CAMANCHACA S.A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
Para el período terminado al 30 de septiembre 2025

Acerca de Camanchaca

La empresa participa en tres líneas de negocios:

Salmonicultura: A través de las operaciones de su filial Salmones Camanchaca en las regiones de Biobío, Los Lagos y Aysén en Chile, que cubren la genética y producción de ovas propias; las pisciculturas de recirculación para salmón Atlántico y de agua dulce para otras especies; la engorda en 74 concesiones de agua-mar distribuidas en 14 barrios; dos plantas de proceso primario en la región de los Lagos; y una planta de valor agregado y frigorífico en la región del Biobío.

Pesca Extractiva: A través de las operaciones pesquero-industriales en la zona norte y centro-sur de Chile, orientadas a consumo humano directo (aceites de pescado con alto contenido de omega 3; conservas y congelados de jurel; y langostinos y camarones), y a proteínas para consumo humano indirecto o animal, a través de harina y aceite de pescado de pelágicos pequeños.

Miticultura: A través de las operaciones en Chiloé (región de Los Lagos en Chile), orientadas a la compra de semillas y al cultivo de mejillones en tres centros de engorda propios, y al procesamiento de esta materia prima en su planta y frigorífico ubicado en Rauco, orientada al consumo humano.

Camanchaca está integrada verticalmente en su cadena productiva y de distribución, exportando sus productos a más de 50 países a través de sus 4 oficinas comerciales en sus principales mercados, las que realizan negocios de distribución no solo de productos propios, sino también de terceros que tengan adyacencia con los propios y que permitan fortalecer el posicionamiento comercial en mercados de destino.

La Compañía tiene en promedio aproximadamente 4 mil empleados.

Hechos destacados del periodo

- **Ingresos consolidados en los primeros nueve meses del 2025 (9m25) de US$ 660 millones, 8% superiores al mismo período del año anterior,** con alzas en las 3 divisiones. La división Pesca aumentó 14% registrando US$ 282 millones de ingresos, con mayores volúmenes de venta de harina, aceite y jurel congelado, compensadas por menores precios. La división Salmones creció 2%, con ingresos de US$ 342 millones y que se explican por la mayor venta de salmón Atlántico (+19%), compensado por la menor venta de salmón Coho (-76%) al pasar este año de 3 a 1 centro de engorda. La división de Cultivos subió 30% con ingresos de US$ 8,4 millones, por mejores precios y mayores volúmenes de venta.

- **El EBITDA a septiembre 2025 fue de US$ 117 millones, 40% superior al del mismo periodo de 2024**. El 52% de este resultado proviene de Pesca que tuvo un EBITDA de US$ 60,6 millones, mientras el 47% provino de Salmones que aportó un EBITDA de US$ 54,9 millones. Cultivos tuvo una mejora significativa respecto del año pasado, pero solo alcanzó US$ 1,2 millones debido a los US$ 3,2 millones de pérdidas originadas en los nueve meses por el término de la engorda de abalones.

- **Cosechas de Atlántico a septiembre 2025 alcanzaron las 44 mil TM WFE**, 29% superiores a las del mismo periodo de 2024 (34 mil TM WFE), con un inventario a septiembre de 7,6 mil TM WFE, superior en más de 3 mil TM WFE al de septiembre 2024. Las cosechas de Coho en 2025 se iniciarán en el cuarto trimestre.

- **Precio del Atlántico vendido fue US$ 7,71/Kg WFE**, 4% inferior al de 9m24, **con un volumen de ventas de 36 mil TM WFE**, 19% superior respecto al año anterior. El precio del Coho fue US$ 6/Kg WFE, 6% mayor al registrado en 9m24, con un volumen de venta de 2,2 mil TM WFE, o 76% inferior al 2024.

- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US$ 3,62/Kg (o US$ 3,89/Kg WFE)**, 11% inferior al registrado en el 3T 2024 (US$ 4,08/Kg pez vivo), disminución impulsada por el mayor peso de cosecha, menor costo de los alimentos, mejores condiciones sanitarias y mayores eficiencias operacionales. Con ello, el **costo exjaula acumulado este año alcanza US$ 3,90/Kg pez vivo (US$ 4,19 /Kg WFE)**, 14% inferior al US$ 4,52/Kg pez vivo del 2024.

- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US$ 0,91/Kg WFE en el trimestre,** inferior al objetivo de US$ 1/Kg, y 18% inferior al de 3T 2024, por un mayor volumen procesado, una mayor proporción de centros en la X región -con menor costo logístico-, una baja importante en el costo de empaque, y eficiencias operacionales implementadas. **En el acumulado a septiembre 2025, este costo alcanza a US$ 1,03/Kg WFE**, inferior al de 2024 (US$ 1,13/Kg WFE).

- **EBIT/Kg WFE de salmónidos[1] (Atlántico más Coho) de US$ 0,97, superior al US$ 0,17 de 9m24**.

- En la ya terminada Asociación de Cuentas en Participación (ACP) del negocio de la trucha, y de la que tan solo quedan 10 TM WFE en inventarios al 30 de septiembre 2025, hubo una pérdida para la filial Salmones Camanchaca de US$ 0,5 millones en el trimestre (US$ 1,1 millones negativos en el 3T 2024) y de US$ 1,6 millones en el acumulado a septiembre 2025 (US$ 5,2 millones de pérdida en 2024).

- **Capturas pelágicas propias y de terceros alcanzaron las 336 mil TM, un 42% superior** a las 237 mil TM del 9m24.

[1] El cálculo de EBIT/Kg presentado por 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, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR). La variación de dichos efectos, que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT, totalizaron a septiembre 2025 US$ 0,1 millones positivos para el caso del Atlántico (US$ 2,2 millones positivos en septiembre 2024), y US$ 0,6 millones positivos para el caso del Coho (US$ 4,4 millones positivos en 2024).

- **Capturas de jurel en la zona centro-sur aumentaron 14% hasta las 134 mil TM**. Con ello, la producción de jurel congelado fue de 92 mil TM, 5% superior al 9m24, con ventas de 98 mil TM, 15% superiores a las de 2024, aunque con un precio 5% inferior de US$ 922/TM.
- **Compras de sardina-anchoa y otros pelágicos a pescadores artesanales en la zona Centro-Sur de 75 mil TM, más del doble de 9m24.** La mayor disponibilidad esta temporada vino con menor talla y rendimiento total, como consecuencia de la autorización prematura que hizo Subpesca del inicio de temporada artesanal.
- **Capturas totales procesadas en la zona Norte de 116 mil TM, 60% más que a septiembre 2024.** Las propias fueron solo de jurel y caballa y sumaron 53 mil TM, 22% superiores al 9m24, mientras que las compras a artesanales alcanzaron 62 mil TM, más que duplicando las de 9m24.
- La actividad pesquera reciente de Perú ha normalizado los precios, llevando el de **harina de pescado vendida a US$ 1.564/TM,** 15% inferior al 9m24; y **US$ 2.152/TM en el aceite**, 48% menor al año anterior. La segunda cuota peruana en 2025 fue fijada en 1,6 millones de TM, lo que está en el rango bajo, por lo que a la fecha de estos estados financieros los precios muestran alzas.
- **Ingresos de Mejillones a septiembre 2025 crecen 30%, alcanzando los US$ 35 millones**. El volumen vendido creció 11% con el precio de venta subiendo un 17%. Así, este negocio tuvo un **EBITDA de US$ 4,4 millones**. El proceso de término del cultivo de abalones generó a septiembre un impacto negativo en EBITDA de US$ 3,2 millones asociado principalmente a la liquidación de inventarios remanentes a bajos precios, de los que a esta fecha quedan 81 TM. Por ello, la división que este año aún contiene resultados de abalones, tuvo un EBITDA de US$ 1,2 millones.
- **Utilidad de US$ 42,7 millones**, 71% superior a la registrada a septiembre 2024 (fue US$ 25 millones en 9m24).
- **La filial Salmones Camanchaca con fecha 9 de septiembre de 2025, restructuró su deuda a largo plazo, ampliando plazos, montos y mejorando sus márgenes de tasa de interés**, con una línea rotativa por US$ 125 millones, con un plazo de 5 años, pagos de intereses semestrales y, a su vencimiento, el pago de la totalidad del capital. De acuerdo con IFRS 9, dadas las nuevas condiciones pactadas respecto al financiamiento anterior, se generó un ingreso financiero de US$ 1 millón, que se reversará a lo largo del plazo del crédito.
- **Deuda Financiera Neta de US$ 188 millones, que se reduce US$ 26 millones desde diciembre 2024 y US$ 35 millones desde septiembre 2024,** y que incluye US$ 35 millones del pasivo residual por la adquisición del 30% de Camanchaca Pesca Sur (CPS) en abril 2024. Excluyendo la deuda neta de Salmones Camanchaca y la deuda residual de la adquisición del 30% de CPS, la deuda neta con bancos de la matriz Camanchaca al 30 de septiembre de 2025, es US$ 67 millones, similar a la del cierre de diciembre 2024.
- **El indicador Deuda Neta/EBITDA de los últimos 12 meses excluido Salmones Camanchaca, como está definido en los créditos, fue 1,59 veces**, situándose en el rango inferior de lo acordado en los compromisos bancarios y significativamente bajo al límite de 4 veces establecido.

Cifras Claves

		3T 2025	3T 2024	Δ%	9m 2025	9m 2024	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS$	234.532	160.395	46,2%	660.005	609.992	8,2%
Margen bruto	MUS$	42.449	17.372	144,4%	134.767	104.926	28,4%
EBITDA antes de Fair Value	MUS$	36.149	11.872	204,5%	116.739	83.348	40,1%
EBIT antes de Fair Value	MUS$	25.207	550	4.483,1%	83.217	51.111	62,8%
Margen EBITDA %	%	15,4%	7,4%	801 Pb	17,7%	13,7%	402 Pb
Fair Value	MUS$	2.647	6.214	(57,4%)	1.805	16.324	(88,9%)
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS$	12.433	-3.152	-	42.692	24.974	70,9%
Ganancia por acción	US$	0,0030	-0,0008	-	0,0103	0,0060	70,9%
Capturas pelágicas	tons.	53.028	38.143	39,0%	335.796	236.856	41,8%
Pesca Norte	tons.	27.693	15.886	74,3%	115.615	72.430	59,6%
Pesca Sur	tons.	25.335	22.257	13,8%	220.181	164.427	33,9%
Precio harina de pescado	US$/ton	1.633	1.731	(5,7%)	1.564	1.847	(15,3%)
Precio aceite de pescado	US$/ton	2.095	3.636	(42,4%)	2.152	4.151	(48,2%)
Producción de jurel congelado	tons.	15.693	13.874	13,1%	92.095	87.753	4,9%
Ventas de jurel congelado	tons.	20.753	13.341	55,6%	97.885	85.467	14,5%
Precio jurel congelado	US$/ton	1.101	1.170	(5,9%)	922	967	(4,6%)
Salmon Atlántico							
Cosechas	ton WFE	19.855	12.418	59,9%	43.893	33.972	29,2%
Ventas	ton WFE	13.691	7.715	77,5%	35.736	29.997	19,1%
% ventas filetes y porciones	%	66,0%	73,1%	(708 Pb)	66,4%	77,0%	(1.053 Pb)
Costo ex jaula	US$/Kg WFE	3,89	4,39	(11,4%)	4,19	4,86	(13,6%)
Costo de proceso	US$/Kg WFE	0,91	1,11	(17,7%)	1,03	1,13	(9,5%)
Precio	US$/Kg WFE	7,13	7,99	(10,8%)	7,71	8,01	(3,6%)
Salmon Coho							
Cosechas	ton WFE	0	0	-	0	1.139	-
Ventas	ton WFE	209	1.737	(87,9%)	2.240	9.233	(75,7%)
Precio	US$/Kg WFE	5,19	5,49	(5,5%)	6,00	5,66	6,1%
EBIT/Kg WFE Salmónidos*	US$/Kg WFE	1,07	0,15	616,4%	0,97	0,17	470,8%
Deuda Financiera**	MUS$				232.313	267.566	(13,2%)
Deuda Financiera Neta**	MUS$				187.960	222.979	(15,7%)
Razón de patrimonio	%				52,6%	48,8%	3,8%

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.

