	116	59	57	97%	2.723	2.257	467	21%
Ventas	MUS$	607	390	217	56%	14.651	12.274	2.377	19%
Precio Promedio de venta	**US$/Kg WFE**	**5,22**	**6,63**	**-1,40**	**(21%)**	**5,38**	**5,44**	**-0,06**	**(1%)**

*Excluye efectos del ingreso por devoluciones de aranceles

Salmones Camanchaca cosechó 16,3 mil TM WFE de salmón Atlántico en 3T 2026, 18% inferior a 3T 2025, con un peso de cosecha de 5,2 Kg WFE (igual que en 3T 2025). No hubo cosechas de Coho.

En el 3T 2026, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 11,6 mil TM WFE, 25% inferiores a las del 3T 2025, generando ingresos totales de US$ 78,0 millones (25% inferior a 3T 2025).

Ingresos

Ingresos por segmento de mercado a septiembre 2026

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Salmón Atlántico	107.532	9.267	30.910	88.437	11.140	2.555	249.841
Coho	1.499	2.100	3.864	6.952	236	0	14.651
Otros*	7.372	0	0	0	7.064	0	14.436
TOTAL	**116.403**	**11.367**	**34.774**	**95.389**	**18.440**	**2.555**	**278.928**
Distribución %	*42%*	*4%*	*12%*	*34%*	*7%*	*1%*	*100%*

Ingresos por segmento de mercado a septiembre 2025

Producto o Especie	Norteamérica	Europa & Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Salmón Atlántico	92.960	32.782	33.876	86.647	7.743	2.158	256.166
Coho	1.685	3.712	1.514	5.046	208	185	12.350
Otros	0	0	0	0	9.081	0	9.081
TOTAL	**94.645**	**36.494**	**35.390**	**91.693**	**17.032**	**2.343**	**277.597**
Distribución %	*34%*	*13%*	*13%*	*33%*	*6%*	*1%*	*100%*

Nota: Ingresos incluyen los efectos de provisiones sobre inventarios nacionales e internacionales.
*Otros ingresos de Norteamérica en 2026 incluye el efecto extraordinario por devolución de aranceles impuestos por EE.UU. entre abril 2025 y febrero 2026.

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 76% del total de ventas de Atlántico a septiembre 2026, fracción superior al 69% de 2025 debido a la venta de una mayor proporción de salmón congelado a Norteamérica y Latam. En Coho, esta proporción paso de 91% a 93% en 2026.

El mercado norteamericano sigue siendo el principal mercado con una participación que creció de 34% a 42% (40% excluyendo el efecto de la devolución de aranceles). Como contrapartida, Europa & Eurasia tuvo una disminución de 13% a 4% de los ingresos.

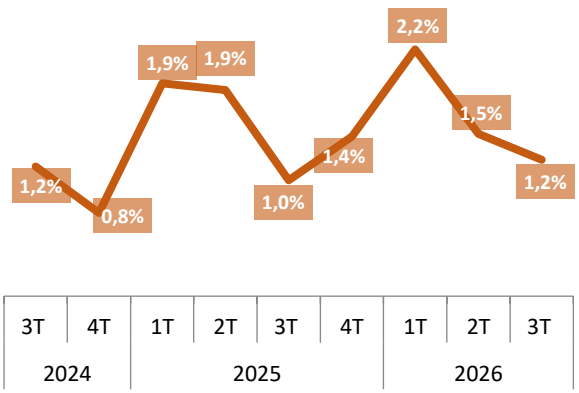
Los otros negocios de la Compañía como servicios de procesamiento a terceros, arriendo de centros de concesiones de cultivo, venta de smolts y venta de subproductos, totalizaron ingresos por US$ 7,1 millones a septiembre 2026, inferior a los US$ 9,1 millones en 2025.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

