



CAMANCHACA S.A. Y FILIALES

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

Acerca de Camanchaca

La empresa participa en tres líneas de negocios:

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

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

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

Camanchaca está integrada verticalmente en su cadena productiva y de distribución, exportando sus productos a más de 50 países a través de sus 4 oficinas comerciales en sus principales mercados. La Compañía tiene en promedio aproximadamente 4 mil empleados.

Hechos destacados del periodo

- **Ingresos consolidados al primer semestre (1S 25) de US\$ 425 millones, 5% inferiores al mismo período del año anterior**, principalmente por una baja en la división Salmones (-12%) cuyos ingresos alcanzaron los US\$ 221 millones, y que se explica por la menor cosecha (-66%) y venta (-73%) de salmón Coho del que la Compañía decidió en 2023-2024 disminuir su exposición hasta no ver mejoras de mercado. El negocio de Pesca tuvo ingresos por US\$ 180 millones, en línea al mismo periodo de 2024, con un aumento en volúmenes de ventas de harina de pescado y jurel congelado, compensadas por menores ventas de aceite de pescado y conservas de jurel, en un contexto de menores precios.
- **Resultado semestral del EBITDA de US\$ 80,6 millones, 13% superior al del primer semestre 2024**. El 55% de este resultado proviene de la división Pesca que tuvo un EBITDA de US\$ 44,5 millones, mientras la división Salmones (43%) aportó un EBITDA de US\$ 34,6 millones. La división de Mejillones (2% restante), alcanzó US\$ 1,5 millones, una mejor significativa respecto del 1S 24.
- **Cosechas del semestre de salmón Atlántico alcanzaron las 24.038 TM WFE**, 12% superior a la cosecha del mismo periodo de 2024 (21.544 TM WFE). Este año no hubo cosechas de Coho, contrariamente al 1S 2024 que hubo 1.139 TM WFE provenientes de la última parte de la temporada 2023-2024. De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 24.038 TM WFE, 6% más que las 22.693 TM WFE del 1S 2024.
- **Precio del salmón Atlántico vendido de US\$ 8,08/Kg WFE**, en línea con el 1S 24, **con un volumen de ventas de 22.045 TM WFE**, también en línea con el año anterior. El precio del Coho fue US\$ 6,09/Kg WFE, 7% mayor al registrado en 1S 24, con un volumen de venta de 2 mil toneladas WFE, 73% inferior al 1S 24.
- **El costo trimestral (2T 25) de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,06/Kg (US\$4,37/Kg WFE)**, 12% inferior al registrado en el 2T 24 (US\$ 4,64/Kg pez vivo), disminución originada por un menor costo de los alimentos, mejor productividad biológica y mayores eficiencias operacionales. **Con ello, los costos exjaula acumulados en el 1S 25 alcanzan US\$ 4,13/Kg pez vivo (US\$ 4,44 /Kg WFE)**, 13,2% inferior a los US\$ 4,76/Kg del 1S 24.
- **El costo total del 2T 25 en el proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 1,20/Kg WFE**, 7% superior al de 2T 24, y superior al objetivo de US\$ 1/Kg, por una mayor proporción de valor agregado, mayor proporción de centros en la XI región con mayor costo logístico y menor volumen procesado en plantas primarias y secundarias. **En el acumulado a junio 2025, este costo alcanza a US\$ 1,13/Kg WFE**, inferior al de 2024 (US\$ 1,15/Kg WFE), baja explicada por la mayor escala este año 2025.
- **EBIT/Kg WFE de salmónidos¹ (Atlántico más Coho) de US\$ 0,92, superior al US\$ 0,18 de 1S 24**.
- **Pérdidas de la ACP** (asociación de cuentas en participación en Trucha, ya finalizada) **se reducen a US\$ 1,1 millones, contra US\$ 4,1 millones de 1S 24**. Inventarios residuales -con efectos para la división Salmones- bajan a 532 toneladas WFE, las que se espera vender dentro del año.
- **Capturas pelágicas propias y de terceros alcanzaron las 283 mil TM, un 42% superior** a las 199 mil TM del 1S 24.

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 junio 2025 US\$ 0,1 millones negativos para el caso del Atlántico (US\$ 1,4 millones positivos en 1S 24), y US\$ 0,6 millones positivos para el caso del Coho (US\$ 3,5 millones positivos en 1S 24).

- **Capturas de jurel en la zona centro-sur aumentaron 11% hasta 111 mil TM.** Con ello, la producción de jurel congelado fue de 76 mil TM, 3% superior al 1S 24, con ventas de 77 mil TM, 7% superiores, aunque con un precio 6% inferior de US\$ 874/TM.
- **Compras de sardina-anchoa y otros pelágicos a pescadores artesanales en la Zona Centro-Sur de 73 mil TM, más del doble de 1S 24.** La mayor disponibilidad esta temporada vino con menor talla y rendimiento total, como consecuencia de la autorización prematura que hizo Subpesca del inicio de temporada artesanal.
- **Capturas totales procesadas en la Zona Norte de 88 mil TM, 55% más que a junio 2024.** Las propias fueron solo de jurel y caballa y sumaron 40 mil TM, 12% superiores a 1S 24, mientras las compras a artesanales alcanzaron 48 mil TM, duplicando las de 1S 24.
- La recuperación de la actividad pesquera de Perú ha normalizado los precios, llevando el **precio de la harina de pescado vendida a US\$ 1.517/TM**, 20% inferior al 1S 24; y en el **aceite a US\$ 2.380/TM**, 47% menor al año anterior.
- **Ingresos del 1S 25 de Mejillones crecen 40%, alcanzando los US\$ 24 millones**, y el volumen vendido creció 28% con su precio subiendo un 11%. Así este negocio tuvo un **EBITDA de US\$ 3,6 millones**. El término del cultivo de abalones generó un EBITDA negativo de US\$ 2,1 millones asociado a provisiones a valor de mercado de los inventarios que aún quedan (147 TM). Así, la división que este año aun contiene resultados de abalones, tuvo un EBITDA de US\$ 1,5 millones.
- **Utilidad de US\$ 30,3 millones**, 8% superior a la registrada en 1S 24 (US\$ 28,1 millones). En Salmones hubo un efecto negativo de Fair Value de US\$ 0,8 millones, principalmente por los menores precios esperados al cierre de junio 2025 vs al cierre de junio 2024.
- **Deuda Financiera Neta de US\$ 193 millones, que se reduce US\$ 20 millones desde diciembre 2024 y US\$ 33 millones desde junio 2024.** Esta cifra incluye US\$ 35 millones del pasivo residual por la adquisición del 30% de Camanchaca Pesca Sur en abril 2024. Excluyendo la deuda neta de Salmones Camanchaca y la deuda residual de la adquisición del 30% de CPS, la deuda neta con bancos de la matriz Camanchaca al 30 de junio de 2025, es US\$ 68 millones, similar a la del cierre de diciembre 2024.
- **El indicador Deuda Neta/EBITDA de los últimos 12 meses excluido Salmones Camanchaca (que es como está definido en los créditos) fue 1,96**, situándose en el rango inferior de lo acordado en los compromisos bancarios y significativamente bajo al límite de 4 veces establecido.

Cifras Claves

		2T 2025	2T 2024	Δ%	6m 2025	6m 2024	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	207.097	234.226	(11,6%)	425.473	449.597	(5,4%)
Margen bruto	MUS\$	45.193	56.819	(20,5%)	92.318	87.554	5,4%
EBITDA antes de Fair Value	MUS\$	38.696	48.276	(19,8%)	80.590	71.476	12,8%
EBIT antes de Fair Value	MUS\$	27.524	37.624	(26,8%)	58.010	50.561	14,7%
Margen EBITDA %	%	18,7%	20,6%	(193 Pb)	18,9%	15,9%	304 Pb
Fair Value	MUS\$	4.053	6.707	(39,6%)	(842)	10.110	-
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	17.776	21.770	(18,3%)	30.259	28.126	7,6%
Ganancia por acción	US\$	0,0043	0,0052	(18,3%)	0,0073	0,0068	7,6%
Capturas pelágicas	tons.	109.899	82.956	32,5%	282.768	198.713	42,3%
Pesca Norte	tons.	41.885	22.060	89,9%	87.922	56.543	55,5%
Pesca Sur	tons.	68.015	60.896	11,7%	194.846	142.170	37,1%
Precio harina de pescado	US\$/ton	1.536	1.865	(17,7%)	1.517	1.886	(19,6%)
Precio aceite de pescado	US\$/ton	2.119	4.472	(52,6%)	2.380	4.493	(47,0%)
Producción de jurel congelado	tons.	29.677	31.528	(5,9%)	76.402	73.879	3,4%
Ventas de jurel congelado	tons.	35.690	43.196	(17,4%)	77.132	72.126	6,9%
Precio jurel congelado	US\$/ton	833	907	(8,2%)	874	929	(6,0%)
Salmon Atlántico							
Cosechas	ton WFE	11.426	11.643	(1,9%)	24.038	21.554	11,5%
Ventas	ton WFE	9.047	10.550	(14,2%)	22.045	22.282	(1,1%)
% ventas filetes y porciones	%	72,0%	73,6%	(154 Pb)	66,7%	78,0%	(1.124 Pb)
Costo ex jaula	US\$/Kg WFE	4,37	4,99	(12,5%)	4,44	5,12	(13,2%)
Costo de proceso	US\$/Kg WFE	1,20	1,12	7,4%	1,13	1,15	(1,6%)
Precio	US\$/Kg WFE	8,29	8,07	2,8%	8,08	8,01	0,8%
Salmon Coho							
Cosechas	ton WFE	0	0	-	0	1.139	-
Ventas	ton WFE	681	2.527	(73,0%)	2.031	7.496	(72,9%)
Precio	US\$/Kg WFE	6,70	5,71	17,2%	6,09	5,70	6,9%
EBIT/Kg WFE Salmónidos*	US\$/Kg WFE	0,71	0,60	19,4%	0,92	0,18	417,2%
Deuda Financiera**	MUS\$				233.478	276.153	(15,5%)
Deuda Financiera Neta**	MUS\$				193.441	226.113	(14,4%)
Razón de patrimonio	%				50,3%	47,1%	3,2%

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\$ 34,9 millones.