Ventas de productos: Incluye sólo volumen procesado por Camanchaca.

Precio de productos: Corresponde a Facturación en US$ divididos por TM vendidas excluyendo operaciones de compra/venta en oficinas extranjeras.

* El cálculo de EBIT/Kg presentado por 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, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR).

** Considera el pasivo originado por la compra del 30% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur correspondiente al saldo por pagar equivalentes a US$ 34,9 millones.

Resumen Estado de Resultados por Negocio

MUS$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	3T 2025	3T 2024	3T 2025	3T 2024	3T 2025	3T 2024	3T 2025	3T 2024
Ingresos de actividades ordinarias	101.097	66.467	120.592	82.676	12.843	11.252	234.532	160.395
Margen Bruto	19.117	5.994	21.883	10.205	1.449	1.173	42.449	17.372
EBITDA	16.136	3.809	20.279	9.063	-267	-1.001	36.149	11.872
Margen EBITDA (%)	**16,0%**	**5,7%**	**16,8%**	**11,0%**	**-2,1%**	**-8,9%**	**15,4%**	**7,4%**
Ganancia (pérdida) del período controladores	**6.436**	**-3.659**	**6.742**	**1.605**	**-746**	**-1.098**	**12.433**	**-3.152**

MUS$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	9m 2025	9m 2024	9m 2025	9m 2024	9m 2025	9m 2024	9m 2025	9m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	281.596	246.734	341.748	334.985	36.661	28.273	660.005	609.992
Margen Bruto	70.031	63.749	57.941	36.092	6.795	5.084	134.767	104.926
EBITDA	60.606	54.587	54.893	29.766	1.240	-1.004	116.739	83.348
Margen EBITDA (%)	**21,5%**	**22,1%**	**16,1%**	**8,9%**	**3,4%**	**-3,6%**	**17,7%**	**13,7%**
Ganancia (pérdida) del período controladores	**27.031**	**20.831**	**15.836**	**6.118**	**-175**	**-1.976**	**42.692**	**24.974**

Aspectos Financieros

Resultados al 30/09/2025

Los ingresos consolidados fueron US$ 660 millones, 8% superior a los US$ 610 millones de 9m24, variación explicada por los mayores ingresos en todos los segmentos, particularmente en el segmento Pesca (+US$ 35 millones), y en menor medida, por el aumento en Cultivos (+US$ 8,4 millones) y Salmones (+US$ 6,8 millones). El EBITDA consolidado en los nueve primeros meses del año fue de US$ 117 millones, 40% superior al mismo periodo de 2024, explicado principalmente por el aumento de US$ 25,1 millones en la división Salmones, US$ 6 millones más en Pesca y US$ 2,2 millones más en Cultivos. En el caso del negocio de Mejillones, la mejora de EBITDA alcanzó a los US$ 5,5 millones. Así, el margen EBITDA consolidado pasó de 14% a 18%.

El negocio de Pesca en la zona centro-sur capturó 134 mil TM de jurel, 14% mayor al mismo periodo de 2024, un avance del 83% de la cuota anual, que este año subió 25% de acuerdo con lo definido por la ORP-PS, lo que se suma a 42 mil TM de compras internacionales registradas a septiembre, y otras compras internacionales por 21 mil TM, que Camanchaca puede utilizar para capturar tanto en el norte como en el sur. En las especies pelágicas compradas a artesanales y que se destinan a harina y aceite, el volumen fue de 74,8 mil TM, más del doble de las compras del 9m24. De esta forma, en la zona centro-sur hubo una mayor producción en todas las líneas de negocios de pesca pelágica, con el consiguiente aumento en producción de harina (+53%), aceite de pescado (+76%), jurel congelado (5%) y conservas (+6%).

No hubo capturas de anchoveta industrial en el norte, centrando estas capturas en jurel y caballa, las que aumentaron 22% llegando a 53,5 mil TM en 9m25. Las compras a pescadores artesanales alcanzaron las 62,1 mil TM, más del doble a las de 9m24. En consecuencia, la materia prima procesada en la planta de Iquique fue de 116 mil TM, un 60% superior a las de 9m24.

En este contexto productivo, el EBITDA de la división Pesca fue US$ 60,6 millones, 11% superior al registrado en 9m24, y que representa el 52% del EBITDA consolidado de Camanchaca.

El resultado EBITDA de la división Salmones a septiembre 2025 fue US$ 54,9 millones, que se compara con los US$ 36,1 millones de 9m24, aumento explicado por las mayores ventas de salmón Atlántico (+19%) y los menores costos de venta, pues los precios fueron inferiores.

El negocio de Cultivos, que hasta este año suma mejillones y abalones, pero que solo tendrá los primeros cuando se terminen los inventarios del segundo, tuvo durante los primeros nueve meses de 2025 un EBITDA de US$ 1,2 millones, comparado con un EBITDA negativo de US$ 1,0 millón en 2024. Sin embargo, la mejora es superior cuando se toma solo Mejillones, que tuvo un 11% más de volumen vendido y 17% más de precios, que llevaron a este negocio a un EBITDA de US$ 4,4 millones en 9m25. Al proceso del término del cultivo de abalones que dejó a septiembre US$ 3,2 millones de pérdida, solo le resta vender un inventario residual en los siguientes meses, cuyos impactos estimados ya han sido provisionado a este mes, por lo que la Compañía estima que éstos desaparecerán en 2026.

En Pesca, el resultado después de impuestos fue de US$ 27 millones, un alza de 30% respecto a septiembre 2024, principalmente por un mayor volumen de venta de harina y aceite de pescado y de jurel congelado, aunque a menores precios. Este año 2025 contiene la consolidación de la totalidad de los resultados de Pesca Sur, pues en el 1T 24 Camanchaca poseía el 70% de la sociedad Camanchaca Pesca Sur y, a partir de abril 2024, los resultados pertenecen totalmente a Camanchaca.

Por su parte, Salmones obtuvo una utilidad de US$ 15,8 millones que se compara con una utilidad de US$ 6,1 millones en 2024, y Cultivos registró una pérdida de US$ 0,2 millones, comparado con la pérdida de US$ 2,0 millones a septiembre 2024 (excluido el efecto abalones sería una ganancia de US$ 2,1 millones).

De esta forma, la utilidad de Camanchaca fue de US$ 42,7 millones, superior a los US$ 25 millones de 9m24.

División Salmones

Durante los primeros nueve meses de 2025, la filial Salmones Camanchaca cosechó 44 mil TM WFE de salmón Atlántico, 29% superior a la cosecha del mismo periodo de 2024 (34 mil TM WFE). No hubo cosechas de Coho en estos primeros nueve meses de 2025, comparado con las 1.139 TM WFE a septiembre 2024. De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 44 mil TM WFE, 25% más que las 35 mil TM WFE del mismo periodo de 2024.

Los ingresos alcanzaron US$ 342 millones, 2% superiores al mismo periodo de 2024 (US$ 335 millones) por mayores volúmenes de venta en salmón Atlántico (+19%), aunque a menores precios (-11%) y con menores volúmenes de venta en salmón Coho (-76%), reducción explicada por el ajuste de siembra de esta especie hecha en 2024. En las actividades de compraventa de salmones de terceros, que realizan las filiales extranjeras de la Compañía, hubo US$ 14 millones de mayores ingresos respecto al año anterior, totalizando US$ 43,5 millones en los nueve meses.

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

Las mortalidades extraordinarias a septiembre 2025 -aquellas que van directamente a resultados sin pasar por el costo de la biomasa- alcanzaron US$ 1,6 millones, y estuvieron relacionadas a eventos de SRS en dos centros de cultivos durante el primer semestre. Si bien esta cifra fue el doble de lo registrado a septiembre 2024, se alcanzaron tasas de sobrevivencia de peces muy superiores al promedio de la industria.

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

Como consecuencia, el Margen Bruto a septiembre 2025 fue de US$ 57,9 millones, un aumento de US$ 21,8 millones respecto a lo obtenido en el mismo periodo de 2024. El EBITDA (antes de FV) fue de US$ 54,9 millones, 84% superior que los US$ 29,8 millones de 9m24.

El EBIT/Kg WFE[2] de salmónidos a septiembre 2025 fue de US$ 0,97/Kg WFE, comparado con los US$ 0,17/Kg WFE del mismo periodo de 2024.

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

Con todo lo anterior, el Resultado Neto después de impuestos de la división Salmones a septiembre 2025 fue US$ 15,8 millones, en comparación con la utilidad de US$ 6,1 millones de 2024.

División Pesca

De acuerdo con el informe del Estado Anual de las Pesquerías a 2024 emitido por la Subsecretaría de Pesca, salvo la sardina común y anchoveta que Camanchaca compra a artesanales, las pesquerías donde Camanchaca hace capturas propias se encuentran en plena explotación o subexplotadas, destacando la importante recuperación de aquellas que se encontraban hace unos años en condiciones de sobrexplotadas o agotadas, como el jurel. Lo anterior es atribuible a una adecuada aplicación de la Ley de Pesca de 2012 durante sus primeros 10 años. Adicionalmente, la principal pesquería para Camanchaca, el jurel, tiene la certificación Marine Stewardship Council, MSC, cuyo último reporte de auditoría confirma su correcta administración y buen estado. Una excepción a la aplicación de la Ley de Pesca ocurrió este año 2025, con la propuesta de gran aumento de cuota de jurel que Chile hizo ante la ORP-PS y que ésta última mitigó a 25%, y con el adelantamiento de la temporada artesanal en la zona Centro Sur que generó pesca juvenil e inmadura.

Al cierre de septiembre 2025 la división Pesca registra favorables resultados productivos en la pesquería del jurel y su fauna acompañante, la caballa. En el norte, la recuperación productiva se explica principalmente por las capturas industriales de jurel y caballa, y de artesanales de éstas y de anchoveta. En el sur, hubo un aumento en el resultado por la mayor venta de harina y aceite de pescado y jurel congelado, compensado principalmente por los menores precios de todos los productos pelágicos, además de un menor volumen vendido de conservas de jurel.

[2] El cálculo de EBIT/Kg presentado por Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye las provisiones -o sus reversas- hechas sobre los inventarios, las que se hacen cuando hay situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR), situaciones que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT. A septiembre, éstas totalizaron US$ 0,1 millones positivos para el caso del Atlántico, y US$ 0,6 millones positivos para el caso del Coho (reversas de saldos al 31 de diciembre 2024), mientras que, a septiembre 2024, estos efectos fueron de US$ 2,2 millones positivos en Atlántico y US$ 4,4 millones positivos en Coho.

En la zona Centro-Sur, las capturas de jurel al 30 de septiembre fueron 134 mil TM, 14% superiores al mismo periodo de 2024, un avance de 83% de la cuota anual de LTP-A, LTP-B y las 42 mil TM compradas a países de la ORP-PS a dicha fecha. Adicionalmente, hubo compras de 75 mil TM de pesca artesanal, principalmente sardina-anchoa, más del doble que en el mismo periodo de 2024.

El total de capturas pelágicas y/o procesadas en la división Pesca Sur totalizaron 220 mil TM, 34% superior al mismo periodo de 2024. Producto del adelantamiento de la temporada artesanal hubo mucho ejemplar juvenil, con el consiguiente menor rendimiento de harina que bajó a 19,4% (-2,7%). La normalización de capturas peruanas en la primera temporada presionó a la baja los precios del aceite (US$ 2.068/TM, 51% menor vs 9m24) y harina (US$ 1.553/TM, 17% menor) de la división Pesca Sur.

En cuanto a los resultados después de impuestos:

- La división Pesca Norte obtuvo en los primeros nueve meses de 2025 una pérdida de US$ 1,0 millón, comparado con la pérdida de US$ 0,6 millones a septiembre 2024, la que se explica, a pesar de las mayores ventas, por los menores precios de venta de harina y aceite de pescado. Los gastos de activos sin actividad productiva y que se reflejan inmediatamente en resultados, disminuyeron desde US$ 8,7 millones a septiembre 2024 a US$ 7,9 millones en 2025, un reflejo de la mayor actividad.

