



CAMANCHACA S.A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados Para el período terminado al 30 de junio 2026

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 salmón Coho; 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 (congelados y conservas de jurel; aceites de pescado con alto contenido de omega 3; 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, destinados al consumo humano.

Camanchaca está integrada verticalmente en su cadena productiva y de distribución, exportando sus productos a más de 60 países a través de sus 4 oficinas comerciales en sus principales mercados, las que realizan negocios de distribución no solo de productos propios, sino también de terceros que tengan adyacencia con los propios y que permitan fortalecer el posicionamiento comercial en mercados de destino.

La Compañía tiene en promedio aproximadamente 4 mil empleados.

Hechos destacados del periodo

- **Ingresos consolidados a junio 2026 de US\$ 467 millones, 10% superiores al mismo período del año anterior, con alzas en sus tres divisiones. La división Salmones aumentó 14% a US\$ 252 millones**, que se explican por el mayor volumen de venta en ambas especies (+30% Atlántico y +29% Coho), compensado por menores precios (-12% Atlántico y -7% Coho). **La división Mejillones creció 33% a US\$ 31,7 millones**, por mayores volúmenes vendidos y a mejores precios. **La división Pesca creció solo 1% alcanzando US\$ 183 millones**, con mayores precios de todos los productos pelágicos y mayores volúmenes vendidos de aceite, compensados sin embargo por menores volúmenes vendidos de jurel congelado, este último, con una disminución de 63% en capturas.
- **El EBITDA a junio 2026 fue de US\$ 95,1 millones, 18% superior al mismo periodo de 2025.** El 64% de este resultado proviene de Pesca que tuvo US\$ 60,7 millones, mientras el 31% provino de Salmones que aportó US\$ 29,0 millones, afectado este último por menor precio e impactos en costos de brotes de SRS en dos centros de cultivo. Mejillones tuvo un aumento significativo con US\$ 5,4 millones en comparación a US\$ 1,5 millones del 1S 2025; en 2026 no hay efectos de abalones en sus resultados. El efecto de la devolución de aranceles impuestos por EE.UU. entre abril 2025 y febrero 2026, tuvo un efecto extraordinario positivo en EBITDA de US\$ 10,2 millones (US\$ 1,6 millones de mayor ingreso y US\$ 8,6 millones de menor costo de venta).
- **Las cosechas de salmón Atlántico a junio alcanzaron las 23,4 mil TM WFE**, 3% inferiores al año anterior, cerrando el semestre con un inventario de 3,3 mil TM de producto terminado, 0,9 mil TM menos que a junio 2025. No hubo cosechas de salmón Coho en 1S 2026 al igual que en el 1S 2025.
- **Precio del salmón Atlántico vendido cae 12% a US\$ 7,10/Kg WFE, con un volumen de ventas de 28,6 mil TM WFE**, 30% superior respecto al año anterior. El precio del Coho cayó 7% a US\$ 5,68/Kg WFE, con un volumen de venta de 2,6 mil TM WFE, 29% superior al 1S 2025.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,29/Kg (o US\$ 4,62/Kg WFE)**, 6% superior al registrado en el 2T 2025 (US\$ 4,06/Kg pez vivo), explicado principalmente por el mayor costo de 2 centros afectados por SRS cosechados a menor peso. **En el acumulado, este costo fue US\$ 4,11/Kg, levemente inferior a los US\$ 4,13/Kg a junio 2025.**
- **No hubo mortalidades extraordinarias en el trimestre, pero en el acumulado alcanzaron US\$ 2,8 millones**, asociados a eventos de SRS en los dos centros mencionados, superior al 1S 2025 cuando fueron de US\$ 1,6 millones.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 1,46/Kg WFE en el trimestre**, muy superior al objetivo de US\$ 1/Kg, y 22% superior al de 2T 2025, explicado por el menor volumen procesado del trimestre, el efecto de apreciación del tipo de cambio, una mayor proporción de productos de valor agregado, y maquilas que se usaron para cosechas de abril cuando se hizo frente a un FAN (sin mortalidad). **En el acumulado a junio 2026, este costo fue de US\$ 1,33/Kg WFE**, superior al de 2025 (US\$ 1,13/Kg WFE).
- De esta forma, **el EBIT/Kg WFE de salmónidos¹ (Atlántico más Coho), excluyendo el efecto de la devolución de aranceles, fue de US\$ 0,33, inferior al US\$ 0,92 de 1S 2025.**

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 devoluciones de aranceles y 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 2026 US\$ 0,7 millones negativos para el caso del Atlántico (US\$ 0,1 millones negativos en 2025), y US\$ 0,6 millones positivos para el caso del Coho (US\$ 0,6 millones positivos en 2025).