Resumen Estado de Resultados por Negocio

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	2T 2025	2T 2024	2T 2025	2T 2024	2T 2025	2T 2024	2T 2025	2T 2024
Ingresos de actividades ordinarias	97.673	107.831	94.558	116.779	14.866	9.617	207.097	234.226
Margen Bruto	26.884	37.212	13.832	16.920	4.478	2.686	45.193	56.819
EBITDA	23.047	32.417	13.222	15.414	2.429	445	38.696	48.276
Margen EBITDA (%)	23,6%	30,1%	14,0%	13,2%	16,3%	4,6%	18,7%	20,6%
Ganancia (pérdida) del período controladores	10.926	17.403	5.225	4.576	1.625	-209	17.776	21.770

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	6m 2025	6m 2024	6m 2025	6m 2024	6m 2025	6m 2024	6m 2025	6m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	180.499	180.267	221.156	252.309	23.818	17.022	425.473	449.597
Margen Bruto	50.914	57.755	36.058	25.887	5.346	3.911	92.318	87.554
EBITDA	44.470	50.777	34.614	20.702	1.507	-3	80.590	71.476
Margen EBITDA (%)	24,6%	28,2%	15,7%	8,2%	6,3%	0,0%	18,9%	15,9%
Ganancia (pérdida) del período controladores	20.595	24.490	9.094	4.513	570	-878	30.259	28.126

Aspectos Financieros

Resultados al 30/06/2025

Los ingresos consolidados fueron de US\$ 425 millones, 5% inferior a los US\$ 450 millones de 1S 24, variación explicada por los menores ingresos en el segmento Salmones (-US\$ 31,2 millones), compensado en parte por el aumento en el segmento Cultivos (+US\$ 6,8 millones). Los ingresos de Pesca no tuvieron variación, alcanzando US\$180 millones. El EBITDA consolidado en los seis primeros meses del año fue de US\$ 80,6 millones, 13% superior al mismo periodo de 2024, explicado principalmente por el aumento de US\$ 13,9 millones en la división Salmones y US\$ 1,5 millones en Cultivos, con una disminución de US\$ 6,3 millones en Pesca. Así, el margen EBITDA pasó de 15,9% a 18,9%. El menor resultado de Pesca tiene que ver con mayores inventarios a junio de este año, y a los menores precios en congelado, harina y aceite, mas no a razones productivas.

El negocio de Pesca en la zona centro-sur capturó 111 mil TM de jurel, 11% mayor al mismo periodo de 2024, lo que representó el 76% de la cuota anual. Dicha cuota es 25% superior de acuerdo a lo definido por la ORP-PS, lo que se suma a 20 mil toneladas de compras internacionales registradas a junio, totalizando así cerca de 147 mil disponibles para captura. En las especies pelágicas compradas a artesanales y que se destina a harina y aceite, el volumen fue de 72,9 mil toneladas, más del doble de las compras del 1S 24. De esta forma, en la zona centro-sur hubo una mayor producción en todas las líneas de negocios de pesca pelágica, con el consiguiente aumento en producción de harina (+57%) y aceite de pescado (+93%), y de jurel congelado (3%) y conservas.

Nuevamente no hubo capturas de anchoveta industrial en el norte, centrando estas capturas en jurel y caballa, las que aumentaron 12% llegando a 39,7 mil toneladas en 1S 25. Las compras a pescadores artesanales alcanzaron las 48,2 mil TM, más del doble a las de 1S 24. En consecuencia, la materia prima procesada en la planta de Iquique fue de 87,9 mil TM, un 55% superior a las de 1S 24.

En este favorable contexto productivo, el EBITDA de la división Pesca fue US\$ 44,5 millones, que, por razones de rotación de inventarios y precios, resultó 12% inferior al registrado en 1S 24. Esta cifra representa el 55% del EBITDA consolidado de Camanchaca.

El resultado EBITDA de la división Salmones a junio 2025 fue US\$ 34,6 millones, que se compara con los US\$ 20,7 millones de 1S 24, aumento explicado por los menores costos de venta y mayores precios en ambas especies.

El negocio de Cultivos, que hasta este año suma mejillones y abalones pero que solo tendrá de los primeros cuando se terminen de vender los inventarios del segundo, tuvo durante 1S 25 un EBITDA de US\$ 1,5 millones, comparado con un nulo EBITDA de 1S 24. Sin embargo, la mejora es superior cuando se toma solo el negocio de mejillones, que tuvo un 28% más de volumen vendido de mejillones y a mejores precios (+11%) que llevaron a este negocio a un EBITDA de US\$ 3,6 millones. En el proceso del término del cultivo de abalones, durante el segundo trimestre se concluyeron todas las actividades productivas, restando solo vender el inventario generado, del cual se hizo una provisión por menor valor con un impacto negativo en EBITDA de US\$ 2,1 millones. La Compañía estima que el proceso de venta de las 147 toneladas de abalón concluya dentro de los siguientes tres trimestres.

En Pesca, el resultado después de impuestos fue de US\$ 20,6 millones, una baja de 16% respecto a 1S 24, principalmente por un menor volumen de venta de aceite de pescado y menores precios. Las menores ventas de aceite son el mayor inventario a junio, pues hubo mayor volumen vendido de harina y jurel congelado. Este 1S 25 tiene la consolidación de la totalidad de los resultados de Pesca Sur, pues en el 1T 24 Camanchaca poseía el 70% de la sociedad Camanchaca Pesca Sur; a partir de abril 2024, pertenecen a Camanchaca todos sus resultados.

Por su parte, Salmones obtuvo una utilidad de US\$ 9,1 millones que se compara con una utilidad de US\$ 4,5 millones en 1S 24.

Por último, en Cultivos se registró una ganancia de US\$ 600 mil, comparado con la pérdida de US\$ 900 mil a junio 2024.

De esta forma, la utilidad de Camanchaca fue de US\$ 30,3 millones, superior a los US\$ 28,1 millones de 1S 24.

División Salmones

Durante la primera mitad de 2025, Salmones Camanchaca cosechó 24.038 TM WFE de salmón Atlántico, 12% o casi 2.500 toneladas más que 1S 24, sin cosechas de Coho en este 1S 25 (1.139 TM WFE en 1S 24). De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 24.038 TM WFE, un 6% más que las 22.693 toneladas del 1S 24.

Los ingresos alcanzaron US\$ 221 millones, 12% inferiores al mismo periodo de 2024 (US\$ 252 millones) por menores volúmenes de venta en salmón Coho (-73%), reducción explicada por el ajuste de siembra de esta especie hecha en 2024. En las actividades de compraventa de salmones de terceros, que realizan las filiales extranjeras de la Compañía, hubo US\$ 5 millones de mayor venta, totalizando US\$ 26,4 millones.

Los costos de los productos vendidos disminuyen con respecto al 1S 24, principalmente por la disminución de costos del cultivo que trajo mayores eficiencias operacionales, mejor productividad biológica y una baja en el costo de alimentos. Con ello, el costo exjaula del pez vivo del salmón Atlántico acumulado a junio 2025 fue US\$ 4,13/Kg, 13% inferior a lo registrado en el 1S 24.

Las mortalidades extraordinarias a junio 2025 alcanzaron US\$ 1,6 millones relacionadas a eventos de SRS en dos centros de cultivos, superior al 1S 24 donde no las hubo. Pese a ello, se registraron tasas de sobrevivencia de peces muy superiores a las del resto de la industria.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha, fue de US\$ 1,13/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, pero inferior al de 2024 (US\$ 1,15 /Kg WFE), explicado este año por un mayor volumen procesado y por la mayor fracción de valor agregado.

Como consecuencia, el Margen Bruto a junio 2025 fue de US\$ 36,1 millones, un aumento de US\$ 10,2 millones respecto a lo obtenido en el mismo periodo de 2024. El EBITDA (antes de FV) fue de US\$ 34,6 millones, mayor que los US\$ 20,7 millones de 1S 24. En 1S 24 hubo US\$ 6,4 millones de efectos positivos no recurrentes relacionados a contratos operacionales estratégicos en el negocio de Salmones, por lo que, excluyendo dichos efectos, el EBITDA del 1S 25 es más que el doble del 1S 24.

El EBIT/Kg WFE² de salmónidos a junio 2025 fue de US\$ 0,92/Kg WFE, comparado con los US\$ 0,18/Kg WFE del mismo periodo de 2024.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a junio 2025 fue US\$ 0,8 millones negativos, en comparación a los US\$ 10,1 millones positivos de 1S 24, principalmente por los menores precios esperados al cierre de junio 2025 versus la situación en junio 2024.

Con todo lo anterior, el Resultado Neto después de impuestos de la división Salmones del 1S 25 fue US\$ 9,1 millones, en comparación con la utilidad de US\$ 4,5 millones en el 1S 24.

División Pesca

De acuerdo con el informe del Estado Anual de las Pesquerías a 2024 emitido por la Subsecretaría de Pesca, salvo la sardina común y anchoveta que Camanchaca compra a artesanales, las pesquerías donde Camanchaca hace capturas propias se encuentran en plena explotación o subexplotadas, destacando la importante recuperación de aquéllas que se encontraban hace unos años en condiciones de sobreexplotadas o agotadas, como el jurel. Lo anterior se explica por la correcta aplicación de la Ley de Pesca durante su primera década. 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. Una excepción a la aplicación de la Ley de Pesca ocurrió este año, con las propuestas de gran aumento de cuota de jurel que Chile hizo ante la ORP-PS y que ésta última mitigó substancialmente, y el adelantamiento de la temporada artesanal en la Zona Centro Sur que permitió pesca juvenil e inmadura.