- La división Pesca Sur obtuvo una ganancia de US$ 28,1 millones a septiembre 2025, superior a los US$ 21,5 millones a septiembre 2024, por la mayor venta de harina y aceite de pescado y jurel congelado, aunque a menores precios. En esta división, la consolidación del 100% del negocio de Pesca Sur contribuyó significativamente. Los gastos que generan los activos cuando no están operando disminuyeron de US$ 22,6 millones a septiembre 2024 a US$ 20,8 millones a septiembre 2025.

Actividades de Soporte

A nivel consolidado, a septiembre 2025 los gastos de administración aumentaron un 5% respecto a septiembre 2024, principalmente por mayores gastos en consultorías de proyectos de eficiencias y aumento de cuotas gremiales, alcanzando los US$ 16,8 millones. Los costos de distribución disminuyeron un 8% alcanzando los US$ 34,7 millones, por menores exportaciones de salmón fresco y mayor rotación de inventario de productos congelados (menor costo de frigorífico). Consecuentemente, las actividades de administración y distribución disminuyeron un 4%, utilizando un 7,8% de los ingresos en estos nueve meses versus los 8,8% en 9m24.

Los costos financieros disminuyeron 12% a US$ 14,1 millones en comparación con 9m24, por un menor nivel de deuda bancaria promedio en los nueve primeros meses y una menor tasa de interés.

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

A septiembre 2025 se registra una pérdida por diferencia de tipo de cambio no realizada de US$ 1,9 millones, 47% inferior vs septiembre 2024, principalmente por la evolución del peso chileno frente al dólar estadounidense que afecta a los activos y pasivos indexados a esta moneda.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un resultado negativo de US$ 2,7 millones en comparación con la pérdida de US$ 6 millones en 9m24, explicado principalmente por la menor pérdida de la cuenta en participación en el cultivo de trucha de la filial Salmones Camanchaca (ACP), de la cual a septiembre solo queda por liquidar un inventario residual de 10 TM WFE.

Consecuentemente, el resultado consolidado al cierre de septiembre 2025 fue una utilidad después de impuestos de US$ 42,7 millones, que se compara favorablemente con una utilidad de US$ 25 millones a septiembre 2024.

Flujo de Efectivo al 30 de septiembre 2025

A septiembre 2025 el flujo de efectivo de las *Actividades Operacionales* fue de **US$ 62,9 millones positivo**, lo que se compara con US$ 53,4 millones en 2024, esto es, un aumento de US$ 9,5 millones, principalmente por una mayor recaudación asociada al aumento de las ventas de las tres divisiones, compensado por los mayores pagos a proveedores producto del incremento de la actividad pesquera y acuícola en los primeros nueve meses.

El flujo de efectivo de las *Actividades de Financiamiento* a septiembre de 2025 fue de **US$ 26,7 millones negativo**, conforme con el prepago voluntario de deudas por US$ 15,4 millones, sumado al pago de dividendos de US$ 11,3 millones. En el 2024, el flujo fue de US$ 13,8 millones que considera un mayor uso de deuda en el contexto del refinanciamiento del crédito sindicado de Camanchaca, resultando en la toma de deuda por US$ 18,5 millones netos, y un pago de dividendos por US$ 4,7 millones.

El flujo de efectivo usado en las *Actividades de Inversión* fue de **US$ 48,2 millones negativos** en el período (US$ 66,5 millones en 9m24), explicado por el pago a Grupo Bio Bio de la tercera cuota por el 30% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur S.A. que ascendió a US$ 20,6 millones, e inversiones por US$ 28,7 millones enfocadas en la mantención y mejora de activos pesqueros y en la preparación de centros de Atlántico para el plan de crecimiento de la Compañía.

En consecuencia, el resultado del flujo de caja neto de la Compañía, incluyendo efectos de variaciones en tasas de cambio, fue de **US$ 11,3 millones negativos** para el período, dejando un saldo de efectivo al 30 de septiembre de 2025 de US$ 44,4 millones.

Camanchaca mantiene una sólida posición financiera, con una liquidez al 30 de septiembre entre saldo de caja y líneas de crédito disponibles y no utilizadas, de aproximadamente US$ 120 millones.

Balance al 30 de septiembre 2025

Activos

Durante los primeros nueve meses de 2025, los activos totales de la Compañía aumentaron 1% respecto al 31 de diciembre de 2024, alcanzando los US$ 863 millones.

Los activos corrientes alcanzaron US$ 479 millones, un aumento de US$ 32,3 millones respecto al cierre de 2024, impulsados por los Activos Biológicos que aumentaron US$ 16,3 millones, lo que responde a las mayores siembras y biomasa de salmón Atlántico enmarcado en el plan de crecimiento de la filial Salmones Camanchaca; un aumento de US$ 14,3 millones en inventarios principalmente en aceite de pescado y conservas de jurel, y un aumento en los activos no financieros por US$ 8,0 millones relacionadas a la activación del pago de las patentes pesqueras que se devengan en la temporada. Lo anterior fue compensado por una baja en el saldo de caja por US$ 11,3 millones ya explicada.

Los activos no corrientes disminuyeron 5% o US$ 22,1 millones, hasta los US$ 384 millones, por una disminución de US$ 11,2 millones en Propiedad, Planta y Equipo, dada la depreciación de los activos neta de las inversiones del período; y una disminución de US$ 9,5 millones en impuestos diferidos a largo plazo asociados a la reducción de las pérdidas tributarias.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la Compañía disminuyeron un 8% o US$ 33,6 millones a septiembre 2025, alcanzando un total de US$ 409 millones.

El Pasivo Corriente aumentó 6% o US$ 12,9 millones respecto al cierre de 2024, alcanzando los US$ 216 millones, principalmente por el aumento de los pasivos financieros de corto plazo en US$ 11,3 millones por la cuota final de la compra del 30% de Camanchaca Pesca Sur, que corresponde cancelar en abril de 2026 (US$ 35 millones) y que, a diciembre 2024, estaba en el largo plazo compensada con prepagos voluntarios de deuda en la filial Salmones Camanchaca.

El Pasivo no Corriente disminuyó US$ 46,5 millones o un 19%, alcanzando los US$ 193 millones, principalmente por la disminución de US$ 48,3 millones en pasivos financieros no corrientes asociados a la última cuota de la compra del 30% de CPS, que pasó al Pasivo Corriente, y por pagos voluntarios de deuda de Salmones Camanchaca.

En consecuencia, el Patrimonio de Camanchaca aumentó US$ 43,7 millones u 11%, alcanzando US$ 454 millones, alza explicada por los resultados del periodo.

Desempeño Operativo de las Divisiones

Negocio de Salmones

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

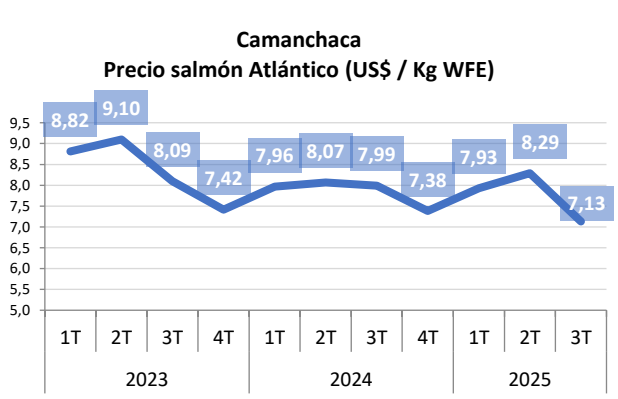
1. **El precio del salmón Atlántico**, sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de la demanda en Norteamérica;

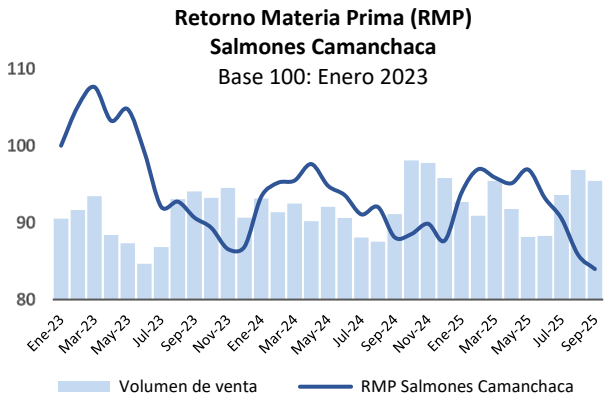
2. **Operación y desempeño de la engorda en mar, y sus condiciones ambientales-sanitarias**, las que afectan la sobrevivencia, los factores de conversión de alimentos, la velocidad de crecimiento, el uso de variadas herramientas para mejorar la salud y bienestar de los peces, determinando en buena parte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

3. **El costo de los alimentos**, que explican aproximadamente la mitad del costo unitario del pez vivo a cosecha.

I. Precio del Salmón

El precio promedio del salmón Atlántico vendido por Camanchaca durante el 3T 25 fue US$ 7,13 por Kg WFE, 86 centavos de dólar inferior al de 3T 24.





Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
Cosechas	tons WFE	19.855	12.418	43.893	33.972
Ventas	tons WFE	13.691	7.715	35.736	29.997
Precio Promedio de Venta	US$/Kg WFE	7,13	7,99	7,71	8,01

Salmón Coho Propio		3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
Cosechas	tons WFE	0	0	0	1.139
Ventas	tons WFE	209	1.737	2.240	9.233
Precio Promedio de Venta	US$/Kg WFE	5,19	5,49	6,00	5,66

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

A septiembre 2025, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 37.977 TM WFE, 3% inferior a las ventas del 2024, generando ingresos totales de US$ 342 millones, 2% superior al 9m24.

Ventas de Salmón

La estrategia comercial de la Compañía se tradujo en los siguientes destinos.

Ventas 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	102.921	38.460	32.944	83.827	15.169	2.382	275.703
Coho	1.180	3.381	3.107	5.328	289	165	13.450
Otros	35.957	278	1.417	5.862	9.081	0	52.596
TOTAL	**140.058**	**42.119**	**37.468**	**95.018**	**24.539**	**2.547**	**341.748**
	41,0%	12,3%	11,0%	27,8%	7,2%	0,7%	100,0%

Ventas por segmento de mercado a septiembre 2024:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Salmón Atlántico	115.885	17.827	26.196	63.706	13.391	3.156	240.161
Coho	8.654	7.231	20.348	15.048	511	434	52.225
Otros	29.467	0	0	0	13.132	0	42.600
TOTAL	**154.006**	**25.058**	**46.543**	**78.754**	**27.034**	**3.590**	**334.985**
	46,0%	7,5%	13,9%	23,5%	8,1%	1,1%	100,0%

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 66% del total de ventas de Atlántico en 9m25, inferior al 77% de 2024. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Brasil en formatos fresco. En Coho, el valor agregado pasó de 66% a 96% en 9m25, atribuible a la mayor producción de la temporada pasada, y que movió una mayor fracción a Japón, sin gran valor agregado.

Norteamérica continuó siendo el principal mercado con un 41% (vs 46% en 9m24), mercado que estuvo impactado por los aranceles impuestos por el gobierno de Estados Unidos a la importación de productos y que, en el caso de los provenientes de Chile, correspondieron a un 10% sobre el precio de venta FOB. Asia por su parte, cayó de 14% a 11%, siendo reemplazado por mayores ventas a LATAM excl. Chile que aumentó de 24% a 28%.

Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de salmones y otros productos del mar de terceros en las filiales en el extranjero y a la venta de smolts, procesamiento y servicios a terceros en la planta de proceso primario, y al arriendo de centros de cultivos.