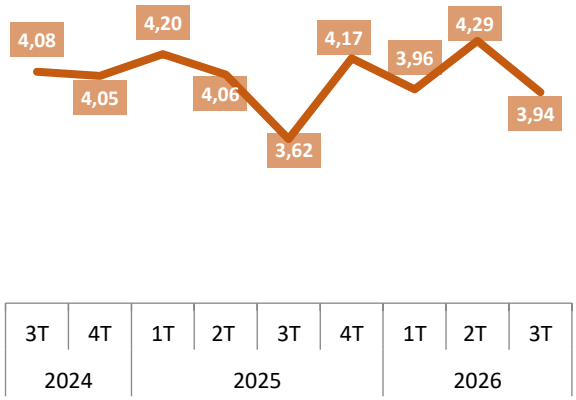
La mortalidad para el salmón Atlántico en el 3T 2026 fue de 1,2%, sin variación con el ciclo anterior en zonas comparables, y solo levemente superior al 3T 2025.

El costo exjaula de Atlántico en el 3T 2026 fue de US$ 4,24/Kg WFE (equivalente a US$ 3,94/Kg peso vivo), 9% superior a lo registrado en el 3T 2025, pero 3% inferior al de 3T 2024 con centros comparables del ciclo anterior. Este mayor costo trimestral es atribuido a la cosecha anticipada del centro afectado con ISA y cuya cosecha concluyó a mediados de octubre con un peso promedio cercano a los 4 Kg.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



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



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

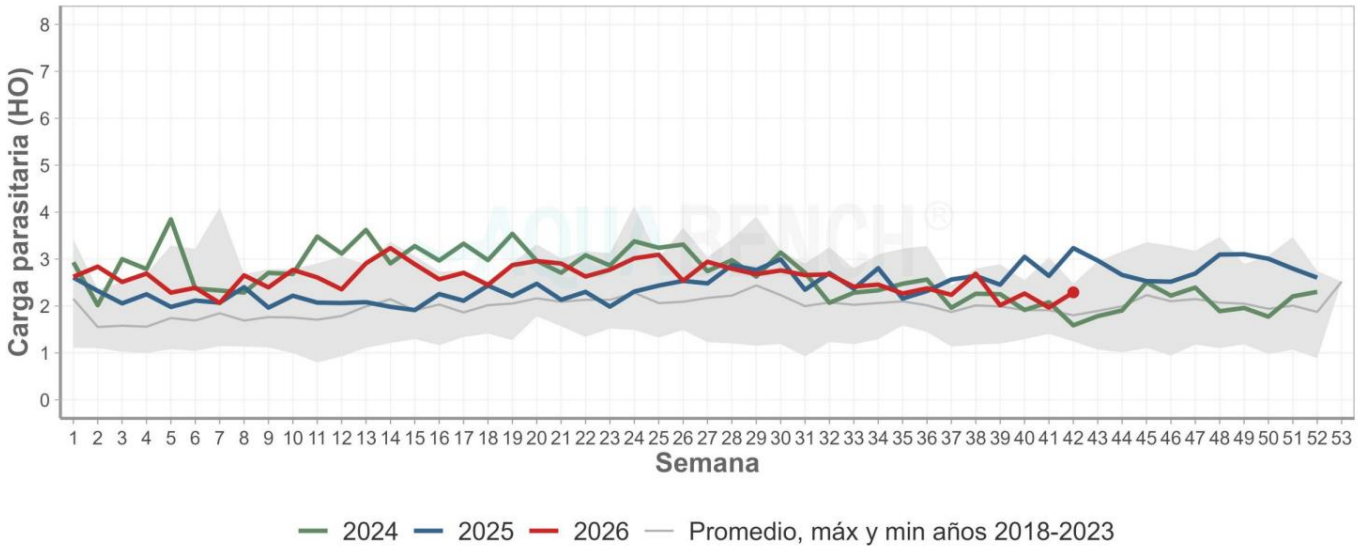
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a septiembre en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad			
Atlántico	**FCRb (Pez vivo)**	**Productividad Kg WFE/smolt**	**Peso promedio cosecha Kg WFE**	**Uso de Antibióticos Gr/TM**	**Uso de antiparasitarios Gr/TM**	**Promedio tratamientos antibióticos**	**# de peces escapados**	**Duración ciclo / Períodos descanso**	**FIFO Ratio**
2021 LTM	1,16	4,0	5,0	606,1	6,7	2,9	0	16/8	0,59
2022 LTM	1,12	3,9	4,6	718,5	7,6	3,0	0	15/9	0,50
2023 LTM	1,07	4,8	5,2	358,8	4,8	1,7	0	14/10	0,48
2024 LTM	1,11	4,3	4,7	427,7	6,9	1,6	1.795	14/10	0,30
2025 LTM	1,12	4,9	5,3	470,3	4,5	2,4	0	14/10	0,26
2026 LTM	1,15	4,5	5,0	706,5	3,5	3,1	0	13/11	0,32
26/25	-	-	-	-	+	-	=	+	-
26/24	-	+	+	-	+	-	+	+	+