Al cierre de junio 2025 la división Pesca registra favorables resultados productivos en la pesquería del jurel y su fauna acompañante, la caballa. En el norte, la recuperación productiva se explica principalmente por las capturas industriales y artesanales de jurel y caballa, las que aún no se han reflejado totalmente en ventas y han quedado en inventario. En el sur, hubo una leve disminución en el resultado por el contexto de menores precios en todos los productos pelágicos y un menor volumen vendido de aceite de pescado y conservas de jurel, compensado por la mayor venta de harina de pescado y congelado.

² El cálculo de EBIT/Kg presentado por Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye las provisiones -o sus reversas- hechas sobre los inventarios, las que se hacen cuando hay situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR), situaciones que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT. A junio, éstas totalizaron US\$ 0,1 millones negativos para el caso del Atlántico, y US\$ 0,6 millones positivos para el caso del Coho (reversas de saldos al 31 de diciembre 2024), mientras que, a junio 2024, estos efectos fueron de US\$ 1,4 millones positivos en Atlántico y US\$ 3,5 millones positivos en Coho.

En la Zona Centro-Sur, las capturas de jurel a junio fueron 111 mil TM, 11% superiores al mismo periodo de 2024, y que representan el 76% de la cuota anual de LTP-A y LTP-B más las 20 mil toneladas compradas a países de la ORP-PS. Adicionalmente, hubo compras de 73 mil TM de pesca artesanal, principalmente sardina-anchoa, más del doble que en el mismo periodo de 2024, que fue una débil temporada.

El total de capturas pelágicas y/o procesadas en la división Pesca Sur totalizaron 195 mil toneladas, 37% superior al 1S 2024. Producto del adelantamiento de la temporada artesanal, que pescó mucho ejemplar juvenil, el rendimiento de harina bajó de 22% a junio 2024 a 19,1% en 2025 (-2,9%), aunque hubo una mejora en el de aceite, pasando de 5,9% a 6,3% (+0,4%). La normalización de capturas peruanas llevó a menores precios del aceite (US\$ 2.116/TM, 55% menor) y harina (US\$ 1.521/TM, 20% menor).

En cuanto a los resultados después de impuestos:

- La división Pesca Norte obtuvo en el semestre una pérdida de US\$ 1,3 millones, comparado con la ganancia de US\$ 2,3 millones de 1S 24, la que se explica por el significativo mayor volumen en inventarios y la consiguiente menor venta especialmente de aceite de pescado. Se suman los menores precios de harina y aceite. Los gastos de activos sin actividad productiva y que se reflejan inmediatamente en resultados, disminuyeron de US\$ 5,0 millones en 1S 24 a US\$ 3,7 millones en 1S 25, un reflejo de la mayor actividad. La Compañía estima que esta situación de inventarios se normalizará al cierre del tercer trimestre.
- La división Pesca Sur obtuvo una ganancia de US\$ 21,9 millones en el 1S 25, levemente inferior a los US\$ 22,2 millones a junio 2024, también con un mayor inventario de productos terminados y menores precios. En esta división, compensa la consolidación este año del 100% del negocio de Pesca Sur. Los gastos que generan los activos cuando no están operando disminuyeron de US\$ 12,1 millones en 1S 24 a US\$ 11,1 millones en 1S 25.

Actividades de Soporte

A nivel consolidado, a junio 2025 los gastos de administración aumentaron un 7% respecto a junio 2024, principalmente por mayores gastos en consultorías de proyectos de eficiencias y aumento de cuotas gremiales, alcanzando los US\$ 10,9 millones. Los costos de distribución disminuyeron un 13% alcanzando los US\$ 23,4 millones, por una mayor rotación del inventario en jurel congelado y mejillones, y un menor inventario de Coho. Consecuentemente, las actividades de administración y distribución se mantuvieron, utilizando un 8,1% de los ingresos en este 1S 25 (8,2% en 1S 24).

Los costos financieros disminuyeron 5% a US\$ 9,6 millones en comparación con el 1S 24, por un menor nivel de deuda bancaria promedio en el semestre y una menor tasa de interés.

A junio 2025, se registra una pérdida por diferencia de tipo de cambio no realizada de US\$ 0,9 millones, 5% inferior que al 1S 24, principalmente por variaciones del tipo de cambio del peso chileno respecto al dólar, generando un efecto positivo en el Balance.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un resultado negativo de US\$ 1,4 millones en comparación con la pérdida de US\$ 4,4 millones en 1S 24, explicado principalmente por el resultado de la cuenta en participación en el cultivo de trucha de la filial Salmones Camanchaca (ACP) que fue de US\$ 1,1 millones negativos para Camanchaca (US\$ 4,1 millones negativos en 1S 24). Esta ACP está terminada, y sus efectos financieros finalizarán al terminar de venderse el stock de producto terminado (532 toneladas WFE a junio 2025), lo que se estima ocurra durante el año.

Consecuentemente, el resultado consolidado al cierre de junio 2025 fue una utilidad después de impuestos de US\$ 30,3 millones, que se compara con una utilidad de US\$ 28,1 millones en 1S 24.

Flujo de Efectivo al 30 de junio 2025

En 1S 25 el flujo de efectivo de las *Actividades Operacionales* fue de US\$ 49,5 millones positivo, lo que se compara con US\$ 38,2 millones en 1S 24, esto es, un aumento de US\$ 11,2 millones. Si bien hubo una menor recaudación por ventas principalmente de Salmones y Pesca, el mayor flujo se explica por los menores pagos a proveedores que conllevó la disminución siembras y cultivo de Coho, y ahorros por eficiencias productivas.

El flujo de efectivo de las *Actividades de Financiamiento* a junio de 2025 fue de US\$ 26,7 millones negativo, conforme con el prepago voluntario que la filial Salmones Camanchaca hizo por US\$ 31,0 millones, sumado al pago de dividendos de US\$ 11,3 millones, y compensado por la toma de deuda de US\$ 18 millones para financiar el capital de trabajo de las operaciones pesqueras que tienen una mayor actividad productiva la primera mitad del año. En el 1S 24, el flujo fue de US\$ 27,1 millones positivos cuando hubo financiamiento requerido por US\$ 32 millones y un pago de dividendos por US\$ 4,7 millones.

El flujo de efectivo usado en las *Actividades de Inversión* fue de US\$ 39,7 millones negativos en el período (US\$ 58,6 millones en 1S 24), explicado por el pago a Grupo Bio Bio de la tercera cuota por el 30% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur S.A. que ascendió a US\$ 20,3 millones, e inversiones por US\$ 19,4 millones enfocadas en la mantención de activos y en la preparación de centros de Atlántico para el plan de crecimiento de la Compañía.

En consecuencia, el resultado del flujo de caja neto de la Compañía, incluyendo efectos de variaciones en tasas de cambio, fue de US\$ 15,6 millones negativos para el período, dejando un saldo de efectivo al 30 de junio de 2025 de US\$ 40,0 millones, y la explicación es la disminución de deuda financiera.

Camanchaca mantiene una sólida posición financiera, con una liquidez al 30 de junio entre saldo de caja y líneas de crédito disponibles y no utilizadas, de aproximadamente US\$ 100 millones.

Balance al 30 de junio 2025

Activos

Durante el primer semestre de 2025, los activos totales de la Compañía aumentaron 2% respecto al 31 de diciembre de 2024, alcanzando los US\$ 870 millones.

Los activos corrientes alcanzaron US\$ 479 millones, un aumento de US\$ 32,2 millones respecto al cierre de 2024, por el incremento de US\$ 31,1 millones en inventarios, principalmente en harina y aceite de pescado y conservas de jurel propio de la alta actividad pesquera de la primera parte del año, y un aumento en los Activos Biológicos por US\$ 24,7 millones en línea con el crecimiento de las siembras y biomasa de salmón Atlántico para el plan de crecimiento de la Compañía. Lo anterior fue compensado por una baja en las cuentas por cobrar de US\$ 16,3 millones por los menores ingresos ya explicados, y en el saldo de caja por US\$ 15,6 millones. Los activos no corrientes disminuyeron 4% o US\$ 15,9 millones, hasta los US\$ 391 millones, principalmente por una disminución de US\$ 8,6 millones en Propiedad, Planta y Equipo, dada la depreciación de los activos neta de las inversiones del período.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la Compañía disminuyeron un 2% o US\$ 10,4 millones a junio 2025, alcanzando un total de US\$ 432 millones.

El Pasivo Corriente aumentó 17% o US\$ 34,3 millones respecto al cierre de 2024, alcanzando los US\$ 238 millones, principalmente por el aumento de US\$ 24,5 millones en las cuentas por pagar en los tres negocios: (i) Pesca por la mayor actividad propia de la primera parte del año, (ii) Salmones por el aumento de la biomasa de Atlántico mencionada; (iii) Mejillones por una mayor compra de materia prima a terceros. También aumentaron los pasivos financieros de corto plazo en US\$ 10,6 millones por la cuota final de la compra del 30% de Camanchaca Pesca Sur que corresponde cancelar en abril de 2026 (US\$ 35 millones), y que, a diciembre 2024 estaba en el largo plazo; la tercera cuota de US\$ 20,3 efectuada se pagó en abril pasado. Adicionalmente, hubo prepagos voluntarios de deuda en la filial Salmones Camanchaca compensados por financiamiento para el capital de trabajo requerido en las operaciones pesqueras.

El Pasivo no Corriente disminuyó US\$ 44,6 millones, o un 19%, alcanzando los US\$ 194 millones, principalmente por la disminución de US\$ 46,5 millones en pasivos financieros no corrientes asociados a la última cuota de la compra del 30% de CPS, que pasó al corriente, y por pagos voluntarios de deuda de Salmones Camanchaca.