- **Las capturas pelágicas propias y de terceros procesadas cayeron 46% hasta las 152 mil TM**, con una baja disponibilidad de jurel y anchoveta por efecto de mayores temperaturas superficiales del océano.
- **Capturas totales procesadas en la zona norte de 51 mil TM, 42% menos que a junio 2025.** Las capturas propias fueron solo de jurel y caballa y sumaron 18 mil TM, 56% inferiores al 2025, mientras que las compras a artesanales alcanzaron 33 mil TM, 31% inferior a las de 1S 2025.
- **Capturas propias de jurel en la zona centro-sur disminuyeron 63% hasta las 41 mil TM**, por la escasa disponibilidad asociada al calentamiento superficial del océano, o El Niño. Con ello, la producción de jurel congelado cae 63% respecto a 1S 2025 hasta 28 mil TM, aunque sus ventas caen menos (-55%, a 35 mil TM) por los inventarios de 2025. El precio del congelado subió significativamente (+59%) hasta los US\$ 1.389/TM. **Las compras de sardina-anchoa y otros pelágicos a pescadores artesanales en la zona centro-sur alcanzaron las 58 mil TM**, 20% inferior a las de 1S 2025; en 2025 la autoridad apresuró la entrega de cuota artesanal, impactando la talla y rendimiento de las capturas.
- **Las ventas de Harina de Pescado** este semestre fueron **30,7 mil TM (-2%)** y las de **Aceite de Pescado** crecieron **a 5 veces hasta 9,4 mil TM** impulsado por un mayor rendimiento.
- **El precio de la harina de pescado vendida alcanzó un promedio de US\$ 2.258/TM**, 49% superior al 1S 2025, producto de las menores capturas peruanas que han reducido la oferta mundial de harina y aceite. En este último caso, el precio subió 74% hasta **US\$ 4.153/TM**. La primera cuota peruana que fue fijada en 1,9 millones de TM cerró solo con el 25% capturado.
- **La división Mejillones, que este año ya no tiene impacto de abalones**, tuvo ventas 16% superiores alcanzando las 8,7 mil TM y el precio subió 14% hasta US\$ 3,4/Kg. Así, esta división aumentó a más de 3 veces su **EBITDA hasta US\$ 5,4 millones**.
- **La Ganancia después de impuestos del período creció 31% hasta US\$ 39,7 millones.** En Salmones hubo un efecto negativo de Fair Value de US\$ 10,2 millones, que se compara a los US\$ 0,8 millones también negativos del 1S 2025, atribuido a los menores precios esperados al cierre de junio 2026 vs junio 2025.
- **Deuda Financiera Neta se redujo 26% en estos seis meses hasta US\$ 136 millones;** hasta marzo había US\$ 35 millones del pasivo residual por la adquisición del 30% de Camanchaca Pesca Sur (CPS), pagado en abril de 2026. Excluyendo la deuda neta con los bancos de Salmones Camanchaca SA, la deuda neta con bancos de la matriz Camanchaca al 30 de junio de 2026, era de US\$ 43 millones, 36% menor a la del cierre de junio 2025.
- **El indicador Deuda Neta/EBITDA de los últimos 12 meses excluido Salmones Camanchaca (cuya deuda es de otro sindicado) fue 0,47 veces**, situándose en el rango inferior de lo acordado en los compromisos bancarios.

Cifras Claves

		2T 2026	2T 2025	Δ%	6m 2026	6m 2025	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	226.474	207.097	9,4%	466.508	425.473	9,6%
Margen bruto	MUS\$	59.018	45.193	30,6%	107.775	92.318	16,7%
EBITDA antes de Fair Value	MUS\$	53.063	38.696	37,1%	95.110	80.590	18,0%
EBIT antes de Fair Value	MUS\$	42.414	27.524	54,1%	73.925	58.010	27,4%
Margen EBITDA %	%	23,4%	18,7%	475 Pb	20,4%	18,9%	145 Pb
Fair Value	MUS\$	(2.632)	4.053	-	(10.167)	(842)	1.107,5%
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	24.142	17.776	35,8%	39.663	30.259	31,1%
Ganancia por acción	US\$	0,0058	0,0043	35,8%	0,0096	0,0073	31,1%
Capturas pelágicas	tons.	56.938	109.899	(48,2%)	152.207	282.768	(46,2%)
Pesca Norte	tons.	18.600	41.885	(55,6%)	50.748	87.922	(42,3%)
Pesca Sur	tons.	38.339	68.015	(43,6%)	101.459	194.846	(47,9%)
Precio harina de pescado	US\$/ton	2.377	1.536	54,8%	2.258	1.517	48,8%
Precio aceite de pescado	US\$/ton	4.932	2.119	132,8%	4.153	2.380	74,5%
Producción de jurel congelado	tons.	7.731	29.677	(73,9%)	28.359	76.402	(62,9%)
Ventas de jurel congelado	tons.	5.398	35.690	(84,9%)	34.836	77.132	(54,8%)
Precio jurel congelado	US\$/ton	1.619	833	94,4%	1.389	874	58,9%
Salmon Atlántico							
Cosechas	ton WFE	10.352	11.426	(9,4%)	23.387	24.038	(2,7%)
Ventas	ton WFE	13.545	9.047	49,7%	28.639	22.045	29,9%
% ventas valor agregado	%	82,6%	72,0%	1.063 Pb	82,9%	66,7%	1.617 Pb
Costo ex jaula	US\$/Kg WFE	4,62	4,37	5,8%	4,42	4,44	(0,6%)
Costo de proceso	US\$/Kg WFE	1,46	1,20	21,8%	1,33	1,13	17,8%
Precio	US\$/Kg WFE	7,08	8,29	(14,7%)	7,10	8,08	(12,1%)
Salmon Coho							
Cosechas	ton WFE	0	0	-	0	0	-
Ventas	ton WFE	824	681	21,0%	2.621	2.031	29,0%
Precio	US\$/Kg WFE	5,99	6,70	(10,5%)	5,68	6,09	(6,8%)
EBIT/Kg WFE Salmónidos*	US\$/Kg WFE	0,42	0,71	(40,7%)	0,33	0,92	(63,9%)
Deuda Financiera**	MUS\$				207.440	233.478	(11,2%)
Deuda Financiera Neta**	MUS\$				136.203	193.441	(29,6%)
Razón de patrimonio	%				54,9%	50,3%	4,6%