Las condiciones biológicas y de sustentabilidad han tenido una tendencia positiva en los últimos años. Estos últimos doce meses, sin embargo, tienen un mayor uso de antibióticos por la situación de brotes de SRS mencionados durante el primer trimestre. 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 un centro 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, donde se están aplicando tratamientos antiparasitarios para manejar la condición.

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



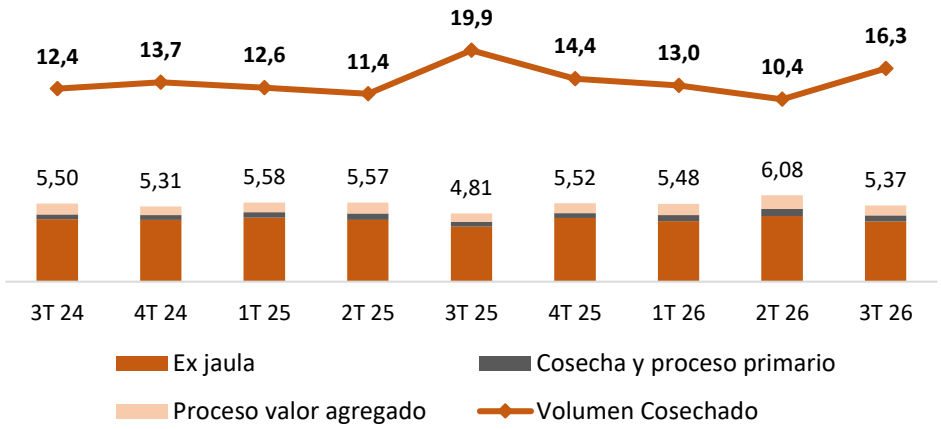
Fuente: Aquabench

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US$ 1,13/Kg WFE en 3T 2026, 24% superior a los US$ 0,91/Kg WFE de 3T 2025, explicado por un menor volumen procesado, una mayor proporción de productos de valor agregado y mayores costos de transporte por alza de los combustibles.

De esta forma el costo total del producto terminado fue de US$ 5,37/Kg WFE, 56 centavos superior al 3T 2025 y 13 centavos inferior al ciclo anterior en 3T 2024.

Costos (US$/Kg WFE)	3T 2024	3T 2025	3T 2026
Ex jaula (WFE)	4,39	3,89	4,24
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,35	0,34	0,43
Proceso valor agregado (WFE)	0,76	0,58	0,70
Costo de proceso (WFE)	1,11	0,91	1,13
Costo Total Producto Terminado (WFE)	**5,50**	**4,81**	**5,37**