En consecuencia, el Patrimonio de Camanchaca aumentó US\$ 27,3 millones o 6,7%, alcanzando US\$ 438 millones, alza explicada por los resultados del periodo neto del pago de dividendos.

Desempeño Operativo de las Divisiones

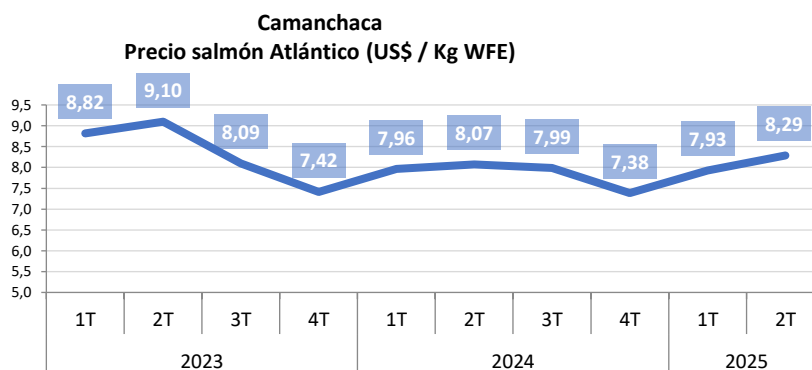
Negocio de Salmones

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 2T 25 fue US\$ 8,29 por Kg WFE, 22 centavos de dólar superior al de 2T 24.



Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
Cosechas	tons WFE	11.426	11.643	24.038	21.554
Producción	tons WFE	11.285	11.595	23.607	21.474
Ventas	tons WFE	9.047	10.550	22.045	22.282
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	8,29	8,07	8,08	8,01

Salmón Coho Propio		2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
Cosechas	tons WFE	0	0	0	1.139
Producción	tons WFE	0	0	0	1.253
Ventas	tons WFE	681	2.527	2.031	7.496
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	6,70	5,71	6,09	5,70

Salmones Camanchaca cosechó 11.426 TM WFE de salmón Atlántico en 2T 25, con el mismo peso de cosecha de 2T 24 (5 Kg), volumen solo 2% inferior al 2T 24. En el 1S 25, sin embargo, la cosecha fue 12% superior y alcanzó 24.038 toneladas WFE. No hubo cosechas de Coho en el 1S 25.

En el 1S 25, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 24.077 TM WFE, 19% inferior a las ventas del 1S 24, generando ingresos totales de US\$ 221 millones, 12% superior al 1S 24.

Ventas de Salmón

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

Ventas por segmento de mercado a junio 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	70.583	18.466	6.846	13.266	35.778	18.904	11.682	2.595	178.118
Coho	1.069	3.033	384	2.597	1.209	3.583	282	207	12.364
Otros	20.582	84	0	844	0	4.002	4.221	941	30.674
TOTAL	92.234	21.582	7.230	16.706	36.987	26.489	16.185	3.743	221.156
	41,7%	9,8%	3,3%	7,6%	16,7%	12,0%	7,3%	1,7%	100,0%

Ventas por segmento de mercado a junio 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	84.492	14.074	14.139	5.208	25.578	22.472	8.381	4.184	178.528
Coho	6.438	6.336	3.905	14.170	1.693	8.839	386	923	42.689
Otros	21.501	0	0	0	0	0	9.591	0	31.092
TOTAL	112.431	20.409	18.044	19.379	27.270	31.311	18.358	5.108	252.309
	44,6%	8,1%	7,2%	7,7%	10,8%	12,4%	7,3%	2,0%	100,0%

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 69% del total de ventas de Atlántico en 1S 25, inferior al 78% de 2024. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Brasil en formatos fresco. En Coho, el valor agregado pasó de 66% a 95% en 1S 25, atribuible a la mayor producción de la temporada pasada, y que movió una mayor fracción a Japón, sin gran valor agregado.

EE.UU. continuó siendo el principal mercado con un 42% (vs 45% en 1S 24), mercado que estuvo impactado por los aranceles impuestos por el gobierno de Estados Unidos a la importación de productos y que, en el caso de los provenientes de Chile, correspondieron a un 10% sobre el precio de venta FOB, mientras que Asia excl. Japón cayó de 7% a 3%, siendo reemplazado por mayores ventas a Brasil (LATAM excl. Chile y Mex.) que aumentó de 11% a 17%. Japón y México se mantuvieron estables en 8% y 12%, respectivamente.

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

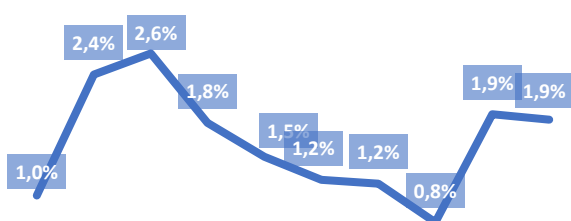
A junio 2025, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar para cultivo de Trucha. Estas concesiones son el aporte que la Compañía hizo a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha que estuvo vigente hasta junio del año pasado, y de la cual solo quedan 532 TM WFE por vender. Las ventas de la ACP alcanzaron 1.009 TM WFE en comparación con 2.524 TM WFE del 2T 24, con precios 39% superiores. El tercio de resultados de estas ventas generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US\$ 0,4 millones en el trimestre, lo que se compara con una pérdida de US\$ 2,5 millones en el 2T 24. Para el 1S 25, la pérdida para Salmones Camanchaca es US\$ 1,1 millones, lo que se compara con la pérdida de US\$ 4,1 millones del 1S 24. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas).

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad para el salmón Atlántico en el 2T 25 fue de 1,9%, en comparación con el 1,2% del 2T 24 y con el 2,3% del 2T 23 (ciclo de zonas comparables).

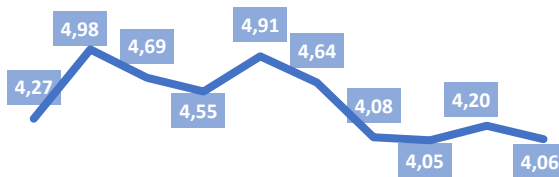
El costo exjaula de Atlántico en el 2T 25 fue de US\$ 4,37/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,06/Kg peso vivo), 12% inferior a lo registrado en el 2T 24 y 18% inferior al de 2T 23 (centros similares del ciclo anterior). Este costo se explica principalmente por una baja en el costo de alimentos y mayores eficiencias operacionales.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



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

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



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

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

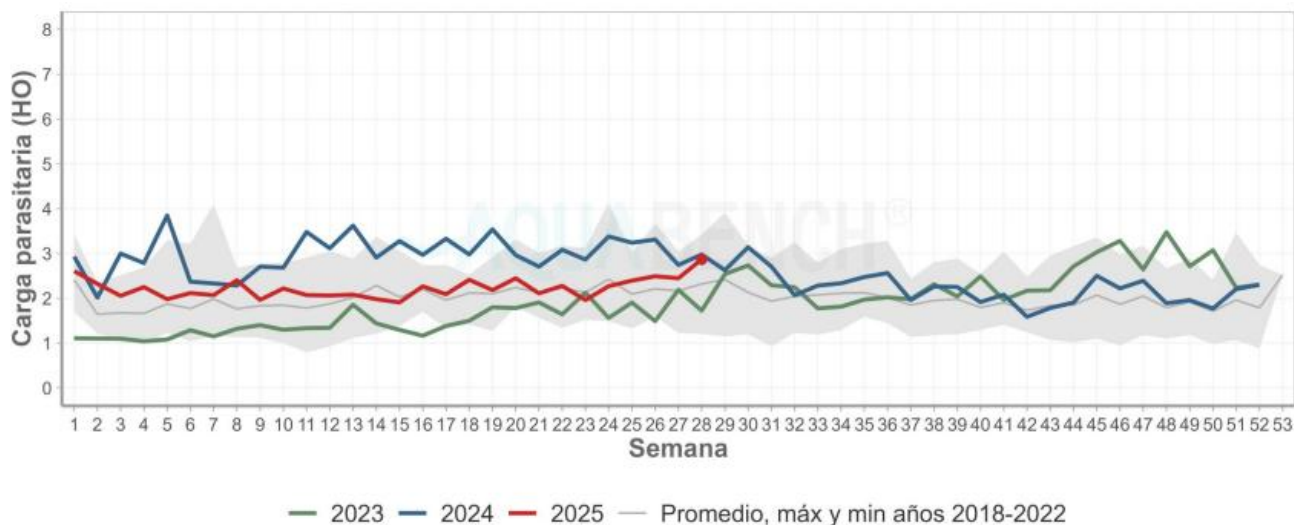
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a junio en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad			
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	Promedio tratamientos antibióticos	# de peces escapados	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
LTM 2020	1,17	4,9	5,4	594,8	12,5	2,0	37.150	16/8	0,56
LTM 2021	1,15	4,4	5,4	519,8	4,9	2,4	0	16/8	0,60
LTM 2022	1,13	3,6	4,43	714,5	9,2	3,2	0	16/8	0,52
LTM 2023	1,08	4,61	5,13	283,0	3,2	1,5	0	14/10	0,47
LTM 2024	1,10	4,47	4,91	461,6	7,3	1,8	1.795	15/9	0,36
LTM 2025	1,11	4,82	5,22	415,8	5,0	2,5	0	14/10	0,28
25/24	-	+	+	+	+	-	+	+	+
25/23	-	+	+	-	-	-	=	=	+

Las condiciones biológicas y de sustentabilidad han tenido una tendencia positiva en los últimos años. Este 2T 25 LTM muestra mejoras en productividad, peso promedio y un menor uso de antibióticos (-10%) y antiparasitarios (-31%) respecto al 2T 24 LTM. Observamos cierto deterioro en el desempeño biológico en comparación con el sólido desempeño del 2T 23 LTM, pero a pesar de esto se destaca el aumento en la productividad de 4,6 a 4,8 Kg WFE/smolt. 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 2 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio. No obstante, un centro está en cosecha y ninguno se encuentra en riesgo de cosecha anticipada y están aplicándose las medidas de control necesarias para estabilizar su condición.