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

EBIT: Margen Bruto antes de Fair value - Gastos de administración - Costos de distribución.

Ventas de productos: Incluye sólo volumen procesado por Camanchaca.

Precio de productos: Corresponde a Facturación en US\$ divididos por TM ventas 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 efectos de devoluciones de aranceles y 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).

Resumen Estado de Resultados por Negocio

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	2T 2026	2T 2025	2T 2026	2T 2025	2T 2026	2T 2025	2T 2026	2T 2025
Ingresos de actividades ordinarias	89.328	97.673	118.830	94.558	18.315	14.866	226.474	207.097
Margen Bruto	31.085	26.884	21.945	13.832	5.988	4.478	59.018	45.193
EBITDA	30.562	23.047	18.897	13.222	3.606	2.429	53.063	38.696
Margen EBITDA (%)	34,2%	23,6%	15,9%	14,0%	19,7%	16,3%	23,4%	18,7%
Margen EBITDA propio (%)	34,5%	27,0%	17,4%	15,6%	19,7%	16,3%	24,7%	15,8%
Ganancia (pérdida) del período controladores	16.537	10.926	5.456	5.225	2.150	1.625	24.142	17.776

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	6m 2026	6m 2025	6m 2026	6m 2025	6m 2026	6m 2025	6m 2026	6m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	182.589	180.499	252.264	221.156	31.655	23.818	466.508	425.473
Margen Bruto	63.485	50.914	34.757	36.058	9.533	5.346	107.775	92.318
EBITDA	60.674	44.470	29.040	34.614	5.397	1.507	95.110	80.590
Margen EBITDA (%)	33,2%	24,6%	11,5%	15,7%	17,0%	6,3%	20,4%	18,9%
Margen EBITDA propio (%)	33,5%	29,1%	12,5%	17,2%	17,0%	6,3%	21,5%	18,8%
Ganancia (pérdida) del período controladores	33.449	20.595	3.249	9.094	2.965	570	39.663	30.259

(*) Margen EBITDA propio se refiere al margen EBITDA que dejan las actividades con los productos propios de la Compañía, excluyendo la comercialización que se hace en las filiales extranjeras

Aspectos Financieros

Resultados al 30/06/2026

Los ingresos consolidados el primer semestre fueron US\$ 467 millones, 10% superior a los US\$ 425 millones del 1S 2025, variación explicada por los mayores ingresos en los tres segmentos de negocio: Salmones (+US\$ 31 millones), Mejillones (+US\$ 8 millones) y Pesca (+US\$ 2 millones). En junio 2026 se reconoció la devolución de aranceles impuestos por EE.UU. por importaciones realizadas entre el período de abril 2025 y febrero 2026, lo que tuvo un efecto extraordinario de US\$ 1,6 millones de mayor ingreso y de US\$ 8,6 millones de menor costo de venta, totalizando US\$ 10,2 millones de mayor margen bruto.

El EBITDA consolidado del 1S 2026 fue US\$ 95,1 millones, 18% superior al del mismo periodo en 2025, explicado principalmente por un aumento de US\$ 16,2 millones en la división Pesca y de US\$ 3,9 millones en Mejillones, compensado por una baja de US\$ 5,6 millones en Salmones. Así, el margen EBITDA consolidado pasó de 19% a 20% y, excluyendo las actividades de comercialización de productos de terceros en las oficinas comerciales extranjeras, pasó de 19% a 22%.

