



CAMANCHACA S.A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados Para el período terminado al 31 de marzo 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.

Cultivos: 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. La Compañía tiene en promedio aproximadamente 4 mil empleados.

Hechos destacados del primer trimestre de 2025 (1T25)

- **Ingresos consolidados de US\$ 218 millones, 1,4% superiores al mismo período del año anterior**, con un alza en la división Pesca (+14%) cuyos ingresos alcanzaron los US\$ 83 millones principalmente por las mayores ventas de jurel congelado. El negocio de Salmones tuvo ingresos por US\$ 127 millones, 7% inferiores que el mismo periodo de 2024, por las menores ventas de salmón Coho (-73%) que trajo la disminución de siembras de esta especie durante 2024, compensado por las mayores ventas de salmón Atlántico (+11%).
- **EBITDA de US\$ 41,9 millones, US\$18,7 millones superior al de 1T24**, y con un aporte de Pesca y Salmones de US\$ 21 millones cada uno. En la división Pesca, el EBITDA fue un 17% superior al de 1T24, mientras que en Salmones fue 4 veces el de 1T24.
- **Cosechas de salmón Atlántico de 12.612 TM WFE**, 27% superior a las del 1T24 (9.911 TM WFE) principalmente por el mayor peso medio de cosecha, que llegó a 5,1 Kg WFE, superior a 4,4 Kg WFE del 1T24. A diferencia del año 2024, en 1T25 no hubo cosechas de Coho (1,1 mil TM WFE en 1T24).
- **Precio del salmón Atlántico vendido de US\$ 7,93/Kg WFE**, en línea al 1T24, **con un volumen de ventas de 12.998 TM WFE**, 11% mayor al 1T24. El precio del Coho fue US\$ 5,78/Kg WFE, 2% mayor al registrado en 1T24, pero este trimestre con un volumen 73% inferior (1.350 TM WFE).
- **Costo de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) de US\$ 4,20/Kg (o US\$ 4,51/Kg WFE)**, 14% inferior al registrado en el 1T24, reducción explicada por la recuperación de pesos; una mejor condición sanitaria de los centros; y la baja en el costo de alimentos.
- **Costo de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, de US\$ 1,06/Kg WFE**, inferior a US\$ 1,18/Kg WFE del 1T24, por los mayores volúmenes procesados.
- **EBIT/Kg WFE de salmónidos¹ (Atlántico más Coho) de US\$ 1,05, superior al US\$ -0,15 (negativo) de 1T24**, principalmente compuesto por el Atlántico.
- **Perdidas de la ACP** (asociación de cuentas en participación en Trucha) **se reducen a US\$ 0,7 millones, contra US\$ 1 millón de 1T24**. Inventarios residuales con efectos para la división Salmones, bajan a 1,5 mil TM WFE.
- **Capturas pelágicas propias y de terceros alcanzaron las 173 mil TM, un 49% superior** a las 116 mil TM del 1T24.
- **Capturas de jurel en la zona centro-sur aumentaron 19% hasta 69 mil TM**. Con ello, la producción de jurel congelado fue de 47 mil TM, 10% superior a 1T24, y ventas de 41 mil TM, 43% superiores, aunque con un precio de US\$ 910/TM (5% inferior).
- **Compras de sardina-anchoa y otros pelágicos a pescadores artesanales en la zona centro-sur de 53 mil TM, casi triplicando las de 1T24**; mayor disponibilidad en la temporada, pero con menor talla y rendimiento total por el apresuramiento de la Subpesca en entregar la cuota a artesanales.
- **Capturas totales procesadas en el norte de 46 mil TM, 34% más que a marzo 2024**. Las propias suman 25 mil TM, 5% superiores a 1T24 (solo jurel y caballa), mientras las compras a artesanales alcanzaron 21 mil TM, duplicando las de 1T24.

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 diciembre 2024 US\$ 0,1 millones negativos para el caso del Atlántico, y US\$ 0,5 millones positivos para el caso del Coho.

- **Precio de la harina de pescado vendida de US\$ 1.463/TM**, 24% inferior al 1T24; **el del aceite fue US\$ 3.006/TM**, 34% menor al año anterior. La recuperación de la actividad pesquera de Perú ha normalizado los precios.
- **Ingresos de Cultivos crecen 21%, alcanzando los US\$ 9 millones**, y en mejillones el volumen vendido creció 28% y su precio un 4%, **obteniendo este negocio un EBITDA de US\$ 1 millón**. El término del cultivo de abalones generó en esta especie un EBITDA negativo de US\$ 1,9 millones, que incluyó indemnizaciones, reducción de valor del inventario, entre otros. Así la división tuvo un EBITDA negativo de US\$ 0,9 millón.
- **Utilidad de US\$ 12,5 millones**, casi el doble a la registrada en 1T24 (US\$ 6,4 millones). En Salmones hubo un efecto negativo de Fair Value de US\$ 4,9 millones, explicado principalmente por menores precios esperados para los siguientes meses y por el efecto del mayor tiempo a cosecha de la biomasa (recién sembrada).
- **Deuda Financiera Neta de US\$ 151 millones, se reduce US\$ 7 millones desde diciembre 2024**. Esta cifra no incluye US\$ 56 millones del pasivo residual por la adquisición del 30% de Camanchaca Pesca Sur en abril 2024. Excluyendo la deuda neta de Salmones Camanchaca y el residual de la adquisición de CPS, la deuda neta con bancos de la matriz Camanchaca al 31 de marzo de 2025, es US\$ 63,8 millones, US\$ 2,9 millones inferior al cierre de diciembre 2024.
- **Razón Deuda Neta/EBITDA de los últimos 12 meses excluido Salmones Camanchaca (como está acordado en los créditos) de 1,98**, inferior al límite de 4 veces definido en los compromisos bancarios.

Cifras Claves

		3m 2025	3m 2024	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	218.376	215.371	1,4%
Margen bruto	MUS\$	47.125	30.735	53,3%
EBITDA antes de Fair Value	MUS\$	41.894	23.200	80,6%
EBIT antes de Fair Value	MUS\$	30.486	12.937	135,6%
Margen EBITDA %	%	19,2%	10,8%	841 Pb
Fair Value	MUS\$	(4.895)	3.403	-
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	12.483	6.356	96,4%
Ganancia por acción	US\$	0,0030	0,0015	96,4%
Capturas pelágicas	tons.	172.869	115.757	49,3%
Pesca Norte	tons.	46.037	34.483	33,5%
Pesca Sur	tons.	126.831	81.274	56,1%
Precio harina de pescado	US\$/ton	1.463	1.934	(24,3%)
Precio aceite de pescado	US\$/ton	3.006	4.579	(34,4%)
Producción de jurel congelado	tons.	46.725	42.351	10,3%
Ventas de jurel congelado	tons.	41.442	28.929	43,3%
Precio jurel congelado	US\$/ton	910	962	(5,5%)
Salmon Atlántico				
Cosechas	ton WFE	12.612	9.911	27,3%
Ventas	ton WFE	12.998	11.732	10,8%
% ventas filetes y porciones	%	63,0%	83,0%	(1.999 Pb)
Costo ex jaula	US\$/Kg WFE	4,51	5,28	(14,5%)
Costo de proceso	US\$/Kg WFE	1,06	1,18	(10,1%)
Precio	US\$/Kg WFE	7,93	7,96	(0,4%)
Salmon Coho				
Cosechas	ton WFE	0	1.139	-
Ventas	ton WFE	1.350	4.969	(72,8%)
Precio	US\$/Kg WFE	5,78	5,69	1,6%
EBIT/Kg WFE Salmónidos*	US\$/Kg WFE	1,05	(0,15)	-
Deuda Financiera**	MUS\$	239.510	276.062	(13,2%)
Deuda Financiera Neta**	MUS\$	206.324	234.139	(11,9%)
Razón de patrimonio	%	49,5%	45,7%	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 toneladas 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\$ 55,6 millones.

Resumen Estado de Resultados por Negocio

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	3m 2025	3m 2024	3m 2025	3m 2024	3m 2025	3m 2024	3m 2025	3m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	82.826	72.436	126.598	135.530	8.952	7.405	218.376	215.371
Margen Bruto	24.030	20.543	22.226	8.967	869	1.225	47.125	30.735
EBITDA	21.423	18.360	21.392	5.289	-921	-448	41.894	23.200
Margen EBITDA (%)	25,9%	25,3%	16,9%	3,9%	-10,3%	-6,1%	19,2%	10,8%
Ganancia (pérdida) del período controladores	9.669	7.087	3.869	-63	-1.055	-668	12.483	6.356

Aspectos Financieros

Resultados al 31/03/2025

Los ingresos consolidados fueron de US\$ 218 millones, US\$ 3 millones superior a los US\$ 215 millones de 1T24, variación explicada por los mayores ingresos en el segmento Pesca (+US\$ 10,4 millones) y Cultivos (+US\$ 1,5 millones), compensado por la disminución en el segmento Salmones (-US\$ 8,9 millones). El EBITDA consolidado en los tres primeros meses del año fue de US\$ 41,9 millones, 81% superior al mismo periodo de 2024, explicado principalmente por el aumento de US\$ 16,1 millones en la división Salmones y US\$ 3,1 millones en Pesca. Así, el margen EBITDA paso de 10,8% a 19,2%.