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



Fuente: Aquabench

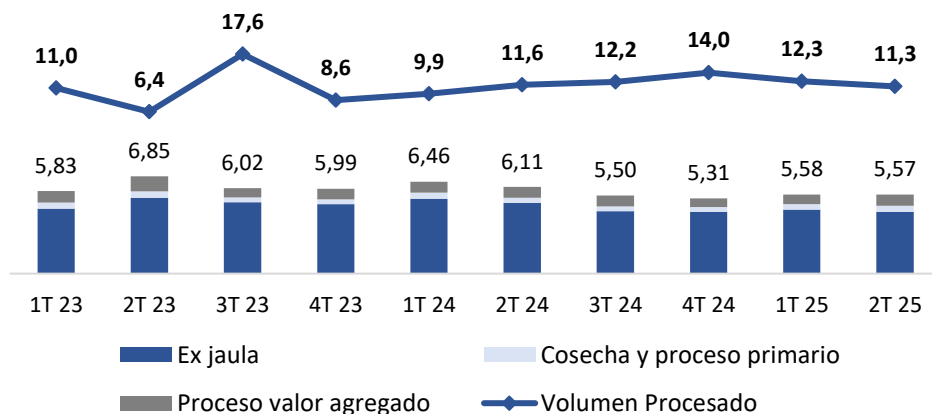
En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,20/Kg WFE, 7% superior a los US\$ 1,12/Kg WFE de 2T 24, explicado principalmente por una disminución en el volumen procesado en planta secundaria y un mayor mix de productos con valor agregado.

De esta forma, el costo total del producto terminado fue de US\$ 5,57/Kg WFE, 54 centavos inferior al 2T 24 y 128 centavos superior al ciclo anterior en 2T 23.

Con estos antecedentes, durante los últimos dos años los costos de salmón Atlántico han sido:

Costos (US\$/Kg WFE)	2T 2023	2T 2024	2T 2025
Ex jaula (WFE)	5,36	4,99	4,37
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,45	0,37	0,43
Proceso valor agregado (WFE)	1,04	0,75	0,77
Costo de proceso (WFE)	1,49	1,12	1,20
Costo Total Producto Terminado (WFE)	6,85	6,11	5,57

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

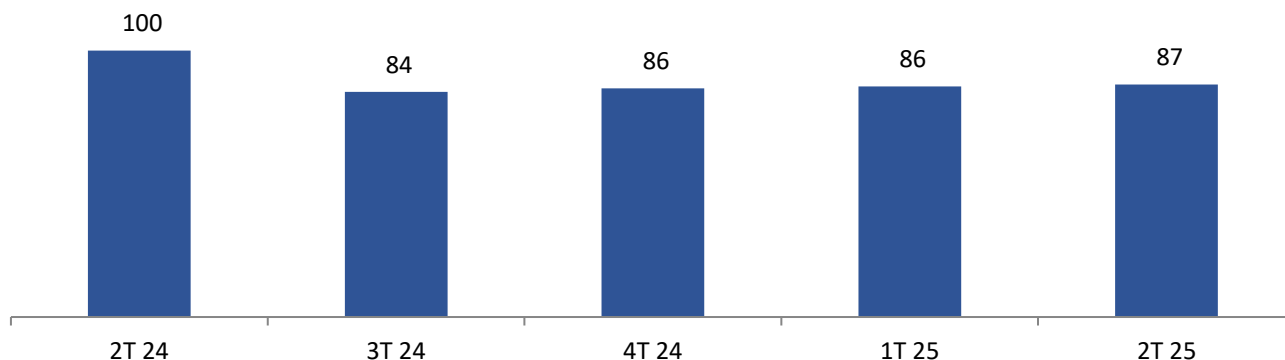


III. Costo Alimentos

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 13% respecto de 2T 24, baja explicada menores precios en los ingredientes vegetales y marinos de las dietas. Estos últimos han vuelto a valores históricos conforme se normalizaron las condiciones pesqueras de Perú. Estas variaciones impactan los resultados de la Compañía con rezagos, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

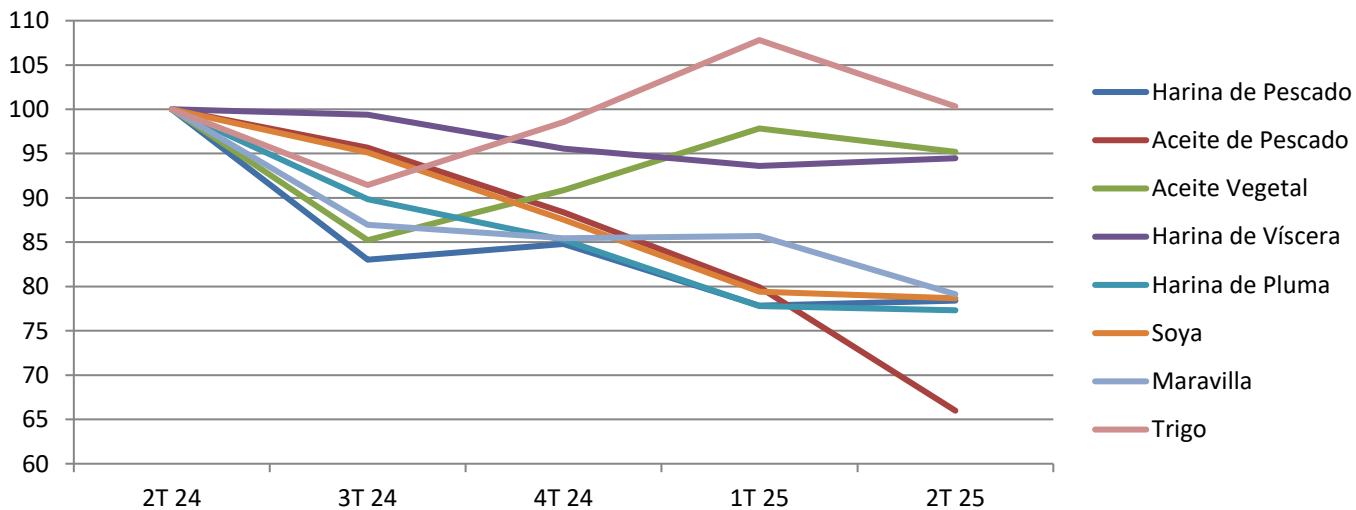
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)

Base 100 2T 24



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

Precio de insumos principales (Base 100: 2T 24)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Negocio de Pesca

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

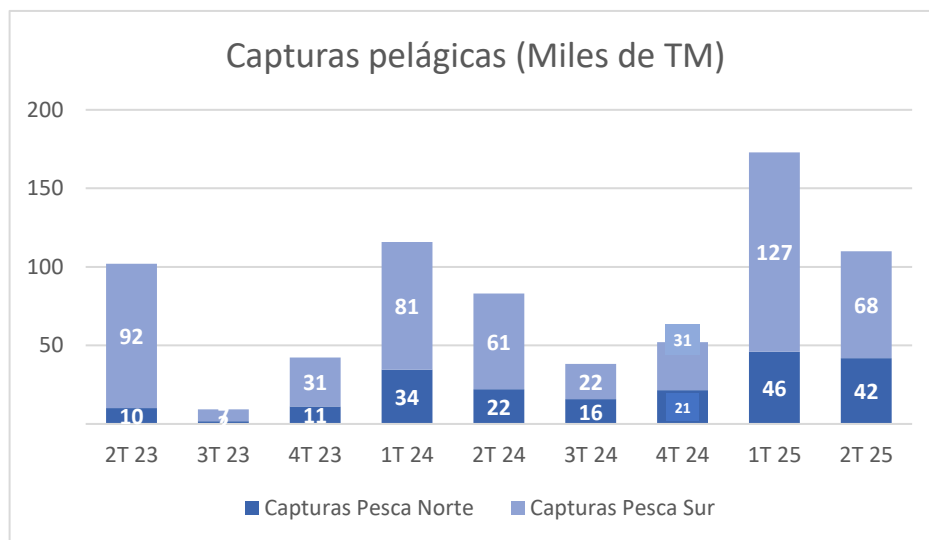
1. **El nivel de capturas de pesca**, que afecta los costos unitarios por la escala de producción;
2. **El precio de la harina y aceite de pescado**, muy correlacionado con las capturas de Perú, y **el precio del jurel congelado**, influido por las condiciones de los países de África occidental;
3. **Los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

I. Capturas y producción

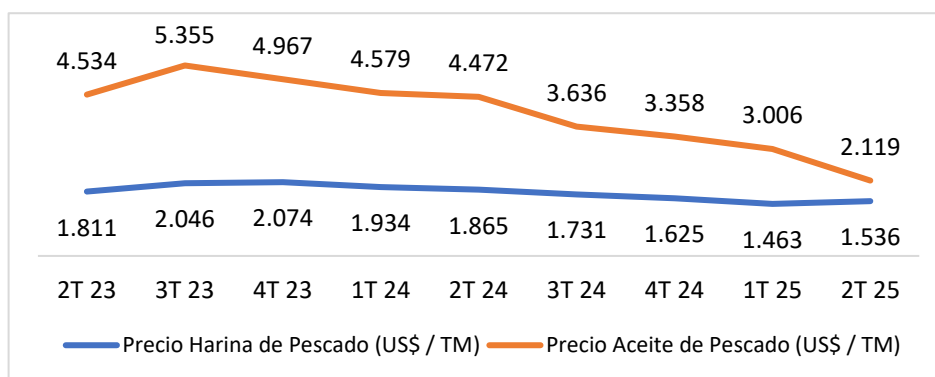
En el primer semestre de 2025 se compraron 48,2 mil toneladas de pesca artesanal de anchoveta, jurel y caballa para procesarlas en la planta de Camanchaca en Iquique, más del doble de las 21,1 mil toneladas compradas en 1S 24. La mayor abundancia de jurel y caballa permitió capturas industriales de 39,7 mil toneladas en 1S 25, superiores a las 35,4 mil del 1S 24, pero no hubo captura industrial de anchoveta. De esta forma, el total de capturas procesadas fue 87,9 mil toneladas, 55% más que en 1S 24, aumentando la producción de harina hasta las 20,3 mil toneladas, con un rendimiento de 23% (vs 24% en 1S 24), y aumentando la producción de aceite a más del doble, con un mayor rendimiento (3,3% vs 2,0% en 2024).