El negocio de Pesca en la zona centro-sur capturó con flota propia 41 mil TM de jurel a junio 2026, 63% menos que a junio 2025, por la poca disponibilidad causada por anomalías vinculadas a El Niño. Ese volumen representa el 34% de la cuota anual; en contraste, a junio 2025 se habían capturado el 76%. Sin embargo, a partir de la cuarta semana de junio, ha habido una recuperación de las capturas, llegando a mediados de agosto, a 72 mil TM, equivalente al 60% de la cuota anual de esta zona. En las especies pelágicas compradas a artesanales, destinadas a harina y aceite, el volumen cayó 20% hasta 58 mil TM, en parte porque el año anterior, la base de comparación, fue alta debido a que la autoridad de ese entonces apresuró la apertura de la temporada artesanal, perjudicando la talla y el rendimiento. De esta forma, la producción del centro-sur bajó en todos los productos pelágicos: harina (-32%), aceite de pescado (-9%), jurel congelado (-63%) y conservas (-82%).

En la zona norte, no hubo capturas propias de anchoveta industrial, pero sí de jurel y caballa, las que disminuyeron 56% llegando a 18 mil TM. Las compras artesanales también cayeron un 31%, alcanzando 33 mil TM. La materia prima procesada en la planta de Iquique, por lo tanto, cayó 42% hasta 51 mil TM.

A pesar de este contexto productivo desfavorable del primer semestre y por los inventarios de 2025, las ventas de Harina y Aceite fueron de 30,7 mil TM (-2%) y 9,4 mil TM (5x), respectivamente. Ello sumado a los mejores precios, hizo crecer 36% el EBITDA a junio 2026 hasta los US\$ 60,7 millones, casi dos tercios del resultado consolidado de Camanchaca.

El EBITDA de la división Salmones a junio 2026 fue US\$ 29,0 millones, US\$ 5,5 millones inferior al de junio 2025, baja explicada por los menores precios del salmón Atlántico (-12%) y los mayores costos que dejaron los brotes de SRS. Sin perjuicio de ello, hubo mayores volúmenes de venta en ambas especies por los inventarios.

En Mejillones el EBITDA fue US\$ 5,4 millones en el 1S 2026, US\$ 3,9 millones superior al 1S 2025, alza explicada por el mayor volumen vendido (+16%) que llegó a 8,7 mil TM, y un 14% de mejores precios que subió 40 centavos hasta los US\$ 3,4/Kg.

En la Ganancia después de impuestos, la de Pesca fue US\$ 33,4 millones, 62% superior a 1S 2025, impulsadas por mayores volúmenes vendidos de aceite, y mejores precios en todos los productos. Por su parte, la Ganancia de Salmones fue US\$ 3,2 millones, comparada con US\$ 9,1 millones del 1S 2025. Mejillones, por su parte, registró US\$ 3,0 millones, 5 veces lo obtenido en 1S 2025.

De esta forma, la Ganancia después de impuestos de Camanchaca consolidado fue de US\$ 39,7 millones a junio 2026, 31% superior a la de junio 2025.

División Salmones

En 1S 2026 la filial Salmones Camanchaca cosechó 23.387 TM WFE de Atlántico, 3% inferior a la cosecha del mismo periodo de 2025 (24.038 TM WFE). Con ello, el volumen vendido por la división Salmones alcanzó 28.639 TM WFE, 30% superior al mismo periodo de 2025, dejando un inventario de 3,3 mil TM al 30 de junio 2026, vs 6,3 mil TM al cierre de diciembre 2025. En relación con el Coho, no hubo cosechas a junio 2026 ni a junio 2025, y las ventas fueron 2.621 TM WFE, en comparación con las 2.031 TM WFE de 2025.

Los ingresos alcanzaron US\$ 252 millones, 14% superiores al mismo periodo de 2025 (US\$ 221 millones) con mayores volúmenes de venta en salmón Atlántico (+30%) y salmón Coho (+29%), aunque a menores precios (-12% Atlántico, -7% Coho). En las actividades de compraventa de salmones de terceros, que realizan las filiales extranjeras de la Compañía, hubo US\$ 3,9 millones de mayores ingresos respecto al año anterior, totalizando éstos US\$ 30,4 millones en el 1S 2026. En el semestre, hubo US\$ 1,4 millones de efectos positivos registrados en ingresos correspondientes al reconocimiento de la devolución de aranceles impuestos por EE.UU. a importaciones realizadas entre el periodo de abril 2025 y febrero 2026, efecto que se excluye en el cálculo del precio del Atlántico y del EBIT/Kg.