Otros negocios – ACP Trucha

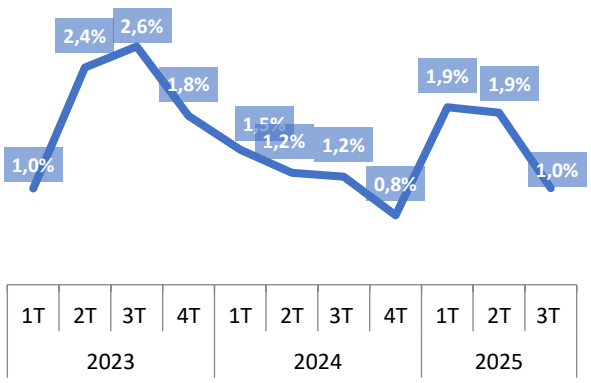
A septiembre 2025, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar arrendadas a Caleta Bay para el cultivo de Trucha, pero donde la Compañía ya no participa. Este año la ACP vendió inventarios por 523 TM WFE en comparación con 1.444 TM WFE del 3T 2024, y de ahí los efectos sobre las otras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

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

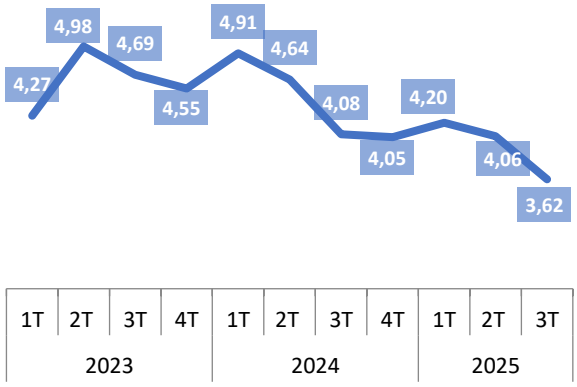
La mortalidad del total de ejemplares de salmón Atlántico en el 3T 2025 fue de 1%, en comparación con el 1,2% del 3T 2024 y con el 2,6% del 3T 2023 (ciclo de zonas comparables).

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

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



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



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

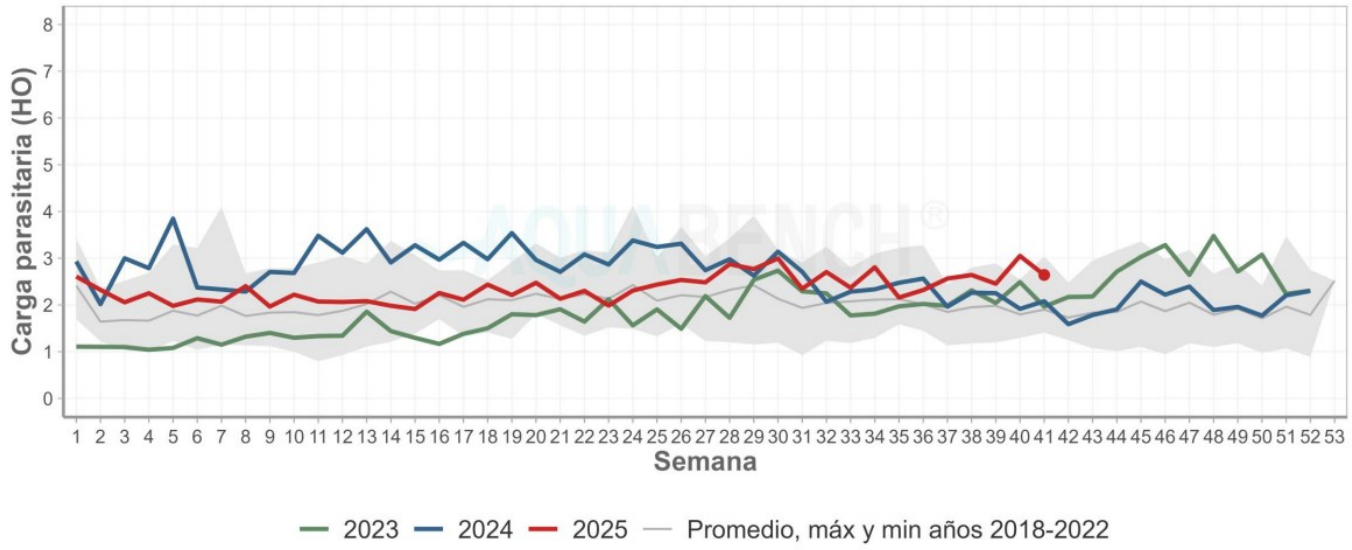
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a septiembre en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

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

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

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 2 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio. No obstante, ambos centros están en cosecha dentro de lo planificado con una condición estable.

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



Fuente: Aquabench

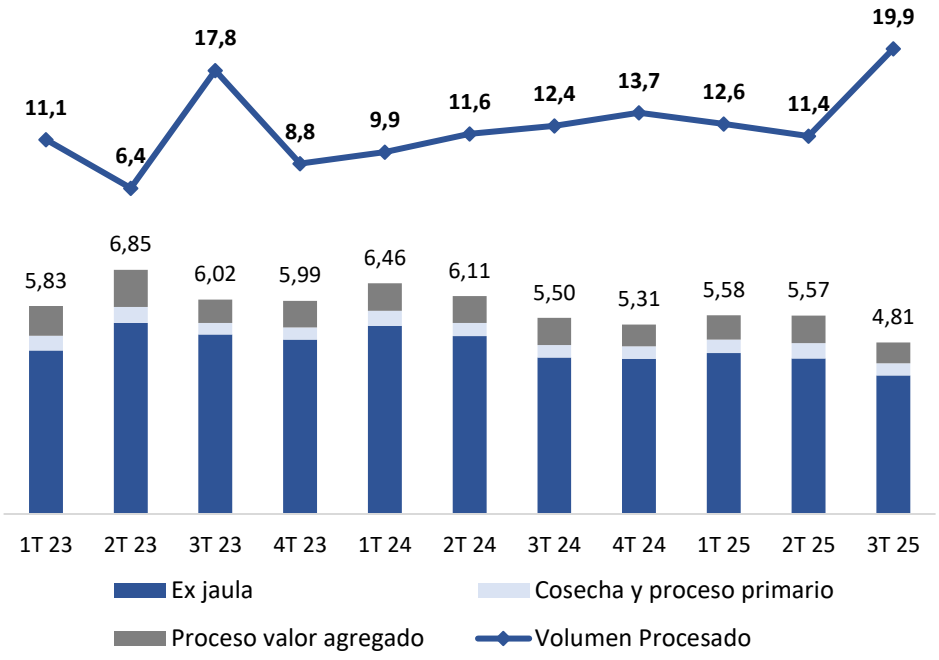
En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US$ 0,91/Kg WFE, 18% inferior a los US$ 1,11/Kg WFE de 3T 2024, explicado principalmente por una mayor escala procesada, una mayor proporción de centros de la X región con menor costo logístico, una baja importante en el costo de empaque por la mezcla de productos y eficiencias operacionales.

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

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

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

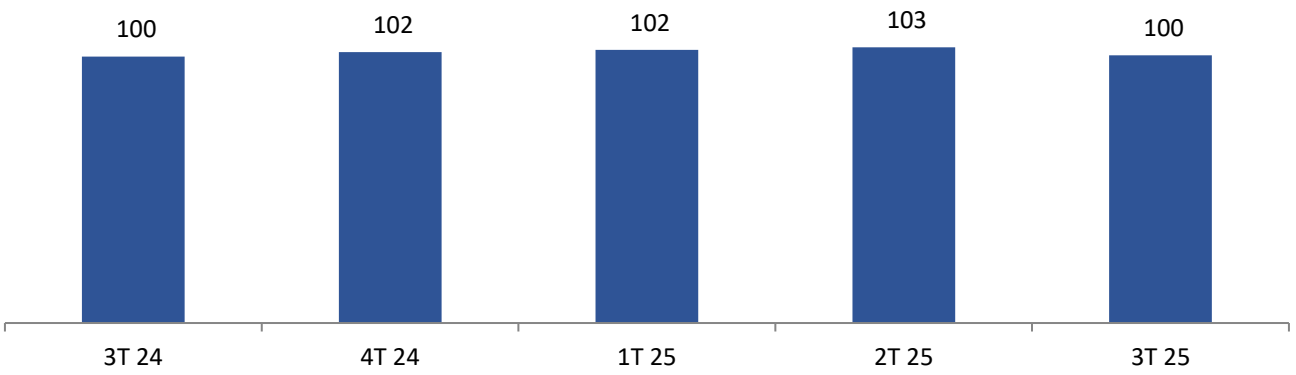
Costo total de producto terminado (US$/Kg WFE) y volumen cosechado (miles TM WFE) salmón Atlántico por trimestre



III. Costo Alimentos

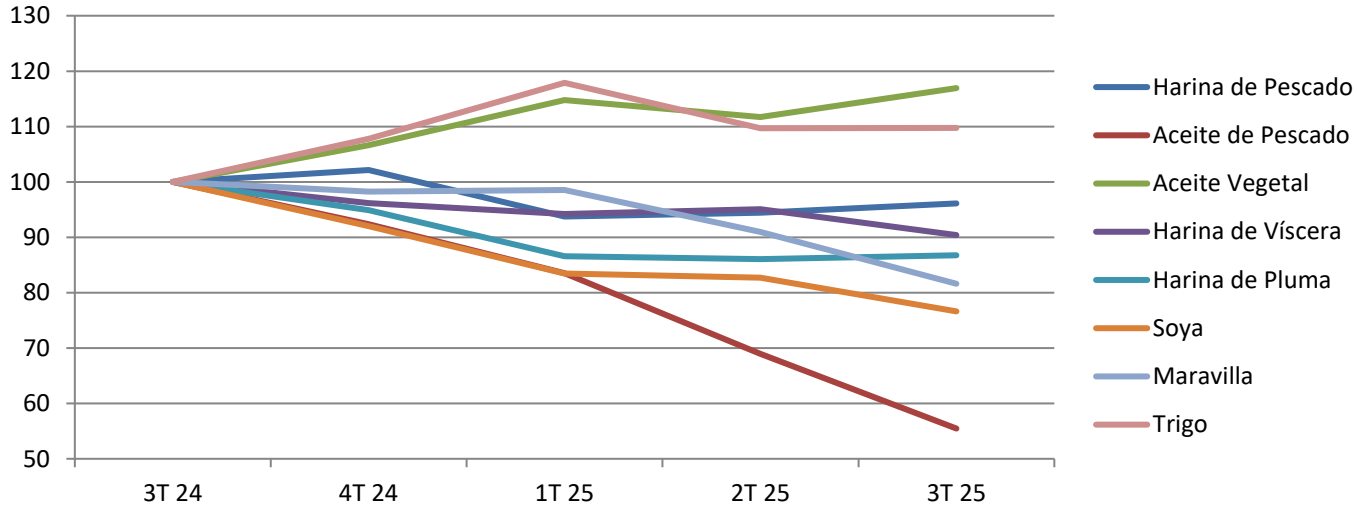
El precio del alimento para peces de más de 2 Kg, que representa aproximadamente el 50% del costo total de alimentos de la Compañía, se mantuvo en línea respecto de 3T 2024. Estos costos impactan los resultados de la Compañía con rezagos, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final. En este trimestre destaca la importante baja del precio del aceite de pescado en razón de la situación pesquera peruana, y cuya inclusión es indispensable para que los peces tengan omega 3.

Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)
Base 100 3T 24



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 24)
Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca



Negocio de Pesca

Los resultados del negocio de Pesca están estrechamente relacionados con tres factores principales:

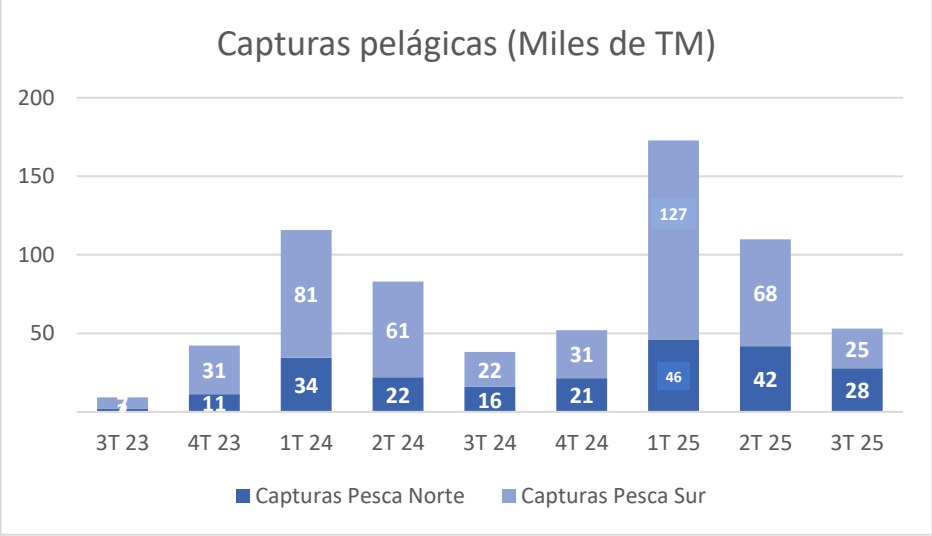
1. **El nivel de capturas de pesca**, que afecta los costos unitarios por la escala de producción;
2. **El precio de la harina y aceite de pescado**, muy correlacionado con las capturas de Perú, y **el precio del jurel congelado**, influido por las condiciones de los países de África occidental;
3. **Los costos de combustibles** que afectan los costos de pesca y procesos de las materias primas.

I. Capturas y producción

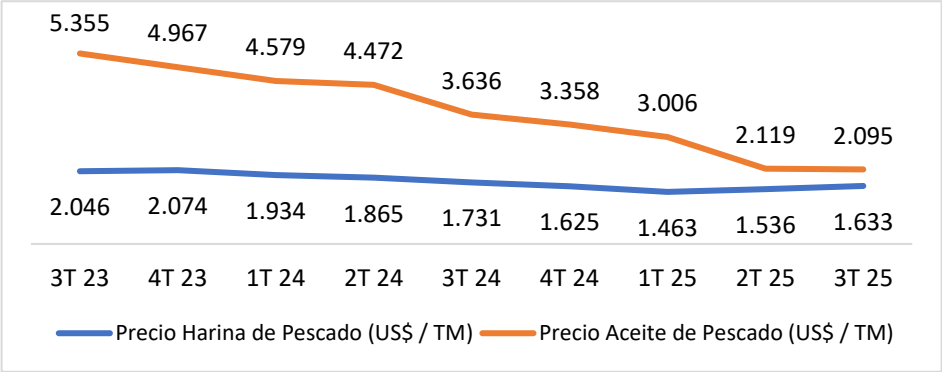
En los primeros nueve meses de 2025 se compraron en el norte 62 mil TM de pesca artesanal de anchoveta, jurel y caballa para procesarlas en la planta de Camanchaca en Iquique, más del doble de las 29 mil TM compradas en 2024. La mayor abundancia de jurel y caballa permitió capturas industriales de 54 mil TM a septiembre 2025, superiores a las 44 mil del mismo periodo del año anterior; no hubo captura industrial de anchoveta. De esta forma, el total de capturas procesadas fue 116 mil TM, 60% más que en 9m24, aumentando la producción de harina un 54% hasta las 27 mil TM, con un rendimiento de 23% (vs 23,8% en 9m24), y aumentando la producción de aceite a más del doble (+150%), con un mayor rendimiento (3% vs 1,9% en 9m24).

En la pesca de la zona Centro-Sur las capturas industriales de jurel y caballa alcanzaron a septiembre las 143 mil TM (134 mil solo de jurel), 14% superior a las 126 mil capturadas en 9m24. Las capturas de jurel se destinaron mayoritariamente al congelado, produciendo así 92 mil TM, 5% más de lo producido en el mismo periodo de 2024. Por su parte, una fracción menor del jurel y la mayoría de la caballa se destinaron a la producción de conservas, sin perjuicio de lo cual la mayor disponibilidad de materia prima permitió aumentar un 6% dicha producción, alcanzando 769 mil cajas.

En la pesca artesanal de la zona Centro-Sur las compras fueron 75 mil TM, más del doble de las de 2024. El rendimiento de aceite estuvo estable en 6,4% (vs 6,3% en 9m24), pero el de harina bajó de 22,1% en 9m24 a 19,4%, como consecuencia del adelantamiento que hizo Subpesca de la temporada artesanal y que hizo capturar mucho ejemplar juvenil. Así, la producción total de harina y aceite en esta zona aumentó significativamente a 23 mil TM (vs 15 mil en 9m24) y 7,7 mil TM (vs 4,4 mil en 9m24), respectivamente.



II. Precios y ventas



El precio de la harina de pescado vendida por Camanchaca a septiembre 2025 disminuyó un 15% respecto al mismo periodo de 2024, alcanzando un precio promedio de US$ 1.564/TM, y el del aceite disminuyó 48% alcanzando los US$ 2.152/TM, niveles normalizados por la recuperación pesquera de Perú, país que capturó a septiembre más de un 80% de la cuota asignada (3 millones de TM). La segunda cuota 2025 fue fijada en 1,6 millones de TM, lo que además de estar en el rango bajo, se ha sumado a un menor ritmo de capturas, lo que presionado los precios al alza en noviembre y a la fecha se ha capturado cerca de un 30% de la cuota.

Las ventas de harina en los primeros nueve meses del año, tanto del norte como del sur, aumentaron un 66%, alcanzando 53 mil TM, dejando un inventario al cierre de septiembre 2025 de 2,8 mil, versus las 5,4 mil de septiembre 2024. Las ventas de aceite aumentaron un 86% y totalizaron 9,1 mil TM, dejando un inventario de 2,9 mil versus las 1,7 mil de septiembre 2024.

Las ventas de jurel congelado aumentaron un 15%, alcanzando 98 mil TM despachadas, dejando un inventario al cierre de septiembre 2025 de 2,4 mil (4,6 mil en septiembre 2024).

El precio promedio vendido de la caja de jurel en conserva durante los primeros nueve meses de 2025 fue de US$ 28,8, similar al de 9m24, y el volumen vendido disminuyó un 3% a 458 mil cajas, por problemas en el mercado boliviano, pues la producción fue de 769 mil cajas. El inventario a septiembre era 411 mil cajas, superior a las 301 mil de septiembre 2024. Estimamos que los mercados argentino y boliviano se recuperarán en el futuro.

Las ventas de langostinos a septiembre 2025 fueron 671 TM, en línea con 9m24. Los precios subieron 5% hasta los US$ 30,7/Kg, indicativo que el destino de esta limitada producción son nichos de altos ingresos en EEUU.

Ingresos por segmento de mercado a septiembre 2025:

Producto	Norteamérica	Europa + Eurasia	África	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Norte								
Harina	0	1.366	0	43.253	0	941	0	45.560
Aceite	0	1.081	0	0	133	4.679	0	5.892
Sur								
Harina	0	4.677	0	22.074	0	10.508	0	37.259
Aceite	0	6.326	0	1.823	0	5.469	0	13.618
Conservas	731	573	1.270	2.637	2.392	5.100	503	13.207
Congelado	25	2.492	84.847	1.427	1.347	10	130	90.278
Langostino	20.503	59	0	0	0	43	0	20.605
Camarón Nailon	636	0	0	0	0	0	0	636
Otros*	45.701	0	0	524	1.831	6.485	0	54.542
TOTAL	**67.595**	**16.574**	**86.117**	**71.739**	**5.703**	**33.235**	**633**	**281.596**
	24,0%	5,9%	30,6%	25,5%	2,0%	11,8%	0,2%	100,0%

Ingresos por segmento de mercado a septiembre 2024:

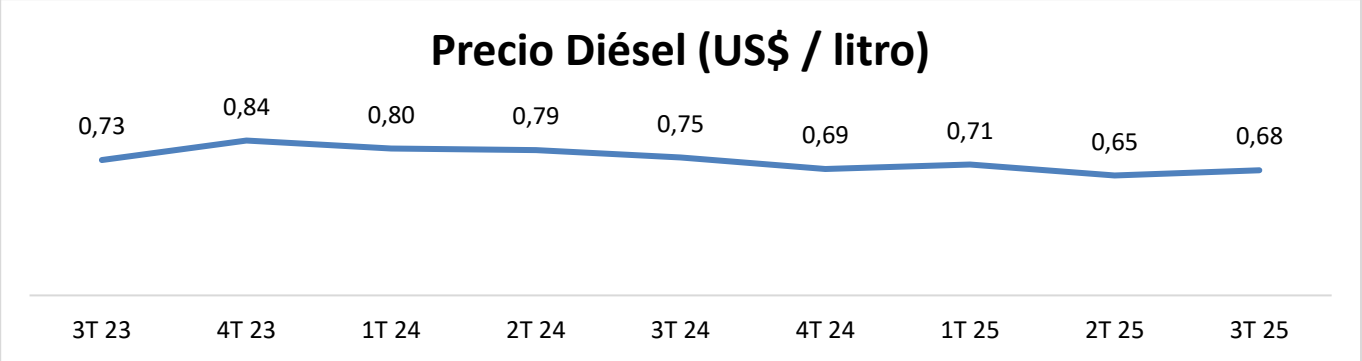
Producto	Norteamérica	Europa + Eurasia	África	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Norte								
Harina	0	0	0	28.898	0	0	0	28.898
Aceite	0	0	0	0	0	4.713	0	4.713
Sur								
Harina	0	0	0	20.358	0	9.597	0	29.956
Aceite	0	7.710	0	0	0	7.786	0	15.496
Conservas	490	666	1.502	2.214	798	6.480	1.611	13.761
Congelado	0	1.078	78.571	927	2.003	0	74	82.652
Langostino	19.232	0	0	2	0	61	0	19.295
Camarón Nailon	599	0	0	0	0	0	0	599
Otros	42.261	516	0	0	735	7.059	794	51.364
TOTAL	**62.582**	**9.969**	**80.073**	**52.398**	**3.536**	**35.696**	**2.479**	**246.734**
	25,4%	4,0%	32,5%	21,2%	1,4%	14,5%	1,0%	100,0%

*Otros ingresos corresponden principalmente a la venta de productos del mar de terceros en oficinas en el extranjero y a servicios a terceros de nuestras plantas de proceso.

África continúa siendo el principal mercado de pesca con el 31% por las ventas de jurel congelado. En 2024 fue 36% cuando hubo menores ventas de harina y aceite de pescado, las que se destinan principalmente al mercado de Asia, el cual pasó de 21% a 26%. A septiembre 2025, hubo ventas de harina de pescado en el mercado de Europa y Eurasia, por lo que su participación pasó de 4% a 6%.

III. Costo de combustibles

El costo del petróleo utilizado en el 3T 25 por Camanchaca llegó a US$ 0,68/litro, 9% inferior al registrado en 3T 24. El efecto precio favorable a los resultados, por los consumos del 3T 25 en comparación al 3T 24, fue de US$ 1,7 millones.



Volúmenes

		3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
CAPTURAS					
Norte	**tons.**	**27.693**	**15.886**	**115.615**	**72.430**
Propias	tons.	13.798	8.280	53.541	43.717
Terceros	tons.	13.898	7.606	61.939	28.713
Sur	**tons.**	**25.335**	**22.257**	**220.181**	**164.427**
Propias	tons.	23.450	18.081	143.407	126.564
Terceros	tons.	1.885	4.176	76.774	37.862
Total	**tons.**	**53.028**	**38.143**	**335.796**	**236.856**
PRODUCCIÓN					
Harina de Pescado	tons.	8.881	5.664	50.058	32.557
Aceite de Pescado	tons.	1.312	1.041	11.147	5.752
Conservas	cajas	16.893	0	768.990	727.870
Langostinos	Kgs.	210.963	221.815	596.719	513.534
Jurel Congelado	tons.	15.693	13.874	92.095	87.753
VENTAS					
Harina de Pescado	tons.	21.529	8.162	52.950	31.872
Aceite de Pescado	tons.	7.269	1.940	9.067	4.868
Conservas	cajas	178.887	121.887	458.032	472.305
Langostinos	Kgs.	277.513	258.311	671.482	658.935
Jurel Congelado	tons.	20.753	13.341	97.885	85.467
PRECIOS					
Harina de Pescado	US$/ton	1.633	1.731	1.564	1.847
Aceite de Pescado	US$/ton	2.095	3.636	2.152	4.151
Conservas	US$/caja	28,7	29,7	28,8	29,1
Langostinos	US$/Kg	31,7	28,7	30,7	29,3
Jurel Congelado	US$/ton	1.101	1.170	922	967

Negocio de Cultivo Mejillones

Los ingresos de esta división a septiembre 2025 alcanzaron los US$ 36,7 millones, 30% superiores al mismo periodo del año anterior, con un mayor volumen vendido de mejillones (+11%) y con mayores precios (+17%).