En la pesca de la zona Centro-Sur, las capturas industriales de jurel y caballa, alcanzaron a junio las 120 mil toneladas (111 mil solo de jurel), 11% superior a las 108 mil capturadas en el 1S 24. Las capturas de jurel se destinaron mayoritariamente al congelado, produciendo así 76,4 mil toneladas, 3% más de lo producido en el mismo periodo de 2024. Por su parte, una fracción menor del jurel y la mayoría de la caballa, se destinaron a la producción de conservas, la que aumentó un 3% respecto al mismo periodo de 2024, alcanzando 752 mil cajas.

En la pesca artesanal de la zona Centro-Sur, las compras fueron 72,9 mil toneladas, más del doble de las de 2024. El rendimiento de aceite estuvo sobre los niveles del año anterior (6,3% vs 5,9% en 1S 24), pero el de harina bajó de 22% en 2024 a 19,1% este semestre, como consecuencia del adelantamiento que hizo Subpesca de la temporada artesanal que capturó mucho juvenil. Así, la producción total de harina y aceite en esta zona aumentó significativamente a 20,9 mil (vs 13,3 en 1S 24) y 7 mil toneladas (vs 3,6 mil en 1S 24), respectivamente.



II. Precios y ventas



El precio de la harina de pescado vendida por Camanchaca a junio 2025 disminuyó un 20% respecto al mismo periodo de 2024, alcanzando un precio promedio de US\$ 1.517/TM, y el de aceite disminuyó 47% alcanzando los US\$ 2.380/TM, niveles ya normalizados por la recuperación pesquera de Perú, la que, a esta fecha, ha capturó un 83% de la cuota de la primera temporada 2025 de la zona centro-norte (3 millones de toneladas).

Las ventas de harina en 1S 25, tanto del norte como del sur, aumentaron un 33%, alcanzando 31,4 mil toneladas, dejando un inventario al cierre de junio 2025 de 15,4 mil, muy superior a las 7,9 mil de junio 2024. Las ventas de aceite disminuyeron un 39% y totalizaron 1,8 mil toneladas, dejando un inventario de 8,9 mil también muy superior a las 2,6 mil de junio 2024.

Las ventas de jurel congelado aumentaron un 7%, alcanzando 77,1 mil toneladas despachadas, muy similar a la producción, y dejando un inventario al cierre de junio 2025 de 7,6 mil (3,9 mil en junio 2024).

El precio promedio vendido de la caja de jurel en conserva durante el primer semestre fue de US\$ 28,9, similar al de 1S 24, pero el volumen vendido disminuyó un 20% a 279 mil cajas, por retrasos en los despachos, pues la producción fue de 752 mil cajas. El inventario a junio era 590 mil cajas, superior a las 453 mil de 1S 24.

Las ventas de langostinos en 1S 2025 cayeron levemente (2%) comparado con 1S 24, alcanzando 394 mil kilos y a un precio de US\$ 30,0/Kg, similar al del 1S 24. Estas disminuciones son consistentes con la menor disponibilidad de cuota que la Compañía tiene esta temporada.

Ingresos por segmento de mercado a junio 2025:

Producto	EE.UU. MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	África MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Norte									
Harina	0	440	0	20.666	686	0	864	0	22.656
Aceite	0	0	0	0	0	0	1.671	0	1.671
Sur									
Harina	0	4.082	0	12.425	2.004	0	6.508	0	25.019
Aceite	0	0	0	800	0	0	1.808	0	2.608
Conservas	206	404	999	1.284	0	1.354	3.165	658	8.069
Congelado	0	15.188	51.094	411	62	586	0	84	67.425
Langostino	11.717	59	0	0	0	0	26	0	11.802
Camarón Nailon	636	0	0	0	0	0	0	0	636
Otros*	29.623	0	0	524	0	1.153	5.832	3.482	40.614
TOTAL	42.181	20.172	52.093	36.111	2.751	3.092	19.875	4.225	180.499
	23,4%	11,2%	28,9%	20,0%	1,5%	1,7%	11,0%	2,3%	100,0%

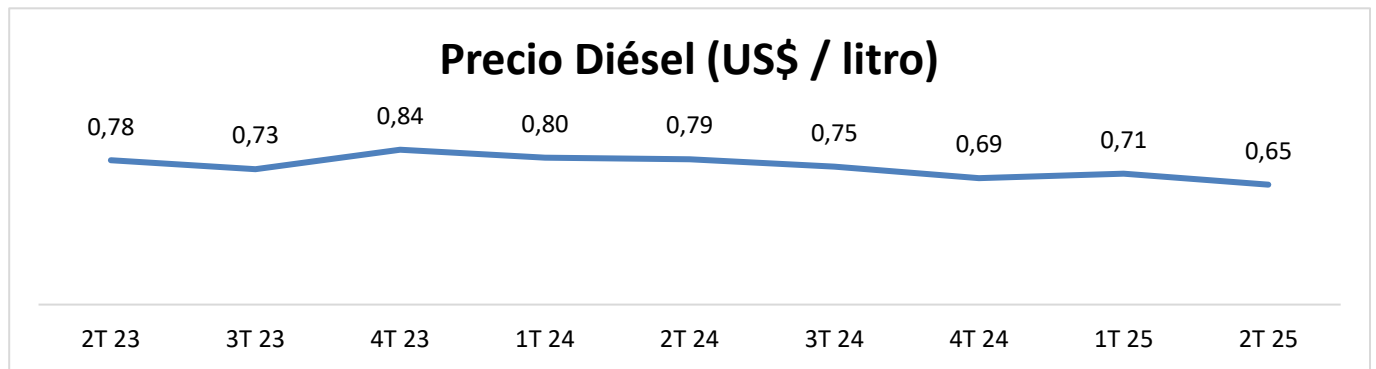
Ingresos por segmento de mercado a junio 2024:

Producto	EE.UU. MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	África MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Norte									
Harina	0	0	0	19.125	1.715	0	0	0	20.841
Aceite	0	0	0	0	0	0	3.087	0	3.087
Sur									
Harina	0	0	0	15.739	678	0	7.466	0	23.883
Aceite	0	7.710	0	0	0	0	2.361	0	10.071
Conservas	392	497	964	1.818	0	447	4.954	1.064	10.136
Congelado	0	633	63.731	603	0	1.997	0	74	67.038
Langostino	11.835	0	0	0	0	0	23	25	11.883
Camarón Nailon	57	0	0	0	0	0	0	0	57
Otros*	24.260	258	0	0	0	340	5.316	3.097	33.271
TOTAL	36.543	9.097	64.696	37.285	2.394	2.784	23.208	4.260	180.267
	20,3%	5,0%	35,9%	20,7%	1,3%	1,5%	12,9%	2,4%	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 utilizado en el 2T 25 por Camanchaca llegó a US\$ 0,65/litro, 18% inferior al registrado en 2T 24. El efecto precio favorable para los consumos del 2T 25 en comparación al 2T 24, fue de US\$ 0,9 millones.



Volúmenes

		2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
CAPTURAS					
Norte	tons.	41.885	22.060	87.922	56.543
Propias	tons.	14.386	11.397	39.743	35.437
Terceros	tons.	27.361	10.664	48.041	21.107
Sur	tons.	68.015	60.896	194.846	142.170
Propias	tons.	46.494	47.363	119.956	108.483
Terceros	tons.	21.521	13.533	74.890	33.687
Total	tons.	109.899	82.956	282.768	198.713
PRODUCCIÓN					
Harina de Pescado	tons.	16.381	11.135	41.177	26.893
Aceite de Pescado	tons.	3.944	2.294	9.835	4.711
Conservas	cajas	276.029	325.545	752.096	727.870
Langostinos	Kgs.	320.786	275.536	385.756	291.719
Jurel Congelado	tons.	29.677	31.528	76.402	73.879
VENTAS					
Harina de Pescado	tons.	23.359	16.429	31.422	23.710
Aceite de Pescado	tons.	1.267	2.367	1.798	2.929
Conservas	cajas	154.904	203.401	279.145	350.417
Langostinos	Kgs.	165.050	135.467	393.969	400.625
Jurel Congelado	tons.	35.690	43.196	77.132	72.126
PRECIOS					
Harina de Pescado	US\$/ton	1.536	1.865	1.517	1.886
Aceite de Pescado	US\$/ton	2.119	4.472	2.380	4.493
Conservas	US\$/caja	29,4	29,2	28,9	28,9
Langostinos	US\$/Kg	30,8	30,1	30,0	29,7
Jurel Congelado	US\$/ton	833	907	874	929

Negocio de Cultivo Mejillones

Los ingresos de esta división en 1S 25 alcanzaron los US\$ 23,8 millones, 40% superiores al mismo periodo del año anterior, con un mayor volumen producido y vendido de mejillones (+28%) y con mayores precios (+11%).

En el cultivo de mejillones en Chiloé, los ajustes productivos y comerciales realizados en el último año han comenzado a mostrar mejoras de desempeño y resultado, alcanzando este negocio un EBITDA positivo de US\$ 3,6 millones en el 1S 25, muy superior a los US\$ 400 mil de 1S 24.