Los costos de los productos vendidos aumentaron respecto al 1S 2025, principalmente por un aumento en los costos de proceso que fueron de US\$ 1,33/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, y superior al de 2025 (US\$ 1,13 /Kg WFE) como consecuencia de una menor escala, una apreciación del Ch\$ y maquilas que hubo que hacer por cosechas aceleradas por un FAN en abril. El costo exjaula del salmón Atlántico acumulado a junio 2026 fue US\$ 4,11/Kg pez vivo, 1% inferior a lo registrado en el 1S 2025. En el semestre, hubo US\$ 7,4 millones de menores costos correspondientes a la devolución de aranceles en EE.UU., efecto que también se excluye en el cálculo del EBIT/Kg.

Las mortalidades extraordinarias a junio 2026 alcanzaron US\$ 2,8 millones relacionadas principalmente a eventos de SRS en dos centros de cultivos en el primer trimestre, superior a los US\$ 1,6 millones de 1S 2025. Pese a ello, se registraron tasas de sobrevivencia de peces superiores a las del resto de la industria.

Como consecuencia, el Margen Bruto a junio 2026 fue de US\$ 34,8 millones, una baja de 4% respecto a lo obtenido en el mismo periodo de 2025. El EBITDA fue de US\$ 29,0 millones, 16% inferior que los US\$ 34,6 millones de 2025.

De esta forma, el EBIT/Kg de salmónidos a junio 2026, excluyendo el efecto extraordinario de la devolución de aranceles de EE.UU., fue de US\$ 0,33/Kg WFE², comparado con los US\$ 0,92/Kg WFE del mismo periodo de 2025.

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

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 efectos de devoluciones de aranceles y 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, estos efectos totalizaron US\$ 0,7 millones negativos para el caso del Atlántico (US\$ 0,1 millones negativos en 2025), y US\$ 0,6 millones positivos para el caso del Coho (US\$ 0,6 millones positivos en 2025).

La Ganancia neta después de impuestos de la división Salmones a junio 2026 fue de US\$ 3,2 millones, en comparación con US\$ 9,1 millones de 1S 2025.

División Pesca

De acuerdo con el informe del Estado Anual de las Pesquerías a 2025 emitido por la Subsecretaría de Pesca, salvo la sardina común que Camanchaca compra a artesanales, las pesquerías donde Camanchaca realiza capturas propias se encuentran en buena condición: plena explotación o subexplotadas, destacando la importante recuperación de aquellas que se encontraban hace unos años en condiciones de sobrexplotadas o agotadas, como el jurel, pesquería que tiene la certificación Marine Stewardship Council, MSC, cuyo último reporte de auditoría confirma su correcta administración y buen estado. Las opiniones sobre el estado de esta biomasa no han variado por la presencia de El Niño.

Al cierre de junio 2026 la división Pesca registra mayores volúmenes vendidos de aceite de pescado, sumado a los mayores precios en todos los productos pelágicos, impulsando ambos los resultados. Por el lado productivo, las capturas de jurel y caballa son desfavorables respecto al 2025 y el avance de captura de cuota de jurel muy por debajo de años previos, ello como consecuencia de menor disponibilidad por la mayor temperatura superficial del océano Pacífico Sur. Al 30 de junio, Chile ha reportado en su ZEE bajas capturas de jurel y solo un 48% de cumplimiento de la cuota del sector industrial, versus un 78%, 88% y 96% a la misma fecha en 2025, 2024 y 2023, respectivamente. Sin embargo, a contar de la segunda quincena de junio se han recuperado las capturas, reduciendo la brecha y alcanzando aproximadamente 60% de cumplimiento a mediados de agosto de 2026.

En la zona Centro-Sur, las capturas propias de jurel al 30 de junio fueron 41 mil TM, 63% inferiores al mismo periodo de 2025, un volumen equivalente al 34% de la cuota anual, vs el 76% capturado en el 1S 2025. Posteriormente como se mencionó, se han recuperado hasta llegar a 72 mil TM a mediados de agosto, equivalente al 60% de la cuota anual. Adicionalmente, hubo compras de 58 mil TM de pesca artesanal, principalmente sardina-anchoa, 20% inferior al 1S 2025.

En el norte, por razones similares, hubo también menores capturas industriales de jurel y caballa (-56% vs 1S 2025), las que alcanzaron las 18 mil TM, y menores compras a artesanales (-31% vs 1S 2025) con 33 mil TM. De anchoveta no hubo capturas propias o de artesanales.

El total de capturas pelágicas y/o procesadas en la sub-división Pesca Sur fueron 101 mil TM, 48% inferior al mismo semestre de 2025. Pero, producto de la caída en la producción mundial de harina y aceite de pescado por menores capturas peruanas, sus precios han subido durante el 2026 y no se esperan mejoras pues de la primera temporada peruana, se capturó 25% y se cerró anticipadamente por alta presencia de juveniles. Dada las caídas de capturas chilenas de jurel y la situación con la caballa del Atlántico norte, ha habido un alza de 59% en el precio de jurel congelado que alcanzó a US\$ 1.389/TM.