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

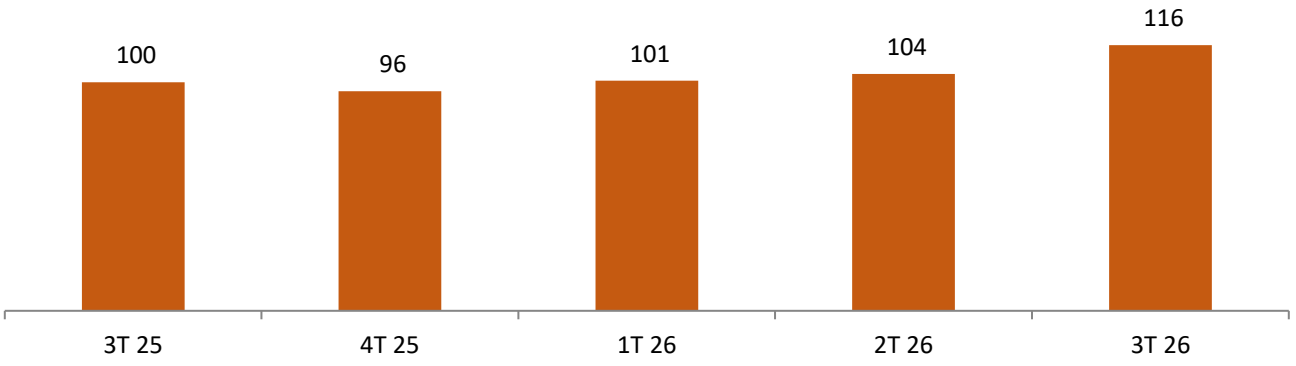


III. Costo Alimentos

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 16% respecto de 3T 2025, explicado principalmente por los mayores precios en los ingredientes marinos de las dietas. Estos costos impactan los resultados de la Compañía con rezagos, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

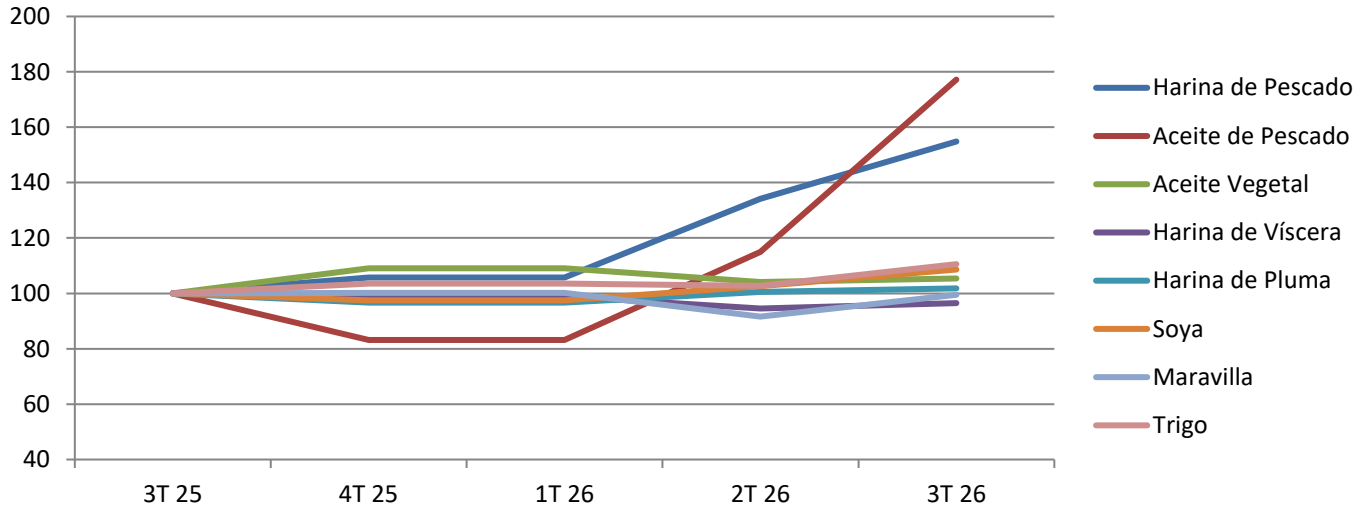
Los déficits de capturas de varias especies pelágicas en el mundo, y que sirven para ingredientes marinos de las dietas, sumado a un fenómeno de El Niño en costas sudamericanas, han provocado alzas del costo de estos ingredientes desde finales del segundo trimestre 2026, cuyos efectos en el costo de los peces se seguirán viendo en lo que queda del año y el próximo año.

Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)
Base 100 3T 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: 3T 2025)
Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca



Eventos Posteriores

Con fecha 17 de octubre de 2026 se publicó la Ley para la Reconstrucción Nacional y el Desarrollo Económico y Social. Entre sus principales medidas, se introduce una reducción gradual de la tasa del Impuesto de Primera Categoría, desde el 27% actualmente vigente a un 23% a contar del año comercial 2029, considerando tasas transitorias de 25,5% para el año comercial 2027 y de 24% para el año comercial 2028.

De acuerdo con lo establecido en la NIC 12 “Impuesto a las Ganancias”, los activos y pasivos por impuestos diferidos se miden utilizando las tasas impositivas que se espera sean aplicables en el período en que dichos activos sean realizados o los pasivos liquidados.

Los presentes estados financieros consolidados incluyen impuestos diferidos netos pasivos por US$20,25 millones. La medición de dichos activos y pasivos por impuestos diferidos se verá afectada como consecuencia de los cambios descritos y cuyo impacto estimado será una reducción del pasivo neto por impuestos diferidos ascendente aproximadamente a US$ 1 millón, y un reconocimiento de ingresos por impuesto a las ganancias por igual monto.

Salmones Camanchaca no registra otros eventos posteriores al 30 de septiembre 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 4% respecto a 2025, con crecimiento pronunciado al inicio del año y negativo crecimiento para el último trimestre. Para Chile, esta institución prevé cosechas de 2026 en línea con las de 2025 (-0,5%), 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 59 mil TM WFE de salmón Atlántico y 4 mil TM WFE de Coho. Para el año siguiente se estiman cosechas de Atlántico de 60-65 mil y de Coho de 4-5 mil para la temporada 2027.

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), situaciones que se observaron también durante este año. 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, 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 el 2026 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. Bajo el régimen anterior a la modificación legal descrita a continuación, la obligación de mantener una operación mínima para evitar la caducidad llevó a la Compañía a operar algunos centros a mínima capacidad, incurriendo en gastos improductivos y generando una tensión con las normas que promueven la contención de las siembras por razones sanitarias. La sustitución de la causal de caducidad por paralización de actividades por un régimen de patentes incrementadas por no uso modifica estos incentivos. La Compañía evaluará sus efectos sobre la planificación operacional y los costos de mantener sus concesiones.

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. En este ámbito, destaca la Ley N° 21.850 para la Reconstrucción Nacional y el Desarrollo Económico y Social, publicada el 17 de octubre de 2026, que introduce modificaciones a la Ley General de Pesca y Acuicultura (Ley N° 18.892). Entre ellas, se contempla la eliminación de la causal de caducidad de concesiones por paralización de actividades por más de dos años consecutivos y el establecimiento de un incremento progresivo de las patentes por no uso, junto con medidas de simplificación de determinados procedimientos administrativos. Las disposiciones relativas al mecanismo de micro-relocalización de concesiones fueron excluidas del texto definitivo tras ser declaradas inconstitucionales por el Tribunal Constitucional. La Compañía continuará evaluando los efectos operacionales y económicos de las modificaciones aprobadas y de su implementación como alternativas para el uso eficiente de sus concesiones.
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, y ha adaptado su MPD, capacitado a su personal y robustecido su área de cumplimiento, buscando reforzar las medidas preventivas y así mitigar los riesgos asociados a esta legislación.