Las actividades de esta división generaron un margen bruto de US\$ 5,3 millones, en comparación con los US\$ 3,9 millones de 1S 24, aumento enteramente explicado por la venta de mejillones.

El término del cultivo de abalones se produjo en el 2T 25 y, al cierre de junio, ya no había actividades productivas, restando solo la venta del inventario de 147 mil kilos. Sobre éste, hubo 44% más de ventas, pero con 26% de menores precios que siguen muy afectados por la oferta de producto chino, lo que confirma la conveniencia de la decisión tomada de discontinuar esta actividad. La situación de término de abalones generó un efecto desfavorable sobre el EBITDA de US\$ 2,1 millones en el 1S 2025 por indemnizaciones y provisiones sobre el costo del inventario, que estimamos desaparecerá en 2026.

Con todo ello, el EBITDA de la división Cultivos que aun este año contendrá efectos del cultivo de abalones, fue de US\$ 1,5 millones, con una ganancia del periodo de US\$ 600 mil, mejor que la pérdida de 2024 de US\$ 9 mil.

Volúmenes

		2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
PRODUCCIÓN					
Abalones	tons.	85	39	125	102
Mejillones	tons.	4.348	3.987	8.793	7.506
VENTAS					
Abalones	tons.	40	22	57	39
Mejillones	tons.	4.518	3.538	7.451	5.830
PRECIOS					
Abalones	US\$/Kg	15,3	21,4	16,3	21,9
Mejillones	US\$/Kg	3,0	2,6	3,0	2,7

Ingresos por segmento de mercado a junio 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	5.096	12.359	1.597	910	683	604	424	1.796	23.469
Otros*	266	34	0	48	0	0	1	0	348
TOTAL	5.362	12.393	1.597	958	683	604	425	1.796	23.818
	22,5%	52,0%	6,7%	4,0%	2,9%	2,5%	1,8%	7,5%	100,0%

Ingresos por segmento de mercado a junio 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	4.823	6.946	1.510	936	228	527	487	378	15.834
Otros*	820	37	12	246	9	5	40	19	1.188
TOTAL	5.643	6.983	1.521	1.182	237	532	527	397	17.022
	33,2%	41,0%	8,9%	6,9%	1,4%	3,1%	3,1%	2,3%	100,0%

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

Eventos Posteriores

La Compañía no registra ni tiene información sobre otros eventos posteriores al 30 de junio 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 gestione 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.

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

c) Riesgo de Incendios

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

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

d) Riesgo de variación de Precios de venta de los productos

La Compañía exporta mayoritariamente sus productos a distintos mercados y evalúa los precios que se pueden obtener en ellos, para lo cual cuenta con una amplia red comercial. La Sociedad va ajustando la velocidad de sus ventas de acuerdo con sus producciones y las condiciones de mercado, las que son eminentemente fluctuantes, pero no tiene por política acumular inventarios bajo la premisa de futuros mejores precios, sin perjuicio de los programas comerciales de suministro que determinan un precio por un periodo acotado.

- **Negocio de la Pesca:** A pesar de la volatilidad de corto plazo de los precios, en los últimos años se ha mantenido una tendencia positiva de los precios, esto debido a las restricciones en la oferta mundial y a un sostenido crecimiento de la demanda por proteínas, impulsado principalmente por el desarrollo de la acuicultura y productos destinados al consumo humano.
- **Negocio de la Salmonicultura:** Los precios son altamente dependientes de los cambios de oferta noruega y/o chilena, pero también de los shocks de demanda que pueden ser originados por fluctuaciones en el tipo de cambio o medidas arancelarias de los principales socios comerciales de la Compañía. Adicionalmente, puede haber caídas de demanda por razones exógenas como lo sucedido en el caso del Covid19. Camanchaca ha buscado protegerse de este tipo de riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de formatos y tipos de productos buscando que la materia prima pueda destinarse a cualquier mercado.

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

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

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

e) Riesgo de variación de precios de compra

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

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

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

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

f) Riesgos regulatorios

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

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

- (i) Menor fraccionamiento industrial del jurel. En el norte, la fracción industrial pasó de 95% a 85% y, en el sur, de 90% a 70%. Esta modificación representa una pérdida substancial de volumen y valor patrimonial. En la zona Centro-Sur significa la pérdida del 22% de la cuota disponible para la Compañía este año 2025, esto es, aproximadamente 25 mil toneladas menos para el año 2026.
- (ii) En la pesquería de anchoveta y sardina española en la zona norte del país, actualmente con una fracción industrial del 85%, se redujo la fracción industrial en cerca de 47% y se estableció una distribución dinámica, partiendo de una base del 45% para la industria de forma que, si este sector capturase menos de 90% de sus cuotas en un año, se reduciría el fraccionamiento a razón de 10% por año, pudiendo llegar hasta un mínimo de 15%. Si ello hubiese ocurrido, y en años posteriores el sector capturase más del 90% de sus cuotas, el fraccionamiento podría subir a razón de 10% con un máximo de 45%.
- (iii) Se prohíbe en la ley la posibilidad que la autoridad sectorial autorice la perforación en las primeras 5 millas exclusivas para la actividad artesanal. Dado que los últimos gobiernos no han usado esta prerrogativa, la Compañía estima que no habría cambios en esta materia respecto de lo ocurrido en los últimos 5 años.

- (iv) En la pesquería de la sardina y anchoveta del sur, el fraccionamiento industrial se reduce a la mitad, esto es, a 10%. Dado que actualmente la Compañía usa mayoritariamente sus cuotas para que pescadores artesanales la capturen, la Compañía estima que perderá capacidad negociadora y la certeza de poder adquirir ese volumen.
- (v) Dado que un menor fraccionamiento reduce las toneladas objeto de impuesto específico de los pescadores industriales, estas modificaciones generarán una menor recaudación para el Fisco, y siendo el jurel el mayor contribuyente en términos de especies, la ley aprobada estableció una nueva patente a las transferencias internacionales que sean capturadas dentro de la Zona Económica Exclusiva de Chile, equivalente a 1,3 UTM por tonelada, lo que representa aproximadamente un tercio del precio al que estas cuotas se han comprado en el pasado reciente.

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

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

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

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

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

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

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

g) Riesgo Social y Político

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

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

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

h) Riesgo de Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica

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

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

i) Riesgo de liquidez

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

Camanchaca mantiene una política de gestionar en forma conservadora y prudente este factor, adelantándose a las condiciones esperadas y manteniendo una liquidez suficiente, incluidas líneas de financiamiento con terceros, poniendo especial atención al cumplimiento de sus obligaciones financieras. Es en ese contexto que ocurren las reestructuraciones de deuda en 2013, 2017, 2020, 2021, 2022 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 30 de junio 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 junio 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 junio 2025, con el mismo período a junio 2024.

Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	207.097	234.226	425.473	449.597
Costo de venta	-161.904	-177.407	-333.155	-362.043
Margen bruto	45.193	56.819	92.318	87.554
Gastos de administración	-5.496	-5.381	-10.893	-10.217
Costos de distribución	-12.173	-13.814	-23.415	-26.776
Gastos de administración y ventas	-17.668	-19.195	-34.308	-36.993
EBIT antes de Fair Value	27.524	37.624	58.010	50.561
Depreciación	11.172	10.652	22.580	20.915
EBITDA antes de Fair Value	38.696	48.276	80.590	71.476
Ajuste neto valor justo activos biológico	4.053	6.707	-842	10.110
EBIT con ajuste Fair Value	31.577	44.331	57.168	60.671
EBITDA con ajuste Fair Value	42.749	54.983	79.748	81.586
Costos financieros	-4.561	-5.318	-9.630	-10.100
Participación de asociadas	170	85	380	269
Diferencia de cambio	306	-3.267	-926	-975
Otras ganancias (pérdidas)	-552	-2.821	-1.408	-4.448
Ingresos financieros	6	12	42	33
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	26.946	33.022	45.626	45.450
(Gasto) ingreso por impuesto	-7.326	-9.106	-12.361	-12.602
Ganancia (pérdida) del período	19.620	23.916	33.265	32.848
Participación de minoritarios	-1.844	-2.146	-3.006	-4.722
Ganancia (pérdida) del período controladores	17.776	21.770	30.259	28.126

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\$)

	2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	94.558	116.779	221.156	252.309
Costo de venta	-80.726	-99.859	-185.098	-226.421
Margen bruto	13.832	16.920	36.058	25.887
Gastos de administración	-2.566	-2.656	-5.065	-4.984
Costos de distribución	-3.808	-4.290	-8.015	-10.794
Gastos de administración y ventas	-6.374	-6.945	-13.080	-15.779
EBIT antes de Fair Value	7.457	9.975	22.978	10.109
Depreciación	5.765	5.439	11.636	10.594
EBITDA antes de Fair Value	13.222	15.414	34.614	20.702
Ajuste neto valor justo activos biológico	4.053	6.707	-842	10.110
EBIT con ajuste Fair Value	11.510	16.681	22.136	20.218
EBITDA con ajuste Fair Value	17.275	22.120	33.772	30.812
Costos financieros	-2.469	-3.627	-5.431	-7.179
Participación de asociadas	162	68	373	252
Diferencia de cambio	909	-1.583	689	-487
Otras ganancias (pérdidas)	-525	-2.478	-1.321	-4.154
Ingresos financieros	4	7	31	9
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	9.591	9.068	16.477	8.659
(Gasto) ingreso por impuesto	-2.522	-2.347	-4.377	-2.372
Ganancia (pérdida) del período	7.068	6.721	12.100	6.287
Participación de minoritarios	-1.844	-2.145	-3.006	-1.774
Ganancia (pérdida) del período controladores	5.225	4.576	9.094	4.513

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\$)