El negocio de Pesca en la zona centro-sur capturó 69,3 mil TM de jurel, 19% mayor al mismo periodo de 2024, que representa el 55% de la cuota anual, la que considera el aumento del 25% definido por la ORP-PS y que ha sido a esta fecha ya confirmado por la autoridad chilena, pero no considera las compras internacionales que se estiman en 45 mil TM adicionales, totalizando así cerca de 175 mil TM. Adicionalmente, hubo compra de pesca artesanal destinada a harina y aceite por 52,6 mil TM, casi el triple de las compras del 1T24. De esta forma, en la zona centro-sur hubo una mayor producción de jurel congelado y conservas, como también de harina y aceite de pescado.

No hubo capturas de anchoveta industrial en el norte, centrando las capturas propias en jurel y caballa, las que alcanzaron las 25 mil TM en 1T25, 5% mayor a las de 1T24. Las compras a pescadores artesanales alcanzaron las 21 mil TM, casi el doble a las de 1T24. En consecuencia, la materia prima procesada en el norte fue de 46 mil TM, un 34% superior a las de 1T24.

En este contexto, el EBITDA en la división Pesca fue US\$ 21,4 millones, 17% superior al registrado en el mismo periodo de 2024, explicando la mitad del EBITDA consolidado de Camanchaca.

El EBITDA de la división Salmones a marzo 2025 fue US\$ 21,4 millones, que se compara con los US\$ 5,3 millones de 1T24, aumento explicado por los menores costos de venta y mayores ventas de salmón Atlántico.

El negocio de Cultivos durante 1T25 tuvo un EBITDA negativo de US\$ 0,9 millones, comparado con US\$ 0,4 millones negativos de 1T24. Sin embargo, hubo 28% más de volumen vendido de mejillones y a mejores precios (+4%) que llevaron al negocio de mejillones a un EBITDA positivo de US\$ 1 millón. Las pérdidas vienen de menores ventas de abalones (-6%), con menores precios (-17%), provisiones sobre sus inventarios e indemnizaciones por el término del cultivo de esta especie, todo lo cual generó un EBITDA de abalones negativo de US\$ 1,9 millones. Estimamos que concluido el cultivo de abalones en julio y la venta de su inventario dentro del año, esta actividad no debiese generar efectos financieros en 2026.

En Pesca, el resultado después de impuestos fue de US\$ 9,7 millones, un aumento de US\$ 36% respecto a 1T24, principalmente por los mejores resultados productivos del trimestre y debido a que partir de abril de 2024, la totalidad de los resultados de Pesca Sur pertenecen a Camanchaca, luego de la compra del 30% de la filial Camanchaca Pesca Sur. Por su parte, Salmones obtuvo una utilidad de US\$ 3,9 millones que se compara con una utilidad nula en 1T24. Por último, en Cultivos se registró una pérdida de US\$ 1,1 millones, comparado que la pérdida de US\$ 0,7 millones a marzo 2024. De esta forma, la utilidad de Camanchaca fue de US\$ 12,5 millones, casi el doble al compararla con 1T24.

División Salmones

Salmones Camanchaca cosechó 12.612 TM WFE de salmón Atlántico, 27% superior a la cosecha del 1T24 (9.911 TM WFE), principalmente por el mayor peso medio de cosecha que llegó a 5,1 Kg WFE, superior a 4,4 Kg WFE del 1T24. En relación con el Coho, no hubo cosechas en el trimestre contrariamente a las 1.139 TM WFE cosechadas en 1T24.

Los ingresos alcanzaron US\$ 127 millones, 7% inferiores al mismo periodo de 2024 (US\$ 136 millones) por menores volúmenes de venta en salmón Coho (-73%) que trajo el ajuste a solo un centro sembrado en 2024, aunque con un mayor precio (+2%), compensado por los mayores volúmenes de venta en salmón Atlántico (+11%). En las actividades de compraventa de salmones de terceros, que realizan las filiales extranjeras de la Compañía, hubo US\$ 3,2 millones de mayor venta en 1T25, totalizando US\$ 13,3 millones.

El costo exjaula del pez vivo del salmón Atlántico fue US\$ 4,20/Kg, 14% inferior a lo registrado en el 1T24 explicado por una mejor situación sanitaria de los centros cosechados, una recuperación de los pesos medios y una baja en el costo de alimentos. Los costos de proceso (primario y secundario) de salmón Atlántico totalizaron US\$ 1,06/Kg WFE, inferiores a los US\$ 1,18/Kg WFE de 1T24, evolución explicada principalmente por los mayores volúmenes procesados.

Durante el trimestre, hubo bajas mortalidades extraordinarias, las que impactaron en US\$ 0,5 millones los resultados versus US\$ 0,1 millones en 1T24. Se registraron tasas de sobrevivencia de peces superiores a las registradas por la industria.

Como consecuencia, el Margen Bruto a marzo 2025 fue de US\$ 22,2 millones, un aumento de US\$ 13,3 millones respecto a lo obtenido en el mismo periodo de 2024. El EBITDA (antes de FV) fue de US\$ 21,4 millones, mayor que los US\$ 5,3 millones de 1T24.

El EBIT/Kg WFE de salmónidos a marzo 2025 fue de US\$ 1,05/Kg WFE, comparado con los US\$ 0,15/Kg WFE negativos de el mismo periodo de 2024. 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 marzo, éstas totalizaron US\$ 0,1 millones negativos para el caso del Atlántico, y US\$ 0,5 millones positivos para el caso del Coho (reversas de saldos al 31 de diciembre 2024), mientras que, a marzo 2024, estos efectos fueron de US\$ 0,2 millones positivos en Atlántico y US\$ 2,5 millones positivos en Coho.

El ajuste neto de Fair Value para el 1T25 fue de US\$ 4,9 millones negativos, comparado con US\$ 3,4 millones positivos del 1T24, diferencia de US\$ 8,3 millones explicada principalmente por menores precios esperados al cierre de marzo 2025 respecto a los de marzo 2024 y por una mayor fracción de biomasa recién sembrada que, dado el

modelo de valorización justa, corrige el valor por el tiempo de permanencia en el mar (mayor riesgo), ajuste que se revierte conforme se acerque su cosecha.

Con todo lo anterior, el Resultado Neto después de impuestos de la división Salmones en 1T25 fue US\$ 3,9 millones, en comparación con el nulo Resultado en el 1T24.

División Pesca

De acuerdo con el informe del Estado Anual de las Pesquerías a 2024 emitido por la Subsecretaría de Pesca, a excepción de 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 aquéllas que se encontraban hace unos años en condiciones de sobreexplotadas o agotadas, como el jurel. Lo anterior se explica por un adecuado manejo de las pesquerías por parte de la Autoridad y su regulación, y el propio comportamiento de la industria. 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. La misma situación favorable se da con la pesquería del langostino.

Al cierre de marzo 2025 la división Pesca registra favorables resultados productivos y comerciales en la pesquería del jurel y fauna acompañante. La recuperación que ha tenido la zona norte en 2025 está centrada principalmente en las capturas industriales y artesanales de jurel y caballa. El aumento de capturas de jurel en el sur y el buen desempeño de su planta de congelado, explican principalmente el alza en los resultados.

En la zona centro-sur, las capturas de jurel a marzo fueron 69 mil TM, 19% superiores al mismo periodo de 2024, y que representan el 55% de la cuota anual, la cual considera el aumento del 25% definida por la ORP-PS, pero no las compras internacionales que este año se estiman en 45 mil TM. En el período, se compraron 53 mil TM de pesca a artesanales, principalmente sardina-anchoa, casi el triple que en el mismo periodo de 2024.

El total de capturas pelágicas y/o procesadas en la división Pesca Sur totalizó 127 mil TM, 56% superior al volumen de 1T24. Los rendimientos de harina bajaron de 21,3% a marzo 2024 a 18,9% en 2025, pero en aceite hubo una mejora pasando de 5,4% a 6,0%. En cuanto al precio del aceite de pescado de esta división, este alcanzó los US\$ 2.897/TM en 1T25, 33% inferior a lo registrado en 1T24. En el caso de la harina de pescado, su precio disminuyó un 25% alcanzando los US\$ 1.507/TM. Estas disminuciones sucedieron por la normalización de las capturas y producciones peruanas.