De esta forma, hubo un mejor resultado por un mayor volumen vendido de aceite de pescado (5x), parte de la cual se encontraba en inventarios, y por los mayores precios mencionados, compensado por un menor volumen de venta de jurel congelado respecto al 1S 2025 (-55%).

En cuanto a los resultados en 1S 2026 después de impuestos:

- La sub-división Pesca Norte tuvo una ganancia de US\$ 2,3 millones, comparado con la pérdida de US\$ 1,3 millones a junio 2025, principalmente por las mayores ventas de aceite de pescado, y los mayores precios de la harina y aceite. Los gastos de activos sin actividad productiva y que se reflejan inmediatamente en resultados,

aumentaron desde US\$ 3,7 millones a junio 2025 a US\$ 5,9 millones en 1S 2026, un reflejo de la menor actividad productiva.

- La sub-división Pesca Sur obtuvo una ganancia de US\$ 31,1 millones a junio 2026, superior a los US\$ 21,9 millones de 2025, por la mayor venta de inventarios de harina y aceite de pescado, y los mejores precios de todos los productos pelágicos. Los gastos que generan los activos cuando no están operando aumentaron de US\$ 11,1 millones a junio 2025 a US\$ 14,8 millones a junio 2026, producto de la menor actividad pesquera.

Actividades de Soporte y otros resultados

A nivel consolidado, a junio 2026 los gastos de administración, que son mayoritariamente en pesos chilenos, aumentaron un 7% respecto a junio 2025, principalmente por la apreciación del peso frente al dólar, alcanzando los US\$ 11,6 millones, los que representaron el 2,5% de los ingresos en comparación con el 2,6% del 1S 2025. Los costos de distribución disminuyeron un 5% alcanzando los US\$ 22,2 millones, explicado por menores gastos de almacenamiento en frigoríficos debido a la menor producción de jurel congelado, y pasaron a representar el 4,8% de los ingresos versus el 5,5% del 1S 2025. Consecuentemente, las actividades de administración y distribución utilizaron un 7,3% de los ingresos durante el semestre, menor a los 8,1% en 2025.

Los costos financieros disminuyeron 19% a US\$ 7,8 millones por una menor tasa de interés tanto en la tasa de referencia como en los márgenes.

A junio 2026 se registra una pérdida por diferencia de tipo de cambio no realizada de US\$ 1,9 millones, frente a los US\$ 0,9 millones de pérdida a junio 2025, principalmente por la apreciación del peso chileno frente al dólar estadounidense.

Con el término de los efectos en resultados del negocio de la trucha en diciembre de 2025, la cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas no registra movimientos en comparación a los US\$ 1,4 millones negativos en 1S 2025.

Consecuentemente, el resultado consolidado al cierre de junio 2026 fue una utilidad después de impuestos de US\$ 39,7 millones, que se compara favorablemente con una utilidad de US\$ 30,2 millones a junio 2025.

Flujo de Efectivo al 30 de junio 2026

El flujo de efectivo de las *Actividades Operacionales* fue de **US\$ 87,1 millones positivos**, lo que se compara con US\$ 49,5 millones en el 1S 2025, que se explica por un aumento en los cobros procedentes de las ventas principalmente del negocio de Pesca y Salmones, y la devolución de aranceles en EE.UU., compensados por un aumento en los pagos a proveedores y el pago del saldo final de la cuenta asociada a la ACP Trucha en la filial Salmones Camanchaca, la que quedó enteramente liquidada.

El flujo de efectivo de las *Actividades de Financiamiento* fue de **US\$ 10,3 millones positivos**, provenientes de la utilización de líneas de crédito disponibles destinadas al financiamiento de la operación, del plan de crecimiento de la Compañía y del pago de dividendos. Ello se compara con los US\$ 26,7 millones negativos del 1S 2025 originado principalmente por el prepago voluntario de deuda con bancos en la filial Salmones Camanchaca.

El flujo de efectivo usado en las *Actividades de Inversión* fue de **US\$ 57,1 millones** en el período (US\$ 39,7 millones en el 1S 2025), explicado por el pago de la cuarta y última cuota a Grupo Biobío por el 30% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur S.A. que ascendió a US\$ 34,9 millones, por la mantención y mejora de activos, y por la preparación de centros de Atlántico de acuerdo con el plan de crecimiento de la Compañía por US\$ 22,3 millones.

En consecuencia, el resultado del flujo de caja neto de la Compañía, incluyendo efectos de variaciones en tasas de cambio, fue de **US\$ 39,6 millones positivos** para el período, dejando un saldo de efectivo al 30 de junio de 2026 de US\$ 71,2 millones.