	2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	97.673	107.831	180.499	180.267
Costo de venta	-70.789	-70.618	-129.585	-122.512
Margen Bruto	26.884	37.212	50.914	57.755
Gastos de administración	-2.289	-2.088	-4.495	-4.004
Costos de distribución	-6.511	-7.542	-12.023	-12.538
Gastos de administración y ventas	-8.800	-9.630	-16.517	-16.542
EBIT	18.084	27.582	34.397	41.213
Depreciación	4.964	4.835	10.073	9.564
EBITDA	23.047	32.417	44.470	50.777
Costos financieros	-1.969	-1.567	-3.969	-2.712
Participación de asociadas	8	16	8	16
Diferencia de cambio	-874	-1.509	-1.955	-293
Otras ganancias (pérdidas)	-125	-342	-127	-293
Ingresos financieros	2	4	10	23
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	15.125	24.185	28.363	37.954
(Gasto) ingreso por impuesto	-4.199	-6.782	-7.768	-10.516
Ganancia (pérdida) del período	10.926	17.403	20.595	27.438
Participación de minoritarios	0	0	0	-2.948
Ganancia (pérdida) del período controladores	10.926	17.403	20.595	24.490

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

Estado de Resultados Cultivos (MUS\$)

	2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
Ingresos de actividades ordinarias	14.866	9.617	23.818	17.022
Costo de venta	-10.388	-6.931	-18.471	-13.111
Margen Bruto	4.478	2.686	5.346	3.911
Gastos de administración	-639	-637	-1.333	-1.228
Costos de distribución	-1.853	-1.983	-3.378	-3.444
Gastos de administración y ventas	-2.493	-2.620	-4.710	-4.672
EBIT	1.985	66	636	-761
Depreciación	444	379	871	758
EBITDA	2.429	445	1.507	-3
Costos financieros	-124	-125	-231	-209
Diferencia de cambio	271	-174	340	-195
Otras ganancias (pérdidas)	98	-1	40	0
Ingresos financieros	1	0	1	1
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	2.230	-233	786	-1.164
(Gasto) ingreso por impuesto	-605	24	-216	286
Ganancia (pérdida) del período	1.625	-209	570	-878

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

Balance General Consolidado (MUS\$)

	6m 2025	2024	6m 2024
Efectivo y equivalentes al efectivo	40.037	55.673	50.040
Otros activos financieros, corrientes	601	1.282	152
Otros activos no financieros, corrientes	21.924	13.362	22.405
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	75.833	91.928	98.795
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	78	291	150
Inventarios	144.914	113.827	123.010
Activos biológicos, corrientes	175.824	151.095	159.255
Activos por impuestos corrientes	19.371	18.877	16.402
Total activos corrientes	478.582	446.335	470.209
Otros activos financieros, no corrientes	618	618	619
Otros activos no financieros no corrientes	3.971	4.720	4.357
Derechos por cobrar no corrientes	8.316	7.214	6.543
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.454	2.249	2.277
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.382	3.743	3.464
Activos intangibles distintos de la plusvalía	48.293	48.293	49.162
Propiedades, plantas y equipos	310.084	318.652	330.760
Impuestos diferidos a largo plazo	13.045	20.969	24.687
Total activos no corrientes	391.163	406.458	421.869
Total activos	869.745	852.793	892.078
Otros pasivos financieros, corrientes	79.324	68.771	68.523
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	3.253	2.925	2.639
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	141.579	117.194	121.321
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.168	1.022	276
Otras provisiones, corrientes	4.898	4.067	4.300
Pasivos por impuestos corrientes	1.438	787	10.460
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	6.095	8.720	4.710
Total pasivos corrientes	237.755	203.486	212.229
Otros pasivos financieros, no corrientes	154.154	200.640	207.630
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	14.105	14.436	16.419
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	1.717	2.124	2.521
Pasivos por impuestos diferidos	22.196	19.786	30.834
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	2.284	2.101	2.299
Total pasivos no corrientes	194.456	239.087	259.703
Total pasivos	432.211	442.573	471.932
Capital emitido	284.134	284.134	284.134
Ganancias (pérdidas) acumuladas	26.187	40.522	51.540
Otras reservas	65.139	25.822	24.847
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	375.460	350.478	360.521
Participación no controladora	62.074	59.742	59.625
Total patrimonio neto	437.534	410.220	420.146
Total patrimonio neto y pasivos	869.745	852.793	892.078

Estado de Flujo de Efectivo (MUS\$)

	2T 2025	2T 2024	6m 2025	6m 2024
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	209.516	275.677	424.049	453.602
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-153.023	-209.062	-318.841	-352.188
Pagos a y por cuenta de los empleados	-23.018	-21.799	-49.497	-45.842
Dividendos recibidos	0	513	0	513
Intereses pagados	-7.216	-6.240	-7.909	-8.124
Intereses recibidos	6	29	42	29
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	-144	-9.713	-339	-9.749
Otras entradas (salidas) de efectivo Operación	1.948	0	1.948	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	28.069	29.405	49.453	38.241
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	0	30.000	0	30.000
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	18.000	19.008	18.000	19.008
Pago de préstamos	0	-15.000	-33.370	-17.230
Dividendos pagados	-11.301	-4.717	-11.301	-4.717
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	6.699	29.291	-26.671	27.061
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Pagos por la compra de participación del no controlador de subsidiaria	-20.299	-38.737	-20.299	-38.737
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	15	94	15	144
Compras de propiedades, plantas y equipos	-7.968	-12.123	-19.381	-19.985
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	-28.252	-50.766	-39.665	-58.578
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	6.516	7.930	-16.883	6.724
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	334	187	1.247	-1.405
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	6.850	8.117	-15.636	5.319
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	33.187	41.923	55.673	44.721
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	40.037	50.040	40.037	50.040

Estado de Cambios en el Patrimonio (MUS\$)

	Capital pagado	Reservas por diferencia por conversión	Reservas de cobertura de flujo de caja	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	Ganancias (Pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible controladores	Participaciones no controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 01 de enero de 2025	284.134	-2.390	197	388	27.627	25.822	40.522	350.478	59.742	410.220
Cambio en el patrimonio										
Dividendos Provisionados Min. Legal							4.836	4.836	498	5.334
Dividendos pagados según JGOA							-10.478	-10.478	-823	-11.301
Dividendos provisionados									-435	-435
Efecto Compra participación no controladora										
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							30.259	30.259	3.006	33.265
Otros resultados integral		380	-381	213	153	365		365	86	451
Saldo final al 30 de junio de 2025	284.134	-2.010	-184	601	27.780	26.187	65.139	375.460	62.074	437.534

	Capital pagado	Reservas por diferencia por conversión	Reservas de cobertura de flujo de caja	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	Ganancias (Pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible controladores	Participaciones no controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 01 de enero de 2024	284.134	-2.010	-181	107	71.664	69.580	25.301	379.015	57.899	436.914
Cambio en participación filial										
Cambio en el patrimonio										
Dividendos Provisionados Min. Legal ejercicio anterior							2.830	2.830		2.830
Dividendos Pagados según JGOA							-4.717	-4.717		-4.717
Efecto Compra participacion no controladora					-44.460	-44.460		-44.460	-2.946	-47.406
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							28.126	28.126	4.722	32.848
Otros resultados integral		-484	20	189		-275		-275	-50	-325
Saldo final al 30 de junio de 2024	284.134	-2.494	-161	296	27.204	24.845	51.540	360.519	59.625	420.144

Información Adicional

Análisis de los principales Indicadores Financieros

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

	6m 2025	2024
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,01	2,19
Razón ácida	0,66	0,89
Capital de trabajo US\$ millones	241	243
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,90	0,94
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,55	0,46
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,45	0,54
Indicadores de rentabilidad	(6 meses)	(12 meses)
Rentabilidad del patrimonio	6,9%	5,3%
Rentabilidad del activo	10,6%	15,4%

Notas:

- 1) Liquidez corriente: Activos Corrientes sobre los Pasivos Corrientes
- 2) Razón ácida: Activos Corrientes netos de Inventarios y Activos Biológicos, sobre los Pasivos Corrientes
- 3) Capital de trabajo: Diferencia entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes
- 4) Razón de endeudamiento neto: Diferencia entre el Total de Pasivos y el Efectivo disponible, sobre el Total del Patrimonio
- 7) Rentabilidad del patrimonio: Ganancia (pérdida) del controlador sobre el Total del Patrimonio.
- 8) Rentabilidad del activo: Margen bruto antes de Fair Value sobre el Total de Activos.

La liquidez corriente disminuyó de 2,19 a 2,01 respecto al cierre del año anterior debido al mayor aumento en los pasivos corrientes versus la de los activos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El Capital de Trabajo disminuyó levemente a US\$ 241 millones desde los US\$ 243 millones.

La razón ácida alcanzó 0,66, 26% inferior respecto al cierre del año 2024 por una disminución de los activos corrientes netos de inventarios y activos biológicos, frente a un aumento de los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto aumentó bajo a 0,90 desde 0,94, y la proporción de pasivos de largo plazo pasó de 0,46 a 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

	30/06/2025	30/06/2024
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	8	7
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE) / Centro	3.005	3.079
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) salmón Atlántico	8,9	8,4
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	94%	93%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	0	1
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE) / Centro	0	1.139
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	NA	7,21
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	NA	97%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$) división salmónes	23,0	10,1
j. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmónidos	0,92	0,18

Notas:

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

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

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

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

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

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

Fair Value de la Biomasa

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

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/06/2025	Al 30/06/2024	Al 30/06/2025	Al 30/06/2024
Salmónidos	16.223	19.450	(17.065)	(9.340)

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de junio de 2025 ascendió a US\$ 16,2 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 19,5 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 30 de junio de 2025 fue un efecto negativo de US\$ 17,1 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 9,3 millones a la misma fecha del año anterior.

De esta forma, el efecto neto de valoración justa del activo biológico de salmones al 30 de junio de 2025 es de US\$ 0,8 millones negativos frente a los US\$ 10,1 millones positivos a junio 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.