En cuanto a los resultados después de impuestos:

- La división Pesca Norte obtuvo una pérdida de US\$ 2,1 millones en 1T25, comparado con la ganancia de US\$ 0,2 millones de 1T24, por la disminución en el precio de venta de la harina y aceite de pescado, y por los mayores inventarios al cierre del trimestre. Los gastos de activos sin actividad productiva y que se reflejan inmediatamente en resultados, disminuyeron de US\$ 2,5 millones en 1T24 a US\$ 1,4 millones en 1T25.
- La división Pesca Sur en 1T25 obtuvo una ganancia de US\$ 11,8 millones, superior a los US\$ 9,8 millones a marzo 2024, explicado por la buena temporada de jurel congelado y por la consolidación del 100% del negocio de Pesca Sur este 2025 (70% en 1T24), compensado por los menores precios, principalmente de la harina de pescado. Los gastos que generan los activos cuando no están operando disminuyeron de US\$ 7,0 millones en 1T24 a US\$ 5,3 millones en 1T25.

Actividades de Soporte

A nivel consolidado, a marzo 2025 los gastos de administración aumentaron un 12% respecto a marzo 2024, principalmente por mayores gastos de consultorías de proyectos de eficiencias, y aumento de cuotas gremiales, alcanzando los US\$ 5,4 millones y, como proporción de los ingresos, pasaron de 2,2% a 2,5%. Los costos de distribución disminuyeron un 13% alcanzando los US\$ 11,2 millones, por una mayor rotación del inventario en jurel congelado y mejillones, y un menor inventario de Coho. Como proporción de los ingresos disminuyeron de 6,0% a 5,1%. Consecuentemente, las actividades de administración y distribución pasaron de utilizar un 8,3% de los ingresos en 1T24, a un 7,6% en 1T25.

Los costos financieros aumentaron 6% a US\$ 5,1 millones en comparación con el 1T24, por un mayor nivel de deuda bancaria promedio en el trimestre y a un mayor margen de la tasa de interés de la filial Salmones Camanchaca. Estimamos que esto último se revertirá a partir del tercer trimestre de 2025.

A marzo 2025, se registra una pérdida por diferencia de tipo de cambio no realizada de US\$ 1,2 millones (versus una utilidad de US\$ 2,3 millones en 1T24), principalmente por variaciones del tipo de cambio del peso chileno respecto al dólar y que afectó arriendos y cuentas por pagar en esa moneda.

Las otras ganancias/pérdidas reflejan un resultado negativo de US\$ 0,9 millones en comparación con la pérdida de US\$ 1,6 millones de 1T24, explicado principalmente por el resultado de la cuenta en participación en el cultivo de trucha de la filial Salmones Camanchaca que fue de US\$ 0,7 millones negativos para Camanchaca, asociación terminada y de la cual quedan a marzo 1,5 mil TM WFE por vender.

Consecuentemente, el resultado consolidado al cierre de marzo 2025 fue una utilidad después de impuestos de US\$ 12,5 millones, que se compara con una utilidad de US\$ 6,4 millones en 1T24.

Flujo de Efectivo al 31 de marzo 2025

En 1T25 el flujo de efectivo de las Actividades Operacionales fue de US\$ 21,4 millones, lo que se compara con US\$ 8,8 millones en 1T24, esto es, un aumento de US\$ 12,5 millones. Este mayor flujo se explica por los mayores cobros de venta de productos tanto de la división Pesca y Salmones, y por el menor capital de trabajo necesario para la producción de Coho.

El flujo de efectivo de las Actividades de Financiamiento a marzo de 2025 fue de US\$ 33,4 millones negativos, lo que se compara con US\$ 2,2 millones negativos del 1T24. Ello como resultado del pago voluntario de deuda de la filial Salmones Camanchaca.

El flujo de efectivo usado en las Actividades de Inversión fue de US\$ 11,4 millones en el período, mayor a los US\$ 7,8 millones utilizados en 1T24, pero equivalente a la depreciación del trimestre, y que fue destinado a la mantención de los activos y a la preparación de centros de Atlántico en la XI región dentro del plan de producción de la Compañía que contempla un aumento de cosechas en 2026.

En consecuencia, el resultado del flujo de caja neto de la Compañía, incluyendo efectos de variaciones en tasas de cambio, fue de US\$ 22,5 millones negativos para el período, dejando un saldo de efectivo al 31 de marzo de 2025 de US\$ 33,2 millones.

Camanchaca mantiene una sólida posición financiera, con una liquidez al 31 de marzo entre saldo de caja y líneas de crédito disponibles y no utilizadas, de aproximadamente US\$ 124 millones.

Balance al 31 de marzo 2025

Activos

Durante el primer trimestre de 2025, los activos totales de la Compañía aumentaron levemente 0,4% respecto al 31 de diciembre de 2024, alcanzando los US\$ 857 millones.

Los activos corrientes alcanzaron US\$ 454 millones, un aumento de US\$ 7,4 millones respecto al cierre de 2024, por el incremento de US\$ 14,1 millones en inventarios, principalmente en harina y aceite de pescado y conservas de jurel; un aumento en las cuentas por cobrar por US\$ 9,4 millones por las mayores ventas de jurel congelado; y un aumento del activo no financiero por US\$ 5,7 millones, debido a un mayor valor en dólares de las patentes pesqueras; compensado por una baja en el saldo de caja por US\$ 22,5 millones. Los activos no corrientes disminuyeron 1% o US\$ 3,7 millones, hasta los US\$ 403 millones.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la Compañía disminuyeron un 2% o US\$ 10,1 millones a marzo 2025, alcanzando un total de US\$ 432 millones.

Los pasivos corrientes disminuyeron 2,4% o US\$ 5,0 millones respecto al cierre de 2024, alcanzando los US\$ 199 millones, principalmente por la disminución de US\$ 23,6 millones en los pasivos financieros de corto plazo, por el pago voluntario de deuda de la filial Salmones Camanchaca, compensado por un aumento de US\$ 20,4 millones en cuentas por pagar propias de la mayor actividad pesquera de comienzos de año.

Los pasivos no corrientes disminuyeron US\$ 5,1 millones, o un 2,1%, alcanzando los US\$ 234 millones, principalmente por la disminución de US\$ 6,3 millones en pasivos financieros no corrientes, por el pago voluntario de deuda de la filial Salmones Camanchaca.

El Patrimonio de Camanchaca aumentó US\$ 13,8 millones o 3,4%, alcanzando US\$ 424 millones, alza explicada por los resultados del periodo.

Desempeño Operativo de las Divisiones

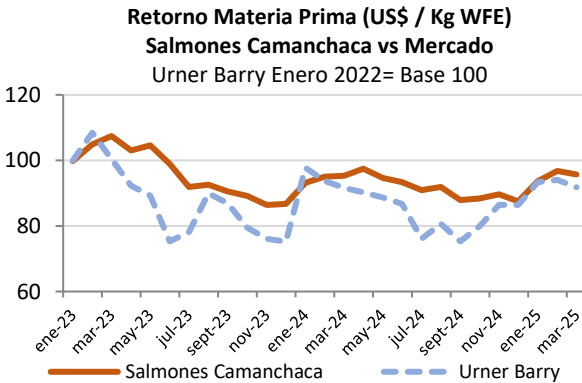
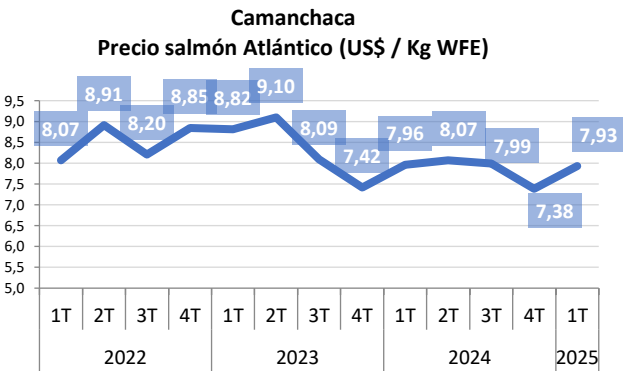
Negocio de Salmones

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 herramientas farmacéuticas 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 1T25 fue US\$ 7,93 por Kg WFE, marginalmente inferior en 3 centavos de dólar al del 1T24. La flexibilidad y agilidad de la empresa para reaccionar a cambios de mercado buscando formatos y destinos que permitan capturar un mejor retorno sobre la materia prima, ha permitido en el mediano plazo mantener un precio por sobre la referencia (precio Urner Barry). Adicionalmente, el aumento de productos de valor agregado permite acuerdos comerciales que atenúan la volatilidad de precios. En el 1T25 el desempeño relativo del retorno de la materia prima (RMP) de la filial Salmones Camanchaca fue en promedio US\$ 0,16/Kg superior al de la referencia de mercado (UB), terminando en marzo con una diferencia de US\$ 0,27/Kg superior.