i. Riesgo de Liquidez

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

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

j. Riesgo de tasa de interés

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

k. Riesgo de Tipo de Cambio

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

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

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

l. Riesgo de Crédito

1. Riesgo de inversiones de excedentes de tesorería

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

2. Riesgo de operaciones de venta

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

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

m. Riesgo de continuidad operativa

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

n. Riesgo de Productos de Consumo Humano

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

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

Estados Financieros

Estado de Resultados

Consolidado (MUS$)	3T 2026	3T 2025	9m 2026	9m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	77.960	103.379	278.928	277.597
Costo de venta	(59.742)	(81.279)	(235.482)	(224.562)
Margen bruto	**18.218**	**22.100**	**43.446**	**53.035**
Gastos de administración	(3.036)	(2.879)	(9.091)	(8.141)
Costos de distribución	(2.569)	(3.067)	(8.052)	(7.574)
Gastos de administración y ventas	(5.605)	(5.946)	(17.143)	(15.715)
EBIT* antes de Fair Value	**12.613**	**16.154**	**26.303**	**37.320**
Depreciación	5.148	5.439	14.880	16.714
EBITDA antes de Fair Value**	**17.761**	**21.593**	**41.183**	**54.034**
Ajuste neto valor justo activos biológicos	1.671	2.647	(8.496)	1.805
EBIT con ajuste Fair Value	**14.284**	**18.801**	**17.807**	**39.125**
EBITDA con ajuste Fair Value	**19.432**	**24.240**	**32.687**	**55.839**
Costos financieros	(2.060)	(2.195)	(6.015)	(7.625)
Participación de asociadas	99	14	333	387
Diferencia de cambio	366	(213)	(481)	(26)
Otras ganancias (pérdidas)	(94)	(829)	(75)	(2.150)
Ingresos financieros	2	983	2	1.014
Total gastos no operativos	**(1.687)**	**(2.240)**	**(6.236)**	**(8.400)**
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	**12.597**	**16.561**	**11.571**	**30.725**
(Gasto) ingreso por impuesto	(3.375)	(4.468)	(2.969)	(8.187)
Ganancia (pérdida) del período controladores	**9.222**	**12.093**	**8.602**	**22.538**

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

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

Balance General

MUS$	30-09-2026	31-12-2025	30-09-2025
Efectivo y equivalentes al efectivo	8.749	10.532	10.670
Otros activos financieros, corrientes	37	54	50
Otros activos no financieros, corrientes	5.324	6.201	6.454
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	22.737	17.631	15.128
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	35.784	60.635	49.740
Inventarios	60.702	70.035	65.778
Activos biológicos, corrientes	192.588	151.257	162.263
Activos por impuestos corrientes	6.917	7.525	8.966
Total activos corrientes	**332.838**	**323.870**	**319.049**
Otros activos financieros, no corrientes	43	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	2.486	5.850	4.907
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.681	4.661	4.042
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.981	6.981	6.981
Propiedades, plantas y equipos	113.918	116.980	116.833
Impuestos diferidos a largo plazo	573	407	569
Total activos no corrientes	**128.794**	**135.018**	**133.471**
Total activos	**461.632**	**458.888**	**452.520**
Otros pasivos financieros, corrientes	419	1.477	381
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	388	545	500
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	83.571	89.137	92.442
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	7.733	6.887	2.535
Otras provisiones, corrientes	5.594	4.276	3.979
Pasivos por impuestos corrientes	228	195	198
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	3.412	4.259	2.989
Total pasivos corrientes	**101.345**	**106.776**	**103.024**
Otros pasivos financieros, no corrientes	108.593	101.741	95.991
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	1.841	861	939
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	780	793	809
Pasivos por impuestos diferidos	20.823	23.777	22.612
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	831	887	852
Total pasivos no corrientes	**132.868**	**128.059**	**121.203**
Total pasivos	**234.213**	**234.835**	**224.227**
Capital emitido	139.814	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	63.451	59.839	64.335
Otras reservas	21.868	22.114	21.858
Total patrimonio neto	**227.419**	**224.053**	**228.293**
Total patrimonio neto y pasivos	**461.632**	**458.888**	**452.520**