Balance al 30 de junio 2026

Activos

Durante el primer semestre de 2026, los activos totales de la Compañía aumentaron 1% respecto al 31 de diciembre de 2025, alcanzando los US\$ 871 millones, registrando un indicador de rotación de activos (Ingresos/Activos) de 1,03 el que, como referencia, se compara favorablemente con un 0,9, cifra considerada en el primer cuartil de las salmoneras y pesqueras globales.

Los activos corrientes alcanzaron US\$ 493 millones, un aumento de US\$ 18,7 millones respecto al cierre de 2025, explicados principalmente por (i) un aumento de US\$ 39,6 millones en el saldo de caja; (ii) un aumento en el activo biológico de US\$ 28,3 millones por los crecimientos previstos en las cosechas de salmón de la Compañía con peces ya sembrados; (iii) los otros activos no financieros que aumentaron US\$ 10,3 millones en la división Pesca principalmente por la activación del costo de permisos de pesca de langostinos y de impuestos específicos de Pesca (LTP-A de jurel) que se devengan a resultados con el avance de las capturas. Lo anterior fue compensado por una baja de US\$ 42,6 millones en inventarios asociados principalmente a las divisiones de Salmones y Pesca y menores cuentas por cobrar por US\$ 9,1 millones.

Los activos no corrientes disminuyeron 3% o US\$ 11,2 millones, hasta los US\$ 379 millones, principalmente por una disminución de US\$ 8,8 millones en Impuestos Diferidos a largo plazo asociado a la disminución de Crédito de Pérdidas Tributarias Acumuladas por los resultados del período, y una disminución de US\$ 3,6 millones en Propiedad, Planta y Equipo, por la depreciación de los activos neta de las inversiones del período.

Pasivos y Patrimonio

Durante el semestre, los pasivos totales de la Compañía disminuyeron un 7% o US\$ 31,1 millones, alcanzando un total de US\$ 393 millones.

El Pasivo Corriente disminuyó 17% o US\$ 37,7 millones respecto al cierre de 2025, alcanzando los US\$ 190 millones, principalmente por la disminución en las Cuentas por Pagar de corto plazo de US\$ 24,3 debido a mayores pagos a proveedores, por el pago en mayo de 2026 de dividendos que se encontraban provisionados al cierre del 2025, por el último pago de la ACP Trucha en la filial Salmones Camanchaca, y finalmente por una disminución de US\$ 10,7 millones en pasivos financieros debido al pago de la última cuota al Grupo Biobío. Lo anterior compensado por la toma de deuda de corto plazo para el financiamiento de las operaciones.

El Pasivo no Corriente aumentó US\$ 6,6 millones o un 3%, alcanzando los US\$ 203 millones, principalmente por el aumento neto de US\$ 2,6 millones en pasivos financieros asociados al uso de las líneas comprometidas de largo plazo en la filial Salmones Camanchaca.

En consecuencia, el Patrimonio de Camanchaca aumentó US\$ 38,6 millones o 9%, alcanzando US\$ 478 millones, alza explicada por los resultados del periodo. Con ello, la razón de Patrimonio sobre Total de Activos llegó a 54,9%, superior al 50,9% del cierre 2025 y sobre el límite acordado con los bancos de 40%.

Desempeño Operativo de las Divisiones

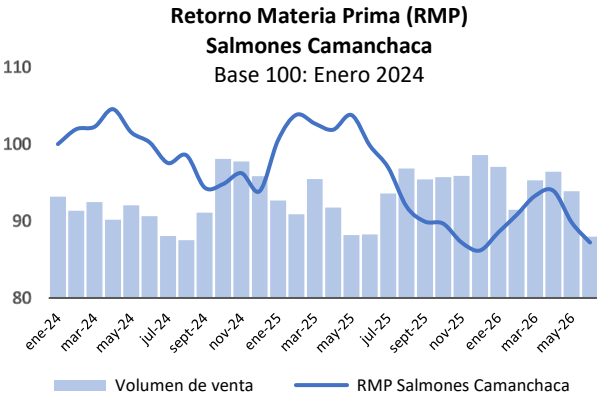
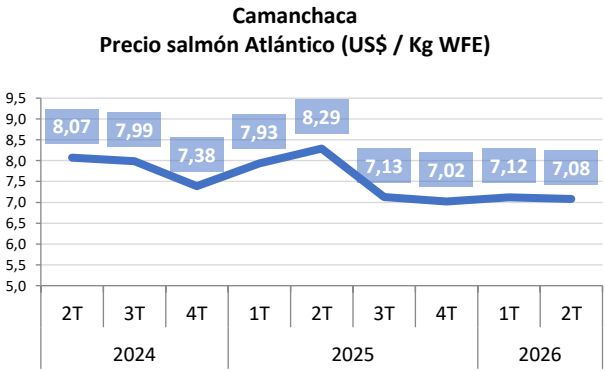
Negocio de Salmones

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

1. **El precio del salmón Atlántico**, sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de la demanda en Norteamérica;
2. **Operación y desempeño de la engorda en mar, y sus condiciones ambientales-sanitarias**, las que afectan la sobrevivencia, los factores de conversión de alimentos, la velocidad de crecimiento, el uso de variadas herramientas para mejorar la salud y bienestar de los peces, determinando en buena parte los costos de cultivo (exjaula).
3. **El costo de los alimentos**, que explican aproximadamente la mitad del costo unitario del pez vivo a cosecha.