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

El índice de RMP de mercado se construye a partir del “Urner Barry”, que corresponde al precio spot en Miami, deduciendo de él los mismos costos de proceso y distribución de Salmones Camanchaca, para limpiar diferencias de costos y dejar las diferencias de comercialización aisladas.

Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		3m 2025	3m 2024
Cosechas	tons WFE	12.612	9.911
Producción	tons WFE	12.322	9.879
Ventas	tons WFE	12.998	11.732
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	7,93	7,96

Salmón Coho Propio		3m 2025	3m 2024
Cosechas	tons WFE	0	1.139
Producción	tons WFE	0	1.253
Ventas	tons WFE	1.350	4.969
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	5,78	5,69

Salmones Camanchaca cosechó 12.612 TM WFE de salmón Atlántico en 1T25, con un peso medio de cosecha de 5,1 Kg WFE (4,4 Kg WFE en 1T24), volumen 27% superior al 1T24. No hubo cosechas de Coho en el trimestre.

En 1T25, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 14.348 TM WFE, un 14% inferior a las ventas de 2024, generando ingresos totales para la división de US\$ 127 millones, 7% inferior al mismo periodo de 2024.

Ventas de Salmón

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

Ventas por segmento de mercado a marzo 2025:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile & Mex.	México	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	38.609	10.223	3.368	6.732	25.960	10.990	6.324	894	103.101
Coho	828	2.215	210	579	978	2.617	204	171	7.802
Otros	10.454	46	0	630	0	1.903	2.407	255	15.695
TOTAL	49.891	12.485	3.578	7.941	26.938	15.510	8.935	1.321	126.598
	39,4%	9,9%	2,8%	6,3%	21,3%	12,3%	7,1%	1,0%	100,0%

Ventas por segmento de mercado a marzo 2024:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile & Mex.	México	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	46.307	7.112	3.406	1.647	11.705	16.128	4.095	3.016	93.417
Coho	6.177	3.764	1.401	8.723	1.225	5.800	366	801	28.257
Otros	9.304	0	0	0	0	590	3.765	197	13.856
TOTAL	61.788	10.876	4.807	10.370	12.930	22.519	8.226	4.014	135.530
	45,6%	8,0%	3,5%	7,7%	9,5%	16,6%	6,1%	3,0%	100,0%

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 63% del total de ventas de Atlántico en 1T25, inferior al 83% de 2023. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Brasil en formatos fresco, el que en 1T25 presentaba un mayor retorno de materia prima. En Coho, el valor agregado pasó de 70% a 89% en 1T25, atribuible a la mayor producción de la temporada pasada, y que movió una mayor fracción a Japón que no conlleva gran valor agregado.

EE.UU. continuó siendo el principal mercado con un 39% (vs 46% en 1T24) mientras que México cayó de 17% a 12%, siendo reemplazado por mayores ventas a Brasil (LATAM excl. Chile y Mex.) que aumentó de 10% a 21%. Japón disminuyó de 8% a 6%.

Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de salmónes 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

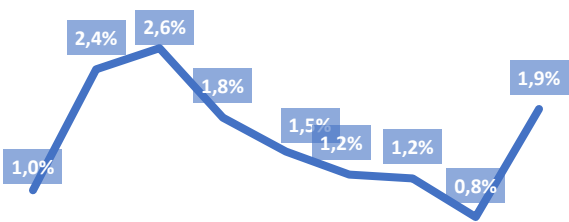
A marzo 2025, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar para cultivo de Trucha. Estas concesiones son el aporte que la Compañía hizo a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha. En el 1T25 no hubo cosechas, pues las siembras en que participaba la Compañía finalizaron en junio 2023 y que significaron cosechas en 1T24 de 4.457 TM WFE. En ventas, la ACP alcanzó 954 TM WFE en comparación con 1.108 TM WFE del 1T24, con precios 3% inferiores, con ello, el tercio de resultados de esta asociación generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US\$ 0,7 millones en el trimestre, lo que se compara con una pérdida de US\$ 1,7 millones en el 1T24. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas). A contar de diciembre de 2023, se dio término anticipado a la participación de la filial, por lo que sus efectos financieros finalizarán al terminar de venderse el stock de producto terminado (1.543 TM WFE a marzo 2025), lo que se estima ocurra durante el año.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad para el salmón Atlántico en el 1T25 fue de 1,9%, en comparación con el 1,5% del 1T24 y con el 1,0% del 1T23 (ciclo de zonas comparables).

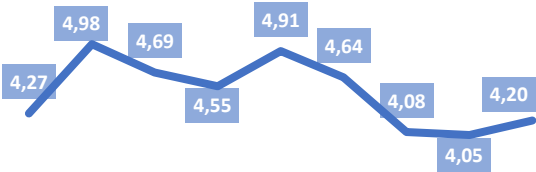
El costo exjaula de Atlántico en el 1T25 fue de US\$ 4,51/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,20/Kg peso vivo), 14% inferior a lo registrado en el 1T24 y 2% inferior al de 1T23 (centros similares del ciclo anterior). Este costo se explica principalmente por la recuperación de pesos promedio, mejores condiciones sanitarias, y una baja en el costo de alimentos.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T
2023				2024				2025

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



1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T
2023				2024				2025

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

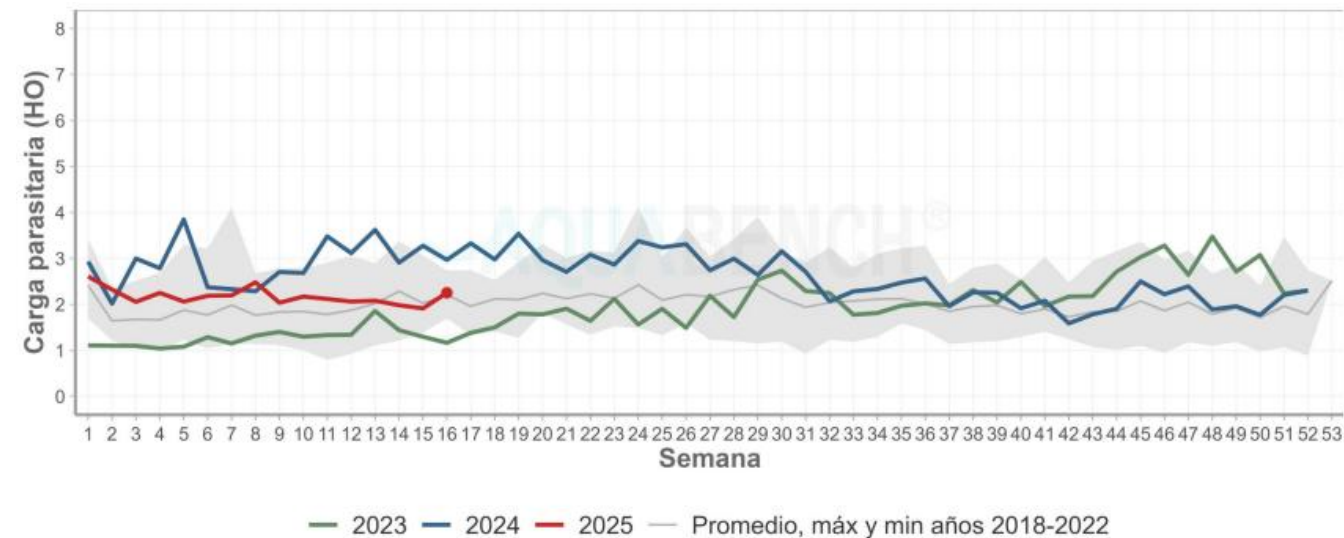
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a marzo en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad			
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	Promedio tratamientos antibióticos	# de peces escapados	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
LTM 2020	1,19	4,8	5,2	557,1	12,8	1,8	0	16/8	0,57
LTM 2021	1,15	4,7	5,5	559,7	7,3	2,5	37.150	16/8	0,60
LTM 2022	1,14	3,2	4,1	763,7	10,9	3,0	0	16/8	0,57
LTM 2023	1,08	4,6	5,1	377,6	3,6	2,0	0	14/10	0,45
LTM 2024	1,08	4,5	5,0	476,2	7,2	1,9	1.795	14/10	0,47
LTM 2025	1,12	4,7	5,1	404,2	5,4	2,1	0	14/10	0,27
25/24	-	+	+	+	+	-	+	=	+
25/23	-	+	=	-	-	-	=	=	+

Las condiciones biológicas y de sustentabilidad han tenido una tendencia positiva en los últimos años. A marzo 2025 los últimos 12 meses (LTM) muestran mejoras en productividad, peso promedio y un menor uso de antibióticos (-15%) y antiparasitarios (-25%) respecto al 1T24 LTM. Al comparar con 1T23 LTM, se ve un leve deterioro en las condiciones biológicas pues este último fue un periodo de muy buen desempeño. La razón FIFO ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y de los objetivos del crédito sindicado con los bancos con una mejora importante este período.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 3 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligns, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio. No obstante, dos centros están en cosecha, ninguno se encuentra en riesgo de cosecha anticipada y se están aplicando las medidas de control necesarias para estabilizar su condición.