En el cultivo de mejillones los cambios operacionales y comerciales realizados en el último año han comenzado a mostrar mejoras en los resultados, alcanzando este negocio un EBITDA positivo de US$ 4,4 millones en los primeros nueve meses de 2025, en comparación a uno nulo a septiembre 2024.

Habiendo cesado en el primer trimestre el cultivo y procesamiento de abalones, a septiembre 2025 resta solo la venta del inventario residual de 81 TM. A septiembre, hubo 74% más de ventas, pero con 38% de menor precio que sigue afectado estructuralmente por la mayor oferta desde China, confirmando la conveniencia de la decisión tomada de descontinuar esta actividad, que acumula un impacto negativo en EBITDA de US$ 3,2 millones a septiembre 2025, incluyendo provisiones sobre el costo del inventario, menores precios de venta, indemnizaciones y otros. El costo de los inventarios a esta fecha ha reconocido las peores condiciones de venta, por lo que estimamos no hay impactos materiales en los siguientes meses.

Las actividades de la división Cultivos -que aún lleva abalones- generaron un margen bruto de US$ 6,8 millones, en comparación con los US$ 5,1 millones de 9m24, aumento enteramente explicado por la venta de mejillones y con ello, el EBITDA de la división fue de US$ 1,2 millones y con una pérdida del periodo de US$ 0,2 millones, mejor que la pérdida a septiembre 2024 de US$ 2 millones.

Volúmenes

		3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
PRODUCCIÓN					
Abalones	tons.	35	53	161	155
Mejillones	tons.	1.412	1.337	10.206	8.843
VENTAS					
Abalones	tons.	40	16	97	56
Mejillones	tons.	3.352	3.924	10.802	9.754
PRECIOS					
Abalones	US$/Kg	13,3	30,2	15,1	24,3
Mejillones	US$/Kg	3,3	2,6	3,1	2,7

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$
Mejillones	8.220	19.495	4.128	2.028	608	277	34.755
Otros*	1.208	180	516	0	2	0	1.906
TOTAL	**9.428**	**19.674**	**4.643**	**2.028**	**611**	**277**	**36.661**
	25,7%	53,7%	12,7%	5,5%	1,7%	0,8%	100,0%

Ingresos por segmento de mercado a septiembre 2024:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Mejillones	7.747	12.061	3.804	1.234	737	309	25.891
Otros*	1.738	68	407	28	139	0	2.381
TOTAL	**9.485**	**12.129**	**4.211**	**1.262**	**876**	**309**	**28.273**
	33,5%	42,9%	14,9%	4,5%	3,1%	1,1%	100,0%

*Otros ingresos corresponden principalmente a la venta de productos del mar de terceros en oficinas en el extranjero, servicios a terceros de nuestras plantas de proceso y ventas de abalones y sus respectivas provisiones en inventarios en oficinas del extranjero.

Eventos Posteriores

La Compañía no registra ni tiene información sobre otros eventos posteriores al 30 de septiembre de 2025 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

Principales Riesgos e Incertidumbres

Existen variables externas que pueden tener una incidencia significativa en el resultado anual de la Compañía. Por el lado de sus ingresos, las principales variables son los niveles de captura de la pesca pelágica y las condiciones biológicas de las cosechas de salmón Atlántico, así como condiciones de mercado y precios de sus principales productos, harina de pescado y salmón Atlántico. Por el lado de los costos los factores más críticos son la situación ambiental y sanitaria en los centros de cultivo, que afecta la conversión de alimentos; los niveles de captura pelágica que define la escala de producción; los costos de los alimentos de salmones, del petróleo y de la energía.

Complementariamente y en su conjunto, las empresas pesqueras y acuícolas están expuestas a riesgos de diversos tipos, los que hacen que Camanchaca gestiona en una matriz de riesgos que contribuye a direccionar y priorizar las acciones para: i) la revisión y actualización del inventario de riesgos críticos y generar un mapa que ayude a la gestión de riesgos; ii) la evaluación de estos riesgos basado en parámetros de impacto y probabilidad que dé priorizaciones; iii) implementación de planes de control interno basados en este mapa de riesgo que focalice los recursos en áreas más vulnerables; iv) generar estrategias que puedan reducir la probabilidad y/o impacto, incluyendo el uso de seguros cuándo y dónde sea económicamente factible o conveniente. Estos mapas de riesgos guían a la administración para que en forma continua pueda manejar y mitigar cada riesgo y fijar las responsabilidades correspondientes, como también la frecuencia y la rigurosidad de los controles internos para validar la eficacia de las medidas de mitigación.

a) Riesgos fitosanitarios

La Compañía está expuesta a los riesgos por enfermedades o parásitos que pueden afectar a la biomasa, aumentando su mortalidad o reduciendo su crecimiento, afectando así los costos, los volúmenes de producción y de las ventas. Adicionalmente, la salmonicultura enfrenta riesgos asociados a floraciones algales nocivas y bajas de oxígeno en las áreas donde operan los centros de cultivos, especialmente en épocas estivales donde la radiación y temperatura favorecen la ocurrencia de estas situaciones.

Para estos casos, Camanchaca ha adoptado normas estrictas de control para minimizar dichos riesgos, y así cumplir con los requerimientos de la autoridad respecto al descanso coordinado de las concesiones para cada barrio, densidad máxima de peces por jaulas, monitoreo y reporte constante de las biomasas y su condición biológica y de salud, la realización del proceso de smoltificación en centros de recirculación cerrados alimentados con aguas de napas subterráneas, transporte de peces para siembras y cosechas en wellboats, baños antiparasitarios coordinados por barrios, limpieza frecuente de redes, plantas de oxígeno para suplir casos de déficit pronunciado de éste en el agua, vacunaciones en etapa agua dulce, 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 en un extremo puede llevar a limitarles la comercialización. Para mitigar estos riesgos, la Compañía aplica con rigor los actuales tratamientos y busca diversificar las opciones de tratamientos antiparasitarios. A pesar de estas medidas mitigadoras la presencia de cáligus no podrá ser, en el futuro previsible, erradicada como fuente de riesgo fitosanitario.

En el caso de las capturas pelágicas, las condiciones oceanográficas, climáticas, entre otras, influyen en la condición y ubicación de los cardúmenes susceptibles de pesca.

b) Riesgos de la naturaleza

La Sociedad está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar su normal funcionamiento, tales como erupciones volcánicas, marejadas y tsunamis, terremotos, florecimientos de algas nocivas, bajas de oxígeno, como aquellas observadas en los fiordos Reñihue y Comau, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden poner en riesgo las biomasas, las capturas pesqueras y las infraestructuras de producción. Este ha sido el caso de las situaciones descritas más arriba en los fiordos de la X región, donde la presencia entre fines del 4T20 y el 1T21 de algas o su aparición inesperada e inusual de variantes nocivas, pueden generar pérdida significativa de biomasa y cosechas. Estas condiciones también generan riesgos de quedar imposibilitado de cumplir plazos solicitados por las autoridades para retiro de mortalidades, lo que puede dar origen a procesos sancionatorios, como los enfrentado en los casos mencionados. La Compañía está permanentemente buscando alternativas de mitigación de estos riesgos diversificando especies y la localización geográfica de las siembras.

Adicionalmente, existe el riesgo de situaciones exógenas a la pesca y acuicultura y que pueden afectar a las personas que en ella trabajan, tales como enfermedades altamente contagiosas que limiten el normal funcionamiento productivo, las cadenas logísticas intermedias o finales, que pueden reducir la producción o limitar las ventas, como son los efectos producidos por la pandemia Covid19. En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables usando las últimas tecnologías y herramientas de prevención disponibles en Chile, además de tener planes de contingencia logística, y contratar con coberturas de seguros para estos riesgos cuando existan disponibles.

Dentro de estos riesgos también se cuentan los cambios en las condiciones oceanográficas de salinidad, temperatura, acidez, etc. que puede influir en la formación y ubicación de los cardúmenes de peces que quedan disponibles para su captura, lo que puede afectar las capacidades de capturar las cuotas que la compañía tiene con sus permisos y licencias. Un ejemplo de esto son los fenómenos de El Niño y La Niña, que tienen particular impacto sobre las pesquerías del norte de Chile, y que ocurren con cierta frecuencia.

c) Riesgo de Incendios

Las instalaciones industriales de Camanchaca están expuestas a riesgos de incendios provocados por causas propias de la operación (trabajos en caliente, manipulación de productos inflamables, corto circuitos, etc.), como el incendio ocurrido en la planta de congelados de Jurel en Talcahuano de la filial Camanchaca Pesca Sur en octubre de 2020, o por situaciones asociadas a la naturaleza (terremotos, erupción volcánica, tsunamis o incendios forestales contiguos). Camanchaca cuenta con medidas preventivas para protegerse de estos riesgos tales como equipos de expertos encargados en cada ubicación; planes actualizados de mantenimiento de equipos e instalaciones que incluyen mantener controlados elementos incandescentes cercanos a las plantas; una red húmeda con estanques de almacenamiento de agua en aquellas unidades de mayor exposición; entre otras. Adicionalmente, la Compañía posee en sus pólizas de seguros, cobertura a dichos riesgos que incluyen, en las ubicaciones donde es posible, una cobertura adicional de perjuicio por paralización.

Durante los primeros días de febrero de 2023, la planta de valor agregado de la filial Salmones Camanchaca ubicada en la ciudad de Tomé, región del Biobío, estuvo expuesta a un inminente incendio con motivo de la catástrofe de múltiples incendios ocurridos en las regiones del Maule, Biobío 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 precios de venta de los productos

La Compañía exporta mayoritariamente sus productos a distintos mercados y evalúa los precios que se pueden obtener en ellos, para lo cual cuenta con una amplia red comercial. La Sociedad 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 acumular inventarios bajo la premisa de futuros mejores precios, sin perjuicio de los programas comerciales de suministro que determinan un precio por un periodo acotado.

- Negocio de la Pesca: A pesar de la volatilidad de corto plazo de los precios, en los últimos años se ha mantenido una tendencia positiva de los precios, esto debido a las restricciones en la oferta mundial y a un sostenido crecimiento de la demanda por proteínas, impulsado principalmente por el desarrollo de la acuicultura y productos destinados al consumo humano.

- Negocio de la Salmonicultura: Los precios son altamente dependientes de los cambios de oferta noruega y/o chilena, pero también de los shocks de demanda que pueden ser originados por fluctuaciones en el tipo de cambio o medidas arancelarias de los principales socios comerciales de la Compañía. Adicionalmente, puede haber caídas de demanda por razones exógenas como lo sucedido en el caso del Covid19. Camanchaca ha buscado protegerse de este tipo de riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de formatos y tipos de productos buscando que la materia prima pueda destinarse a cualquier mercado.

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

- Negocio de Cultivos: Los precios de los mejillones han presentado una tendencia de precios estable en los mercados internacionales los últimos años, sin grandes fluctuaciones interanuales. La Compañía ha buscado resguardo optimizando sus costos, profundizando lazos comerciales con oficinas de distintas partes del mundo y creando productos de calidad y abriéndose a otros formatos.

La Compañía mantiene estándares y protocolos de producción que le permiten acceder al mercado (país) con las exigencias más estrictas del mundo, de forma de poder aprovechar todas las oportunidades comerciales disponibles.

e) Riesgo de variación de precios de compra

La Compañía está expuesta a las variaciones en los precios de los “commodities” tales como el petróleo y el bunker oil. La Compañía no usa derivados financieros para mitigar este riesgo, debido a que las capturas futuras son inciertas; sin embargo, históricamente ha existido cierta correlación entre el precio de la harina de pescado y el resto de los “commodities” como reflejo del nivel de actividad económica mundial.