Estado de Flujo de Efectivo

MUS$	3T 2026	3T 2025	9m 2026	9m 2025
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	86.770	97.180	317.398	293.656
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(78.524)	(81.401)	(256.134)	(245.061)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(9.433)	(8.676)	(29.926)	(25.395)
Intereses pagados	(3.491)	(2.217)	(6.909)	(7.234)
Intereses recibidos	2	0	2	31
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	0	(6.613)	1.948
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	**(4.676)**	**4.886**	**17.818**	**17.945**
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSION				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	0	0	14	0
Compras de propiedades, plantas y equipos	(4.183)	(2.047)	(13.623)	(11.754)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	**(4.183)**	**(2.047)**	**(13.609)**	**(11.754)**
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	0	1	(12.474)	(2.864)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	**0**	**1**	**(5.474)**	**(33.864)**
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(156)	(247)	(518)	381
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	(9.015)	2.593	(1.783)	(27.292)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	17.764	8.077	10.532	37.962
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	**8.749**	**10.670**	**8.749**	**10.670**

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								-2.864	-2.864
Resultado Integral									
Utilidad (Pérdida) del período							22.538	22.538	22.538
Otros resultados integral			126	63		189		189	189
Saldo final al 30 de septiembre de 2025	**139.814**	**2.286**	**-1.844**	**187**	**23.515**	**21.858**	**64.335**	**228.293**	**228.293**
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							8.602	8.602	8.602
Otros resultados integral			-314	68		-246		-246	-246
Saldo final al 30 de septiembre de 2026	**139.814**	**2.286**	**-1.936**	**289**	**23.515**	**21.868**	**63.451**	**227.419**	**227.419**

Información Adicional

Análisis de los Indicadores Financieros Claves

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

	30-09-2026	31-12-2025
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	3,28	3,03
2) Razón ácida	0,78	0,96
3) Capital de trabajo US$ millones	231	217
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	0,99	1,00
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,43	0,45
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,57	0,55
Indicadores de rentabilidad	(9 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	3,8%	11,4%
8) Rentabilidad del activo	9,4%	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 8%, por un aumento del activo corriente (+3%) y una disminución del pasivo corriente (-5%), variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo aumento un 7% y alcanzó los US$ 231 millones.

La razón ácida disminuyó 18% en relación con el cierre 2025 debido a una disminución de los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos (-US$ 23,0 millones), y una menor disminución de los pasivos corrientes (-US$ 5,4 millones). Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto disminuyó levemente a 0,99 desde los 1,00 en diciembre 2025, esto debido a un aumento mayor del Patrimonio (US$ 3,4 millones) versus al aumento en los pasivos netos de efectivo (US$ 1,2 millones). La proporción de pasivos de largo plazo aumentó de 0,55 a 0,57. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró una baja a 3,8% a septiembre 2026 y la del activo a 9,4%, debido principalmente a los márgenes y resultados del ejercicio.

Indicadores Acumulados

	30/09/2026	30/09/2025
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	11	11
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	3.611	3.990
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Atlántico	8,6	8,9
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	92%	92%
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$)	26,3	37,3
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico*	0,47	0,96
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 y el efecto de la devolución de aranceles de 2T 2026.

Fair Value de la Biomasa

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

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/09/2026	Al 30/09/2025	Al 30/09/2026	Al 30/09/2025
Salmónidos	7.767	29.412	(16.263)	(27.607)

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

a. "Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos" donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de septiembre de 2026 ascendió a US$ 7,8 millones frente a una utilidad de US$ 29,4 millones a la misma fecha del año anterior.

b. "Costo activos biológicos cosechados y vendidos" que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 30 de septiembre de 2026 fue un efecto negativo de US$ 16,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US$ 27,6 millones a la misma fecha del año anterior.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de septiembre de 2026 es de US$ 8,5 millones negativos frente a los US$ 1,8 millones positivos a septiembre 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:

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.