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



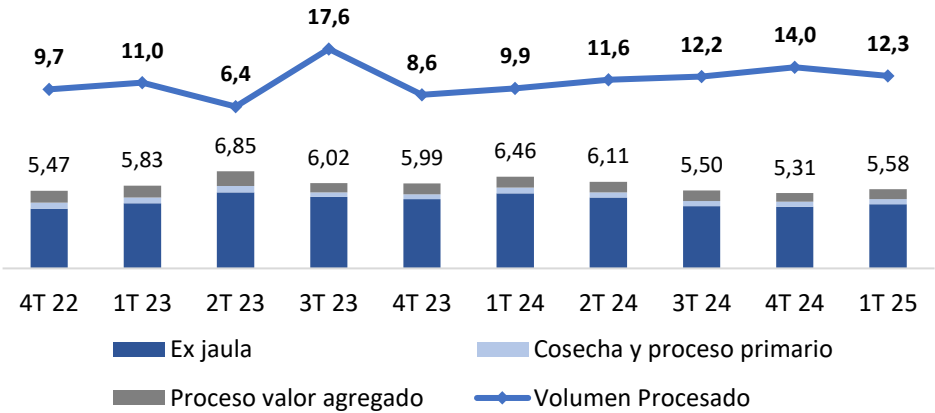
Fuente: Aquabench

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,06/Kg WFE, inferior a los US\$ 1,18/Kg WFE de 1T25, explicado principalmente por el mayor volumen procesado.

Con estos antecedentes, en el 1T25 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	1T23	1T24	1T25
Ex jaula (WFE)	4,59	5,28	4,51
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,41	0,42	0,37
Proceso valor agregado (WFE)	0,83	0,77	0,69
Costo de proceso (WFE)	1,24	1,18	1,06
Costo Total Producto Terminado (WFE)	5,83	6,46	5,58

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

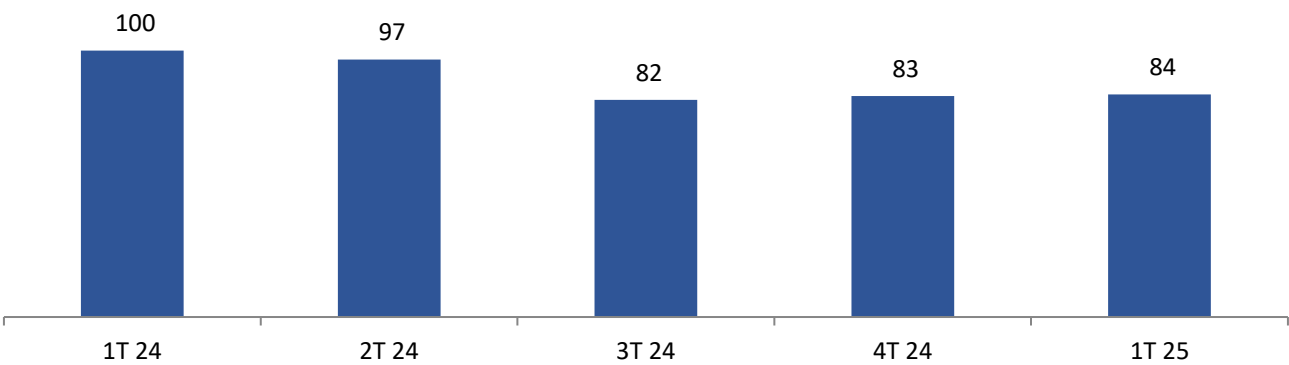


III. Costo Alimentos

El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, que representa aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, bajó 16% respecto de 1T24. Se ha observado una tendencia continua a la baja en el precio del alimento explicada por bajas de precios en ingredientes vegetales y marinos, estos últimos, conforme se han normalizado las condiciones pesqueras de Perú. Estas variaciones vienen a impactar los resultados de la Compañía con un rezago, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

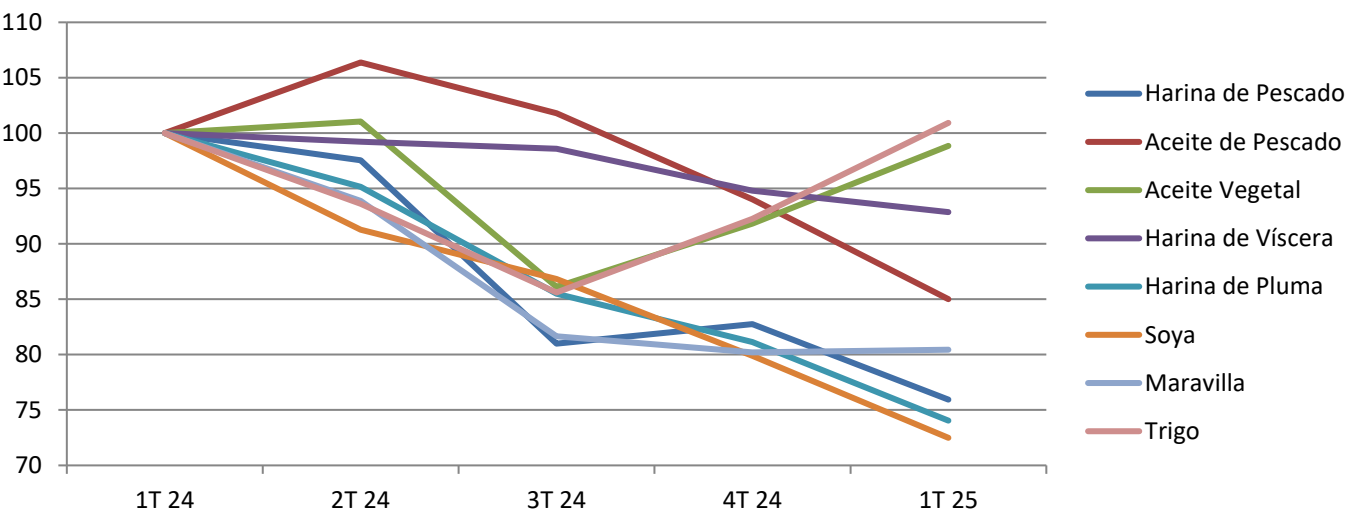
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)

Base 100 1T24



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

Precio de insumos principales (Base 100: 1T24)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Negocio de Pesca

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

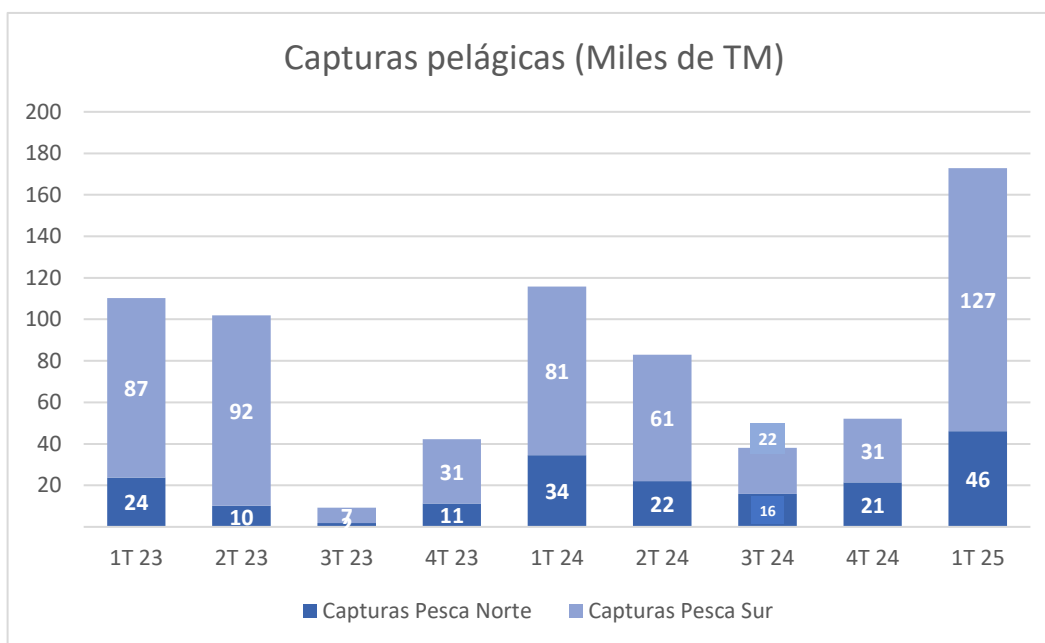
1. **El nivel de capturas de pesca**, que afecta los costos unitarios por la escala de producción;
2. **El precio de la harina y aceite de pescado**, muy correlacionado con las capturas de Perú, y **el precio del jurel congelado**, influido por las condiciones de los países de África occidental;
3. **Los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