La Compañía está expuesta a los cambios de precio del alimento para salmón, que representa cerca de la mitad del costo de cultivo. Camanchaca define sus dietas buscando tener un equilibrio entre el costo del alimento y la calidad

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

En promedio un 40% del total de la pesca que se procesa proviene de pescadores artesanales. La Sociedad posee acuerdos de largo plazo con ellos en relación con volúmenes de pesca, sistemas de determinación de precios y garantías adicionales. En este contexto, Camanchaca se protege indexando los precios de compra a los precios de ventas que se obtienen por la harina de pescado. La Compañía otorga financiamiento para la construcción de lanchas artesanales a diferentes armadores con los que se tienen contratos de compraventa de pesca, la cual se amortiza contra la compra de pesca.

f) Riesgos regulatorios

Nuestros negocios dependen de leyes y reglamentos, y cambios significativos en éstos podrían tener impacto en los resultados de la Compañía. En este contexto, el 9 de febrero de 2013 fue publicada la Ley de Pesca que reemplaza los Límites Máximos de Captura por Armador por Licencias Transables de Pesca, la cual también contiene las regulaciones que afectan las actividades acuícolas y de la cual derivan los reglamentos que permiten la operación de concesiones y licencias, entre otras.

La Compañía monitorea posibles cambios en las normativas para anticiparse y mitigar posibles impactos de este marco normativo. El 21 de diciembre de 2023, el Ejecutivo presentó un proyecto de ley (PDL) en la cámara de diputados que propuso una nueva Ley General de Pesca, proyecto que comenzó su primer trámite constitucional con fecha 2 de enero de 2024. Este PDL propone una nueva regulación que, en lo que respecta a la actividad industrial, reduce las cuotas de captura al incrementar la fracción destinada a la actividad artesanal e incrementa a 50% el porcentaje a licitar de las LTP originales otorgadas en 2013. Frente al escaso avance de este PDL, el 4 de septiembre de 2024 el Gobierno presentó una modificación a la Ley de Pesca vigente, separando de la tramitación del PDL, el artículo 16 que trata sobre el fraccionamiento de la captura industrial y artesanal, la que fue aprobada por el Congreso y publicada como ley el 25 de junio de 2025 con lo que el cambio en las distribuciones de cuotas comenzará a regir a partir de enero de 2026. Los principales impactos estimados para la Compañía son:

(i) Menor fraccionamiento industrial del jurel. En el norte, la fracción industrial pasó de 95% a 85% y, en el sur, de 90% a 70%. Esta modificación representa una pérdida substancial de volumen y valor patrimonial. En la zona Centro-Sur significa la pérdida del 22% de la cuota disponible para la Compañía este año 2025, esto es, aproximadamente 25 mil toneladas menos para el año 2026.

(ii) En la pesquería de anchoveta y sardina española en la zona norte del país, actualmente con una fracción industrial del 85%, se redujo la fracción industrial en cerca de 47% y se estableció una distribución dinámica, partiendo de una base del 45% para la industria de forma que, si este sector capturase menos de 90% de sus cuotas en un año, se reduciría el fraccionamiento a razón de 10% por año, pudiendo llegar hasta un mínimo de 15%. Si ello hubiese ocurrido, y en años posteriores el sector capturase más del 90% de sus cuotas, el fraccionamiento podría subir a razón de 10% con un máximo de 45%.

(iii) Se prohíbe en la ley la posibilidad que la autoridad sectorial autorice la perforación en las primeras 5 millas exclusivas para la actividad artesanal. Dado que los últimos gobiernos no han usado esta prerrogativa, la Compañía estima que no habría cambios en esta materia respecto de lo ocurrido en los últimos 5 años.

(iv) En la pesquería de la sardina y anchoveta del sur, el fraccionamiento industrial se reduce a la mitad, esto es, a 10%. Dado que actualmente la Compañía usa mayoritariamente sus cuotas para que pescadores artesanales la capturen, la Compañía estima que perderá capacidad negociadora y la certeza de poder adquirir ese volumen.

(v) Dado que un menor fraccionamiento reduce las toneladas objeto de impuesto específico de los pescadores industriales, estas modificaciones generarán una menor recaudación para el Fisco, y siendo el jurel el mayor contribuyente en términos de especies, la ley aprobada estableció una nueva patente a las transferencias internacionales que sean capturadas dentro de la Zona Económica Exclusiva de Chile, equivalente a 1,3 UTM por tonelada, lo que representa aproximadamente un tercio del precio al que estas cuotas se han comprado en el pasado reciente.

La Compañía está evaluando con sus asesores ya contratados para estos efectos, los perjuicios que esta ley ha provocado sobre sus intereses, para determinar la mejor forma de proteger el patrimonio de la Sociedad y hacer valer judicialmente sus derechos.

Con relación al PdL original, del que se extrajo el fraccionamiento, el Gobierno ha dado nuevo impulso a la discusión en el Congreso impulsando nuevamente las subastas del 35% de las Licencia Transables de Pesca del tipo A, esto es, del 41% de las LTP-A actuales (35% del 85% actualmente vigente). La discusión a esta fecha se encuentra en la Comisión de Pesca de la Cámara. Es pertinente recordar que la discusión de las subastas ya se dio en la ley aprobada de nuevo fraccionamiento, lo que fue rechazado en el Senado.

En la salmonicultura, a partir del 4T 16, se hicieron cambios en la normativa referentes a la densidad de cultivo del salmón, y se introdujo un programa de reducción de siembra de smolts (PRS), alternativo al régimen general de densidad. Este último obliga a reducir las densidades de siembra y cultivo cuando se haya registrado un bajo rendimiento sanitario y/o cuando se esperan crecimientos de siembras en la zona. El mecanismo PRS ofrece a los productores optar por reemplazar la rebaja de densidad, por un plan de contención del crecimiento respecto al ciclo anterior, manteniendo las densidades en los máximos permitidos.

Los riesgos más cercanos que enfrentan las empresas salmonicultoras, son las limitaciones a las siembras por condiciones anaeróbicas de los fondos marinos en las concesiones y que puede generar costos al verse impedidas de usar concesiones dentro del plan productivo; la obligación de hacer uso de las concesiones para evitar su caducidad aun cuando no sean parte del plan productivo; los cambios en exigencias de fondeos que encarecen los costos de estructura; todos los cuales pueden impactar de manera material los costos.

Adicionalmente, durante 2023 hubo propuestas de ley del Ejecutivo que buscaban crear limitaciones a las siembras de salmones en áreas protegidas, aunque no existiera vínculo entre el objeto de protección y el cultivo de salmones. En el futuro estas iniciativas podrían prosperar y eliminar o encarecer la actividad acuícola en estas áreas.

Finalmente, dada la aprobación de la Ley de SBAP en 2023, existe un conjunto de reglamentos que surgen a partir de esta ley y que podría afectar materialmente la posibilidad de desarrollar actividades acuícolas en áreas protegidas. Específicamente para la Compañía, el archipiélago de Las Guaitecas en la región de Aysén es un área especialmente sensible por la cantidad de concesiones en uso, y que representan cerca del 50% de las concesiones de los planes de siembra futura de salmón Atlántico.

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

g) Riesgo Social y Político

Ciertas condiciones sociales y/o situaciones políticas (disturbios, violencia, desmanes) pueden generar atentados a las instalaciones de la Compañía y/o interrupciones operativas y logísticas temporales que terminen afectando la continuidad operativa o comercial. Ello pudiere afectar a centros de cultivo, 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 capturas, cosechas y/o despachos de productos intermedio o terminados. Ejemplo de estos riesgos son las contingencias ocurridas en el segundo semestre de 2019 o el sabotaje sufrido en centro de cultivo Playa Maqui en 2020, o los constantes robos de camiones con carga de salmones que afectan a la industria.

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

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

h) Riesgo de Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica

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

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 fortalecido 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.

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, 2022, 2024 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 significado mayores gastos financieros durante 2023 y 2024 como consecuencia del aumento de tasas mundiales y el mayor endeudamiento utilizado.

k) Riesgo de tipo de cambio

Parte sustancial de los ingresos de Camanchaca son producto de contratos y acuerdos comerciales fijados en dólares estadounidenses. Sin embargo, dada la diversidad de mercado y la importancia de los mercados distintos del norteamericano, que han representado históricamente más del 30% del total exportado, las posibles depreciaciones 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, 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 pasivos con instituciones financieras en dólares estadounidenses.

l) Riesgo de crédito

l.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.

l.2) Riesgo de operaciones de venta

Camanchaca 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 interactúa con 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 herramientas de seguridad, tales como 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

Camanchaca S.A opera en sus procesos de cultivo, cosecha, captura, 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

Consolidación

El Balance Consolidado al 30 de septiembre de 2025 y al 31 de diciembre de 2024, es la consolidación de los Balances individuales de Camanchaca S.A., Salmones Camanchaca S.A., Crustáceos Sur S.A., Camanchaca Cultivos Sur S. A., Camanchaca Seafood International SpA, y Transportes Interpolar Limitada.

Camanchaca S.A. se dedica a la captura, producción y comercialización de pesca pelágica en las zonas norte y centro sur de Chile.

En la zona Sur de Chiloé, a través de la filial Camanchaca Cultivos S.A., posee concesiones de miticultivo en el mar ubicados en la Isla de Chiloé, y una planta de proceso que produce mejillones con concha/enteros y solo carne.

La sociedad Salmones Camanchaca S.A. se dedica a la producción, cultivo y procesamiento de salmones y agrupa a la sociedad Fiordo Blanco S.A. y Fiordo Azul S.A., propietarias de concesiones para el cultivo de Salmones.

La sociedad Crustáceos Sur S.A., se dedica a la captura, producción y comercialización de crustáceos, en la zona centro sur de Chile.

La Sociedad Camanchaca Seafood International SpA, agrupa a las sociedades extranjeras Camanchaca Inc., (EE.UU.), Camanchaca Ltd. (Japón), Camanchaca México S.A. de C.V. (México) y Camanchaca Europe S.L. (España).

Los Estados Financieros, en lo que corresponde al Balance de la Compañía o Estado de Situación Financiera, se presentan las cifras del período terminado en septiembre 2025, comparado con las cifras del cierre anual del año anterior, es decir diciembre de 2024. Con respecto al Flujo de Efectivo y los Estados de Resultados, se presentan comparando el período a septiembre 2025, con el mismo período a septiembre 2024.