I. Capturas y producción

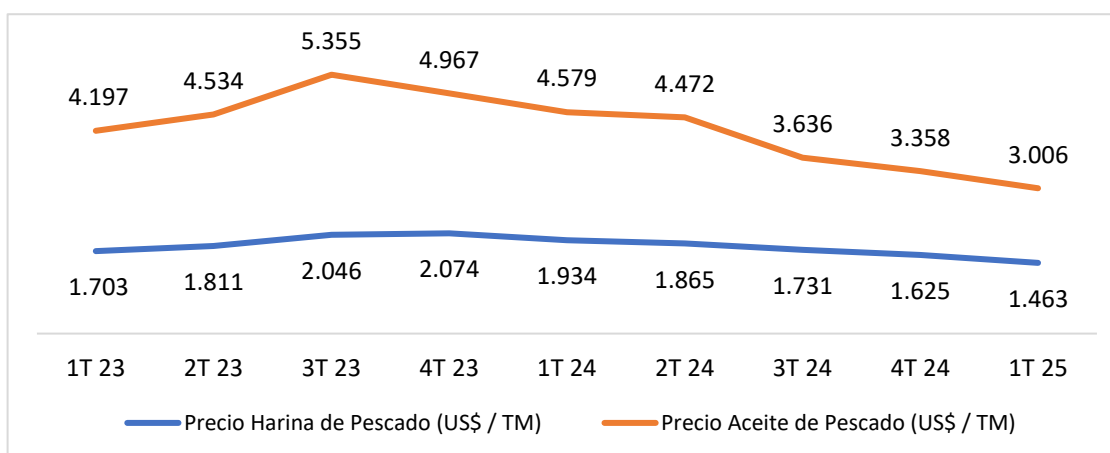
En el primer trimestre de 2025 fueron nulas las capturas industriales de anchoveta en el norte, pero se compraron 20,7 mil TM de pesca artesanal de anchoveta, jurel y caballa para procesarlas en la planta de Camanchaca en Iquique, casi el doble a las 10,4 mil TM compradas en 1T24. La mayor abundancia de Jurel y Caballa permitió capturas industriales de 25,3 mil TM en 1T25, superiores a las 24,0 mil TM de 1T24. De esta forma, el total de capturas procesadas fue 46,0 mil TM, 34% más que en 1T24, aumentando la producción de harina hasta las 10,6 mil TM, con un rendimiento de 23,1%, menor al de 2024 que fue 24,4%, pero aumentando la producción de aceite a más del doble, con un rendimiento muy superior (3,1% vs 1,9% en 2024).

En la pesca de la zona centro-sur, las capturas industriales de jurel y sumando también las de caballa, alcanzaron a marzo las 73 mil TM (69 mil TM solo jurel), 20% superior a las 61 mil TM capturadas en el 1T24. Las capturas de jurel se destinaron mayoritariamente al congelado, produciendo 46,7 mil TM, 10,3% más de lo producido en el mismo periodo de 2024. Por su parte, una fracción del jurel y la mayoría de la caballa se destinó a la producción de conservas, que aumentó un 18% respecto al mismo periodo de 2024, alcanzando un total de 476 mil cajas.

En la pesca artesanal de la zona centro-sur, las compras fueron 52,6 mil TM, casi el triple a las de 2024. El rendimiento de aceite estuvo sobre los niveles del año anterior (6,0% vs 5,4% en 2024), pero en el caso de la harina, éste pasó de 21,3% en 2024 a 18,9%. Así, la producción total de harina y aceite en el sur aumentó significativamente a 14,2 mil TM (vs 7,3 mil TM) y 4,5 mil TM (vs 1,9 mil TM), respectivamente.



II. Precios y ventas



El precio de la harina de pescado vendida por Camanchaca durante 1T25 disminuyó un 24,3% respecto al mismo periodo de 2024, alcanzando un precio promedio de US\$ 1.463/TM, y el de aceite disminuyó 34,4% alcanzando los US\$ 3.006/TM, nivel normalizado por la recuperación pesquera de Perú, que a la fecha ha capturado la mitad de la cuota de la primera temporada 2025 de la zona norte-centro de 3,0 millones de TM.

Las ventas de harina en 1T25, tanto del norte como del sur, aumentaron un 11%, alcanzando 8,1 mil TM, dejando un inventario al cierre de marzo 2025 de 22,4 mil TM (13,2 mil TM al 1T24). Las ventas de aceite disminuyeron un 6% y totalizaron 0,5 mil TM, dejando un inventario de 6,3 mil TM (2,7 mil TM al 1T24) por la mayor producción en 1T25 (+144%).

Las ventas de jurel congelado aumentaron un 43%, alcanzando 41,4 mil TM, dejando un inventario al cierre de marzo 2025 de 13,9 mil TM (15,7 mil TM al 1T24), dada la mayor producción del trimestre (46,7 mil TM). Como consecuencia del aumento de la producción y ventas de congelado, creció la importancia de los mercados de África Occidental pasando del 35% al 45% de las ventas totales de la división.

El precio promedio vendido de la caja de jurel en conserva durante el primer trimestre fue de US\$ 28,3, un 1% inferior al de 1T24, y por desfases de despachos al exterior, el volumen vendido disminuyó un 15% a 124 mil cajas, lo que, con una producción de 476 mil cajas, dejó un inventario de 480 mil cajas (316 mil cajas al 1T24).

En 1T25, las ventas de langostinos cayeron un 14% comparado con 1T24, alcanzando las 229 TM, a un precio de US\$ 29,4/Kg, precio similar al del 1T24. Estas disminuciones son consistentes con las menores cuotas que la Compañía tiene de estos crustáceos.

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2025:

Producto	EE.UU.	Europa + Eurasia	África	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Norte									
Harina	0	0	0	6.410	88	0	0	0	6.498
Aceite	0	0	0	0	0	0	622	0	622
Sur									
Harina	0	0	0	1.438	930	0	2.931	0	5.299
Aceite	0	0	0	0	0	0	973	0	973
Conservas	49	55	263	0	0	964	1.914	270	3.516
Congelado	0	259	36.897	31	0	462	0	52	37.702
Langostino	6.657	59	0	0	0	0	10	0	6.726
Camarón Nailon	0	0	0	0	0	0	94	0	94
Otros*	15.199	0	0	261	0	461	3.016	2.459	21.397
TOTAL	21.905	372	37.161	8.140	1.017	1.887	9.561	2.782	82.826
	26,4%	0,4%	44,9%	9,8%	1,2%	2,3%	11,5%	3,4%	100,0%

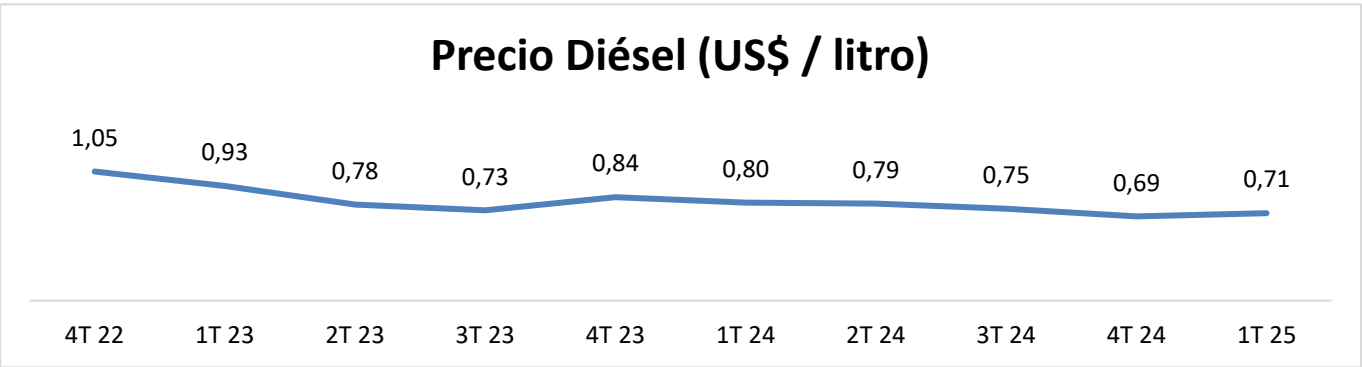
Ingresos por segmento de mercado a marzo 2024:

Producto	EE.UU.	Europa + Eurasia	África	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Norte									
Harina	0	0	0	3.781	281	0	0	0	4.062
Aceite	0	0	0	0	0	0	1.100	0	1.100
Sur									
Harina	0	0	0	8.509	486	0	1.021	0	10.016
Aceite	0	0	0	0	0	0	1.474	0	1.474
Conservas	143	159	161	637	0	166	2.506	426	4.196
Congelado	0	367	25.401	408	0	1.618	0	49	27.843
Langostino	7.787	0	0	0	0	0	11	13	7.811
Camarón Nailon	57	0	0	0	0	0	0	0	57
Otros*	11.893	258	0	0	0	0	2.986	741	15.877
TOTAL	19.880	784	25.561	13.335	767	1.783	9.098	1.228	72.436
	27,4%	1,1%	35,3%	18,4%	1,1%	2,5%	12,6%	1,7%	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.

III. Costo de combustibles

El costo del petróleo comprado en el 1T25 por Camanchaca llegó a US\$ 0,71/litro, 11% inferior al registrado en 1T24. El efecto precio para los consumos del 1T25 en comparación al 1T24, fue de US\$ 0,5 millones de menor costo.



Volúmenes

		3m 2025	3m 2024
CAPTURAS			
Norte	tons.	46.037	34.483
Propias	tons.	25.357	24.040
Terceros	tons.	20.680	10.443
Sur	tons.	126.831	81.274
Propias	tons.	73.463	61.120
Terceros	tons.	53.369	20.154
Total	tons.	172.869	115.757
PRODUCCIÓN			
Harina de Pescado	tons.	24.796	15.758
Aceite de Pescado	tons.	5.891	2.417
Conservas	cajas	476.068	402.326
Langostinos	Kgs.	64.970	16.183
Jurel Congelado	tons.	46.725	42.351
VENTAS			
Harina de Pescado	tons.	8.062	7.280
Aceite de Pescado	tons.	531	562
Conservas	cajas	124.241	147.016
Langostinos	Kgs.	228.919	265.158
Jurel Congelado	tons.	41.442	28.929
PRECIOS			
Harina de Pescado	US\$/ton	1.463	1.934
Aceite de Pescado	US\$/ton	3.006	4.579
Conservas	US\$/caja	28,3	28,5
Langostinos	US\$/Kg	29,4	29,5
Jurel Congelado	US\$/ton	910	962

Negocio de Cultivos

Los ingresos de esta división en 1T25 alcanzaron los US\$ 9,0 millones, 21% superior al mismo periodo del año anterior, con un mayor volumen vendido de mejillones (+28%) con mayor precio (+4%), compensado por menores ventas de abalones (-6%) con menores precios (-17%) afectadas por debilidad del mercado japonés y fuerte competencia china. En esta última actividad, la Compañía adoptó la decisión durante el trimestre de terminarla, dejando de cultivar y centrándose en la liquidación de inventarios. Se estima que el término de las cosechas ocurra en el 3T25 y las ventas del inventario entre el 4T25 y 1T26.

Las actividades de esta división generaron un margen bruto de US\$ 0,9 millones, en comparación con los US\$ 1,2 millones de 1T24, disminución enteramente explicada por el proceso de término del cultivo de abalones.

En el cultivo de mejillones en el sur, los ajustes productivo-comerciales realizados han comenzado a mostrar mejores desempeños, alcanzando este negocio un EBITDA positivo de US\$ 1 millón en el 1T25.

Sin embargo, la situación de abalones, generó en esta actividad un EBITDA negativo de US\$ 1,9 millones, y con ello, el EBITDA de la división Cultivos fue de US\$ 0,9 millones negativos con una pérdida de US\$ 1,1 millones, mayor a la pérdida de 2024 de US\$ 0,7 millones.

Volúmenes

		3m 2025	3m 2024
PRODUCCIÓN			
Abalones	tons.	41	63
Mejillones	tons.	4.446	3.519
VENTAS			
Abalones	tons.	17	18
Mejillones	tons.	2.933	2.293
PRECIOS			
Abalones	US\$/Kg	18,7	22,5
Mejillones	US\$/Kg	3,0	2,9

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2025:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	México	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Mejillones	2.770	3.828	652	404	278	303	205	351	8.792
Otros*	89	31	0	40	0	0	0	0	160
TOTAL	2.859	3.859	652	444	278	303	205	351	8.952
	31,9%	43,1%	7,3%	5,0%	3,1%	3,4%	2,3%	3,9%	100,0%

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2024:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	México	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Mejillones	2.553	2.250	840	217	92	360	171	102	6.585
Abalones	315	15	0	54	9	5	0	0	397
Otros*	180	0	0	9	0	0	234	0	423
TOTAL	3.047	2.265	840	280	100	365	405	102	7.405
	41,2%	30,6%	11,3%	3,8%	1,4%	4,9%	5,5%	1,4%	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 en 2025, ventas remanentes de abalones y sus respectivas provisiones en inventarios en oficinas del extranjero.

Eventos Posteriores

En Junta Ordinaria de Accionistas de Camanchaca celebrada el 25 de abril de 2025 se acordó pagar un dividendo definitivo de US\$ 10,5 millones con cargo a la utilidad líquida distribuible del ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2024 que ascendió a US\$ 16,1 millones, equivalente a un dividendo de US\$ 0,002524632 por acción. Este dividendo fue pagado el 8 de mayo de 2025, en pesos chilenos, según el tipo de cambio “Dólar Observado” publicado en el Diario Oficial el día 2 de mayo de 2025, resultando en \$ 2,412715063 por acción.

La Compañía no registra ni tiene información sobre otros eventos posteriores al 31 de marzo 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 salmónes, 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 biomásas 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 cáligos 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 biomásas, 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 enfrentados 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.

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 a 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.
- **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. Esta iniciativa mucho más acotada, ha avanzado hasta su tercer trámite legislativo, encontrándose a esta fecha radicada la discusión en Comisión Mixta. Los avances a esta fecha permiten estimar razonablemente los siguientes impactos en capturas para la Compañía,

- (i) El nuevo fraccionamiento industrial del jurel sería menor. En el norte, la fracción industrial pasaría de 95% a 85% y, en el sur, de 90% a 70%. Esta modificación es un volumen sustancial en el sur, y significa la pérdida del 20% de las cuotas, que con la cuota otorgada a esta fecha para el año 2025, representaría unas 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 reduciría estableciéndose una distribución dinámica para la industria, partiendo de una base del 45%. Si en un año este sector capturase menos de 90% de sus cuotas, se reduciría el fraccionamiento a razón de 10% por año, pudiendo llegar hasta un mínimo de 20%. 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%. Dado que la Compañía ha establecido un modelo de operación híbrido de capturas propias y compras a artesanales, la Compañía estima que, de aprobarse esta modificación, el impacto respecto de los últimos años sería de materialidad media.
- (iii) Se prohibiría 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 respecto de lo ocurrido en los últimos 5 años.
- (iv) En la pesquería de la sardina y anchoveta del sur, el fraccionamiento industrial se reduciría a la mitad, esto es, 10%. Dado que actualmente la Compañía usa mayoritariamente sus cuotas para que pescadores artesanales la capturen debido a encontrarse la biomasa dentro de las 5 millas, la Compañía estima que no habría un cambio significativo en sus capturas, pero sí una reducción de capacidad de negociación con pescadores artesanales.
- (v) Dado que un menor fraccionamiento reduce las toneladas objeto de impuesto específico de los pescadores industriales, estas modificaciones de ser aprobadas generarán una menor recaudación para el Fisco, y siendo el jurel el mayor contribuyente en términos de especies, el Gobierno ha propuesto fórmulas que aún no han encontrado acuerdo en el Congreso. Entre las propuestas, las subastas de LTP fueron descartadas por la Comisión Mixta, frente a lo cual el Gobierno ha planteado la posibilidad de un impuesto nuevo a las transferencias internacionales, pero nada concreto ha sido entregado. El sector industrial ha planteado que con la subida de cuota de jurel y la mayor recaudación que ello acarrea, el posible déficit de recaudación respecto del año 2024 no existe.

De aprobarse estas modificaciones o alguna otra que surgiera de la discusión Parlamentaria, la Compañía realizará las evaluaciones correspondientes con sus asesores ya contratados para estos efectos, de forma de proteger el patrimonio de la Sociedad, y evaluar las acciones correspondientes. Con todo, esta modificación de ser aprobada, reducirá las posibilidades de crecimiento futuro de la Compañía.

En la salmonicultura, a partir del 4T16, 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 salmónes en áreas protegidas, aunque no existiera vínculo entre el objeto de protección y el cultivo de salmónes. 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 salmónes 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 y 2024.

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 31 de marzo 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 marzo 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 marzo 2025, con el mismo período a marzo 2024.

Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	3m 2025	3m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	218.376	215.371
Costo de venta	-171.251	-184.636
Margen bruto	47.125	30.735
Gastos de administración	-5.397	-4.836
Costos de distribución	-11.242	-12.962
Gastos de administración y ventas	-16.640	-17.798
EBIT antes de Fair Value	30.486	12.937
Depreciación	11.408	10.263
EBITDA antes de Fair Value	41.894	23.200
Ajuste neto valor justo activos biológico	-4.895	3.403
EBIT con ajuste Fair Value	25.591	16.340
EBITDA con ajuste Fair Value	36.999	26.603
Costos financieros	-5.069	-4.782
Participación de asociadas	210	184
Diferencia de cambio	-1.232	2.292
Otras ganancias (pérdidas)	-856	-1.627
Ingresos financieros	36	21
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	18.680	12.428
(Gasto) ingreso por impuesto	-5.035	-3.496
Ganancia (pérdida) del período	13.645	8.932
Participación de minoritarios	-1.162	-2.576
Ganancia (pérdida) del período controladores	12.483	6.356

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\$)

	3m 2025	3m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	126.598	135.530
Costo de venta	-104.372	-126.563
Margen bruto	22.226	8.967
Gastos de administración	-2.499	-2.329
Costos de distribución	-4.206	-6.504
Gastos de administración y ventas	-6.705	-8.833
EBIT antes de Fair Value	15.521	134
Depreciación	5.871	5.155
EBITDA antes de Fair Value	21.392	5.289
Ajuste neto valor justo activos biológico	-4.895	3.403
EBIT con ajuste Fair Value	10.626	3.537
EBITDA con ajuste Fair Value	16.497	8.692
Costos financieros	-2.962	-3.552
Participación de asociadas	210	184
Diferencia de cambio	-220	1.097
Otras ganancias (pérdidas)	-796	-1.677
Ingresos financieros	27	2
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	6.886	-409
(Gasto) ingreso por impuesto	-1.855	-25
Ganancia (pérdida) del período	5.031	-434
Participación de minoritarios	-1.162	371
Ganancia (pérdida) del período controladores	3.869	-63

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\$)

	3m 2025	3m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	82.826	72.436
Costo de venta	-58.796	-51.893
Margen Bruto	24.030	20.543
Gastos de administración	-2.205	-1.916
Costos de distribución	-5.512	-4.996
Gastos de administración y ventas	-7.717	-6.912
EBIT	16.313	13.631
Depreciación	5.110	4.729
EBITDA	21.423	18.360
Costos financieros	-2.001	-1.146
Diferencia de cambio	-1.081	1.216
Otras ganancias (pérdidas)	-2	49
Ingresos financieros	8	19
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	13.238	13.769
(Gasto) ingreso por impuesto	-3.569	-3.734
Ganancia (pérdida) del período	9.669	10.035
Participación de minoritarios	0	-2.948
Ganancia (pérdida) del período controladores	9.669	7.087

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

Estado de Resultados Cultivos (MUS\$)

	3m 2025	3m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	8.952	7.405
Costo de venta	-8.083	-6.180
Margen Bruto	869	1.225
Gastos de administración	-693	-591
Costos de distribución	-1.524	-1.461
Gastos de administración y ventas	-2.218	-2.052
EBIT	-1.349	-827
Depreciación	427	379
EBITDA	-921	-448
Costos financieros	-106	-84
Diferencia de cambio	69	-21
Otras ganancias (pérdidas)	-58	1
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-1.444	-931
(Gasto) ingreso por impuesto	389	263
Ganancia (pérdida) del período	-1.055	-668

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

Balance General Consolidado (MUS\$)

	3m 2025	2024	3m 2024
Efectivo y equivalentes al efectivo	33.187	55.673	41.923
Otros activos financieros, corrientes	593	1.282	362
Otros activos no financieros, corrientes	19.047	13.362	24.435
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	101.226	91.928	102.090
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	409	291	169
Inventarios	127.927	113.827	138.582
Activos biológicos, corrientes	150.782	151.095	151.840
Activos por impuestos corrientes	20.594	18.877	10.106
Total activos corrientes	453.765	446.335	469.507
Otros activos financieros, no corrientes	618	618	619
Otros activos no financieros no corrientes	4.437	4.720	7.662
Derechos por cobrar no corrientes	7.516	7.214	5.725
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.351	2.249	2.192
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.124	3.743	3.764
Activos intangibles distintos de la plusvalía	48.293	48.293	49.162
Propiedades, plantas y equipos	317.431	318.652	330.983
Impuestos diferidos a largo plazo	17.994	20.969	24.681
Total activos no corrientes	402.764	406.458	424.788
Total activos	856.529	852.793	894.295
Otros pasivos financieros, corrientes	45.169	68.771	72.376
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	3.125	2.925	2.325
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	137.568	117.194	134.471
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.010	1.022	377
Otras provisiones, corrientes	4.822	4.067	5.959
Pasivos por impuestos corrientes	1.259	787	13.234
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	5.578	8.720	4.060
Total pasivos corrientes	198.531	203.486	232.802
Otros pasivos financieros, no corrientes	194.341	200.640	203.686
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	14.489	14.436	16.312
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	1.880	2.124	2.727
Pasivos por impuestos diferidos	21.050	19.786	27.474
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	2.206	2.101	2.268
Total pasivos no corrientes	233.966	239.087	252.467
Total pasivos	432.497	442.573	485.269
Capital emitido	284.134	284.134	284.134
Ganancias (pérdidas) acumuladas	53.005	40.522	31.657
Otras reservas	25.945	25.822	35.795
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	363.084	350.478	351.586
Participación no controladora	60.948	59.742	57.440
Total patrimonio neto	424.032	410.220	409.026
Total patrimonio neto y pasivos	856.529	852.793	894.295

Estado de Flujo de Efectivo (MUS\$)

	3m 2025	3m 2024
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Clases de Cobro		
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	214.533	177.925
Clases de Pago		
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-165.818	-143.126
Pagos a y por cuenta de los empleados	-26.479	-24.043
Intereses pagados	-693	-1.884
Intereses recibidos	36	0
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	-195	-36
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	21.384	8.836
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
Pago de préstamos	-33.370	-2.230
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	-33.370	-2.230
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	0	50
Compras de propiedades, plantas y equipos	-11.413	-7.862
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	-11.413	-7.812
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	-23.399	-1.206
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	913	-1.592
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	-22.486	-2.798
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	55.673	44.721
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	33.187	41.923

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										
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							12.483	12.483	1.162	13.645
Otros resultados integral		336	-234	21		123		123	44	167
Saldo final al 31 de Marzo de 2025	284.134	-2.054	-37	409	27.627	25.945	53.005	363.084	60.948	424.032

	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 el patrimonio										
Efecto Compra participación no controladora					-33.607	-33.607		-33.607	-2.985	-36.592
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							6.356	6.356	2.576	8.932
Otros resultados integral		-472	179	115		-178		-178	-50	-228
Saldo final al 31 de marzo de 2024	284.134	-2.482	-2	222	38.057	35.795	31.657	351.586	57.440	409.026

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 31 de marzo de 2025 y al 31 de diciembre de 2024.

	31-03-2025	31-12-2024
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,29	2,19
Razón ácida	0,88	0,89
Capital de trabajo US\$ millones	255	243
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,94	0,94
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,46	0,46
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,54	0,54
Indicadores de rentabilidad		
	(3 meses)	(12 meses)
Rentabilidad del patrimonio	2,9%	5,3%
Rentabilidad del activo	5,5%	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 2,29 respecto al cierre del año anterior debido al aumento en los activos corrientes versus la disminución en los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El Capital de Trabajo aumentó a US\$ 255 millones desde los US\$ 243 millones.

La razón ácida alcanzó 0,88, levemente inferior respecto al cierre del año 2024 (-1%) por una disminución de los activos corrientes netos de inventarios y activos biológicos, y la disminución de los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto aumentó se mantuvo en 0,94, al igual que la proporción de pasivos de largo plazo que se mantuvo en 0,54, 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

	31/03/2025	31/03/2024
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	5	4
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE) / Centro	2.522	2.478
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) salmón Atlántico	8,6	8,7
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	95%	94%
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 salmónes	15,5	0,1
j. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmónidos	1,05	(0,15)

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 31 de marzo 2025 (miles de US\$)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/03/2025	Al 31/03/2024	Al 31/03/2025	Al 31/03/2024
Salmónidos	4.642	6.981	(9.537)	(3.578)

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 31 de marzo de 2025 ascendió a US\$ 4,6 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 7,0 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 31 de marzo de 2025 fue un efecto negativo de US\$ 9,5 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 3,6 millones a la misma fecha del año anterior.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 31 de marzo de 2025 es de US\$ 4,9 millones negativos frente a los US\$ 3,4 millones positivos a marzo 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:

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