Estado de Resultados Consolidado (MUS$)

	3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	234.532	160.395	660.005	609.992
Costo de venta	-192.083	-143.023	-525.238	-505.066
Margen bruto	**42.449**	**17.372**	**134.767**	**104.926**
Gastos de administración	-5.955	-5.861	-16.848	-16.078
Costos de distribución	-11.287	-10.961	-34.702	-37.737
Gastos de administración y ventas	**-17.242**	**-16.822**	**-51.550**	**-53.815**
EBIT antes de Fair Value	**25.207**	**550**	**83.217**	**51.111**
Depreciación	10.942	11.322	33.522	32.237
EBITDA antes de Fair Value	**36.149**	**11.872**	**116.739**	**83.348**
Ajuste neto valor justo activos biológico	2.647	6.214	1.805	16.324
EBIT con ajuste Fair Value	**27.854**	**6.764**	**85.022**	**67.435**
EBITDA con ajuste Fair Value	**38.796**	**18.086**	**118.544**	**99.672**
Costos financieros	-4.456	-5.997	-14.086	-16.097
Participación de asociadas	14	175	394	444
Diferencia de cambio	-1.011	-2.695	-1.937	-3.670
Otras ganancias (pérdidas)	-1.291	-1.546	-2.699	-5.994
Ingresos financieros	1.000	22	1.042	55
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	**22.110**	**-3.277**	**67.736**	**42.173**
(Gasto) ingreso por impuesto	-6.209	1.320	-18.570	-11.282
Ganancia (pérdida) del período	**15.901**	**-1.957**	**49.166**	**30.891**
Participación de minoritarios	-3.468	-1.195	-6.474	-5.917
Ganancia (pérdida) del período controladores	**12.433**	**-3.152**	**42.692**	**24.974**

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

EBITDA con Ajuste Fair Value: EBITDA + Ajuste neto valor justo activos biológico

Estado de Resultados Salmones (MUS$)

	3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	120.592	82.676	341.748	334.985
Costo de venta	-98.709	-72.471	-283.808	-298.893
Margen bruto	**21.883**	**10.205**	**57.941**	**36.092**
Gastos de administración	-2.809	-2.856	-7.874	-7.840
Costos de distribución	-4.409	-4.175	-12.424	-14.969
Gastos de administración y ventas	**-7.219**	**-7.031**	**-20.299**	**-22.809**
EBIT antes de Fair Value	**14.664**	**3.174**	**37.642**	**13.283**
Depreciación	5.615	5.889	17.251	16.483
EBITDA antes de Fair Value	**20.279**	**9.063**	**54.893**	**29.766**
Ajuste neto valor justo activos biológico	2.648	6.214	1.805	16.324
EBIT con ajuste Fair Value	**17.311**	**9.389**	**39.447**	**29.607**
EBITDA con ajuste Fair Value	**22.926**	**15.278**	**56.698**	**46.090**
Costos financieros	-2.273	-3.729	-7.703	-10.908
Participación de asociadas	14	175	387	428
Diferencia de cambio	-962	-1.357	-273	-1.844
Otras ganancias (pérdidas)	-829	-1.223	-2.150	-5.377
Ingresos financieros	983	0	1.014	9
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	**14.245**	**3.255**	**30.722**	**11.915**
(Gasto) ingreso por impuesto	-4.034	-454	-8.411	-2.827
Ganancia (pérdida) del período	**10.211**	**2.801**	**22.310**	**9.088**
Participación de minoritarios	-3.469	-1.196	-6.474	-2.970
Ganancia (pérdida) del período controladores	**6.742**	**1.605**	**15.836**	**6.118**

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

EBITDA con Ajuste Fair Value: EBITDA + Ajuste neto valor justo activos biológico

Estado de Resultados Pesca (MUS$)

	3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	101.097	66.467	281.596	246.734
Costo de venta	-81.981	-60.473	-211.566	-182.984
Margen Bruto	**19.117**	**5.994**	**70.031**	**63.749**
Gastos de administración	-2.368	-2.287	-6.863	-6.291
Costos de distribución	-5.513	-4.949	-17.536	-17.486
Gastos de administración y ventas	**-7.881**	**-7.235**	**-24.398**	**-23.777**
EBIT	**11.235**	**-1.241**	**45.632**	**39.972**
Depreciación	4.901	5.050	14.974	14.614
EBITDA	**16.136**	**3.809**	**60.606**	**54.587**
Costos financieros	-2.047	-2.067	-6.016	-4.780
Participación de asociadas	0	0	8	16
Diferencia de cambio	90	-1.345	-1.866	-1.638
Otras ganancias (pérdidas)	-462	-293	-589	-587
Ingresos financieros	16	22	27	45
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	**8.833**	**-4.924**	**37.196**	**33.030**
(Gasto) ingreso por impuesto	-2.397	1.265	-10.165	-9.251
Ganancia (pérdida) del período	**6.436**	**-3.659**	**27.031**	**23.779**
Participación de minoritarios	0	0	0	-2.948
Ganancia (pérdida) del período controladores	**6.436**	**-3.659**	**27.031**	**20.831**

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

Estado de Resultados Cultivos (MUS$)

	3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	12.843	11.252	36.661	28.273
Costo de venta	-11.394	-10.078	-29.865	-23.189
Margen Bruto	**1.449**	**1.173**	**6.795**	**5.084**
Gastos de administración	-778	-718	-2.111	-1.946
Costos de distribución	-1.364	-1.838	-4.742	-5.282
Gastos de administración y ventas	**-2.142**	**-2.557**	**-6.853**	**-7.229**
EBIT	**-694**	**-1.383**	**-57**	**-2.144**
Depreciación	426	383	1.298	1.140
EBITDA	**-267**	**-1.001**	**1.240**	**-1.004**
Costos financieros	-136	-201	-367	-410
Diferencia de cambio	-138	7	202	-188
Otras ganancias (pérdidas)	0	-30	40	-30
Ingresos financieros	0	0	1	1
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	**-968**	**-1.607**	**-182**	**-2.771**
(Gasto) ingreso por impuesto	223	509	7	795
Ganancia (pérdida) del período	**-746**	**-1.098**	**-175**	**-1.976**

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

Balance General Consolidado (MUS$)

	9m 2025	2024	9m 2024
Efectivo y equivalentes al efectivo	44.353	55.673	44.587
Otros activos financieros, corrientes	571	1.282	1.034
Otros activos no financieros, corrientes	21.399	13.362	20.899
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	96.920	91.928	67.365
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	157	291	244
Inventarios	128.142	113.827	121.727
Activos biológicos, corrientes	167.438	151.095	170.402
Activos por impuestos corrientes	19.610	18.877	20.454
Total activos corrientes	**478.590**	**446.335**	**446.712**
Otros activos financieros, no corrientes	612	618	618
Otros activos no financieros no corrientes	4.938	4.720	4.438
Derechos por cobrar no corrientes	4.907	7.214	7.023
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.380	2.249	2.396
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.282	3.743	3.807
Activos intangibles distintos de la plusvalía	48.293	48.293	49.162
Propiedades, plantas y equipos	307.452	318.652	327.177
Impuestos diferidos a largo plazo	11.481	20.969	13.737
Total activos no corrientes	**384.345**	**406.458**	**408.358**
Total activos	**862.935**	**852.793**	**855.070**
Otros pasivos financieros, corrientes	80.057	68.771	59.660
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	3.206	2.925	3.009
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	118.654	117.194	116.763
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.278	1.022	829
Otras provisiones, corrientes	4.722	4.067	3.639
Pasivos por impuestos corrientes	1.205	787	663
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	7.292	8.720	5.122
Total pasivos corrientes	**216.414**	**203.486**	**189.685**
Otros pasivos financieros, no corrientes	152.256	200.640	207.906
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	12.934	14.436	16.617
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	2.360	2.124	2.313
Pasivos por impuestos diferidos	22.612	19.786	18.317
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	2.422	2.101	2.785
Total pasivos no corrientes	**192.584**	**239.087**	**247.938**
Total pasivos	**408.998**	**442.573**	**437.623**
Capital emitido	284.134	284.134	284.134
Ganancias (pérdidas) acumuladas	77.571	40.522	48.388
Otras reservas	26.719	25.822	25.354
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	**388.424**	**350.478**	**357.876**
Participación no controladora	65.513	59.742	59.571
Total patrimonio neto	**453.937**	**410.220**	**417.447**
Total patrimonio neto y pasivos	**862.935**	**852.793**	**855.070**

Estado de Flujo de Efectivo (MUS$)

	3T 2025	3T 2024	9m 2025	9m 2024
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	245.540	167.011	669.589	620.613
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-206.381	-120.294	-525.222	-472.482
Pagos a y por cuenta de los empleados	-22.858	-23.013	-72.355	-68.855
Dividendos recibidos	#¡VALOR!	0	-	513
Intereses pagados	-2.680	-510	-10.589	-8.634
Intereses recibidos	16	23	58	52
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	-227	-8.047	-566	-17.796
Otras entradas (salidas) de efectivo Operación	0	0	1.948	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	**13.410**	**15.170**	**62.863**	**53.411**
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	0	0	0	30.000
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	3.000	-1	21.000	19.007
Pago de préstamos	-3.000	-13.309	-36.370	-30.539
Dividendos pagados	0	0	-11.301	-4.717
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	**0**	**-13.310**	**-26.671**	**13.751**
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSION				
Pagos por la compra de participación del no controlador de subsidiaria	-322	0	-20.621	-38.737
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	1.078	34	1.093	178
Compras de propiedades, plantas y equipos	-9.291	-7.969	-28.672	-27.954
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	**-8.535**	**-7.935**	**-48.200**	**-66.513**
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	4.875	-6.075	-12.008	649
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	-559	622	688	-783
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	**4.316**	**-5.453**	**-11.320**	**-134**
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	40.037	50.040	55.673	44.721
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	**44.353**	**44.587**	**44.353**	**44.587**

Estado de Cambios en el Patrimonio (MUS$)

	Capital pagado	Reservas por diferencia por conversión	Reservas de cobertura de flujo de caja	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	Ganancias (Pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible controladores	Participaciones no controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 01 de enero de 2025	284.134	-2.390	197	388	27.627	25.822	40.522	350.478	59.742	410.220
Cambio en el patrimonio										
Dividendos Provisionados Min. Legal							4.836	4.836	498	5.334
Dividendos pagados según JGOA							-10.479	-10.479	-823	-11.302
Efecto Compra participación no controladora									-432	-432
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							42.692	42.692	6.474	49.166
Otros resultados integral		722	-147	212	110	897		897	54	951
Saldo final al 30 de septiembre de 2025	**284.134**	**-1.668**	**50**	**600**	**27.737**	**26.719**	**77.571**	**388.424**	**65.513**	**453.937**

	Capital pagado	Reservas por diferencia por conversión	Reservas de cobertura de flujo de caja	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	Ganancias (Pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible controladores	Participaciones no controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 01 de enero de 2024	284.134	-2.010	-181	107	71.664	69.580	25.301	379.015	57.899	436.914
Cambio en participación filial										
Cambio en el patrimonio										
Dividendos Provisionados Min. Legal ejercicio anterior							2.830	2.830		2.830
Dividendos Pagados según JGOA							-4.717	-4.717		-4.717
Efecto Compra participación no controladora					-44.460	-44.460		-44.460	-2.946	-47.406
Cambio en la participación de filial									-1.301	-1.301
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							24.974	24.974	5.917	30.891
Otros resultados integral		114	-154	274		234		234	2	236
Saldo final al 30 de septiembre de 2024	**284.134**	**-1.896**	**-335**	**381**	**27.204**	**25.354**	**48.388**	**357.876**	**59.571**	**417.447**

Información Adicional

Análisis de los principales Indicadores Financieros

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

	9m 2025	2024
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,21	2,19
Razón ácida	0,85	0,89
Capital de trabajo US$ millones	262	243
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,80	0,94
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,53	0,46
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,47	0,54
Indicadores de rentabilidad	(9 meses)	(12 meses)
Rentabilidad del patrimonio	9,4%	5,3%
Rentabilidad del activo	15,6%	15,4%

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.

La liquidez corriente aumentó de 2,19 a 2,21 respecto al cierre del año anterior debido al mayor aumento en los activos corrientes versus la de los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El Capital de Trabajo aumentó a US$ 262 millones desde los US$ 243 millones.

La razón ácida alcanzó 0,85, 5% inferior respecto al cierre del año 2024 por un aumento de los pasivos corrientes mayor al aumento de los activos corrientes netos de inventarios y activos biológicos, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto aumentó bajo a 0,80 desde 0,94, y la proporción de pasivos de largo plazo pasó de 0,46 a 0,53, por las variaciones de los pasivos corrientes y no corrientes, explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La rentabilidad del patrimonio y del activo, se explican principalmente por los resultados del período y por las variaciones del patrimonio y activo, efectos ya explicados anteriormente en el análisis de Balance.

Indicadores Acumulados del negocio de Salmonicultura

	30/09/2025	30/09/2024
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	9	9
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE) / Centro	3.990	3.775
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) salmón Atlántico	8,9	8,5
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	93%	93%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	0	1
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE) / Centro	0	1.139
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	NA	7,21
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	NA	97%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US$) división salmones	37,6	13,3
j. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmónidos	0,97	0,17

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

Fair Value de la Biomasa

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

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

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

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 2025 ascendió a US$ 29,4 millones positivos frente a una utilidad de US$ 36,7 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 2025 fue un efecto negativo de US$ 27,6 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US$ 20,4 millones a la misma fecha del año anterior.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de septiembre de 2025 es de US$ 1,8 millones positivos frente a los US$ 16,3 millones positivos a septiembre 2024.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

Para peces en engorda en 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 período 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.