I. Precio del Salmón

El precio promedio del salmón Atlántico vendido por Camanchaca durante el 2T 2026 fue US\$ 7,08 por Kg WFE, 15% inferior al de 2T 25, baja explicada por la mayor oferta noruega y chilena en los primeros 6 meses del año, la primera por un invierno benigno que ayudó a la mortalidad y los pesos de cosecha, y la segunda en línea con los crecimientos esperados concentrados en el primer semestre. Los precios se han estabilizado en julio conforme las cosechas de Chile caen y las de Noruega dejan de crecer.



Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		2T 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
Cosechas	tons WFE	10.352	11.426	23.387	24.038
Ventas	tons WFE	13.545	9.047	28.639	22.045
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	7,08	8,29	7,10	8,08

Salmón Coho Propio		2T 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
Cosechas	tons WFE	0	0	0	0
Ventas	tons WFE	824	681	2.621	2.031
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	5,99	6,70	5,68	6,09

Salmones Camanchaca cosechó 10.352 TM WFE de salmón Atlántico en 2T 2026, con un peso de cosecha de 5,1 Kg WFE (5,0 Kg WFE en 2T 2025), 9% inferior a 2T 2025, por los desajustes ya explicados. En el 1S 2026, las cosechas fueron solo 3% inferior y alcanzaron 23.387 TM WFE.

En el 1S 2026 las ventas de Atlántico y Coho fueron de 31.260 TM WFE, 30% superior a las del 1S 2025, generando ingresos totales de US\$ 252 millones (14% superior a 1S 2025).

Ventas de Salmón

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

Ventas por segmento de mercado a junio 2026:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	96.435	9.218	25.281	56.178	14.573	1.697	203.382
Coho	1.335	2.110	3.558	7.643	228	0	14.874
Otros*	19.724	511	1.640	8.521	3.612	0	34.007
TOTAL	117.494	11.838	30.480	72.342	18.413	1.697	252.264
	47%	5%	12%	29%	7%	1%	100%

Ventas por segmento de mercado a junio 2025:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	70.878	18.466	20.112	54.682	11.682	2.300	178.118
Coho	1.069	3.033	2.981	4.792	282	207	12.364
Otros*	20.602	84	844	4.002	4.220	921	30.674
TOTAL	92.549	21.582	23.936	63.476	16.185	3.428	221.156
	42%	10%	11%	29%	7%	2%	100%

*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. En 2026 incluye también el efecto extraordinario por devolución de aranceles impuestos por EE.UU. entre abril 2025 y febrero 2026.

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero fresco, los cuales representaron un 83% del total de ventas de Atlántico en 1S 2026, superior al 67% de 1S 2025. En Coho, el valor agregado se mantuvo en 95% en 1S 2026, consistente con la estrategia de la compañía de darle valor a la materia prima y diversificación de mercados.

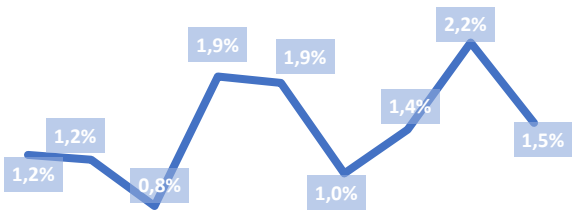
Norteamérica continuó siendo el principal mercado con un 47% vs 42% en 1S 2025, (46% en 1S 2026 excluyendo el efecto de la devolución de aranceles) sustrayendo de Europa & Eurasia.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

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

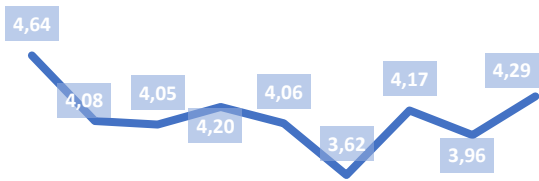
El costo exjaula de Atlántico en el 2T 2026 fue de US\$ 4,62/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,29/Kg peso vivo), 6% superior a lo registrado en el 2T 2025 y 7% inferior al de 2T 2024 (centros similares del ciclo anterior). Este costo se explica principalmente por el mayor costo de 2 centros afectados por SRS y su menor peso cosecha que generó el cosecharlos anticipadamente.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T
2024			2025			2026		

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



2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T
2024			2025			2026		

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

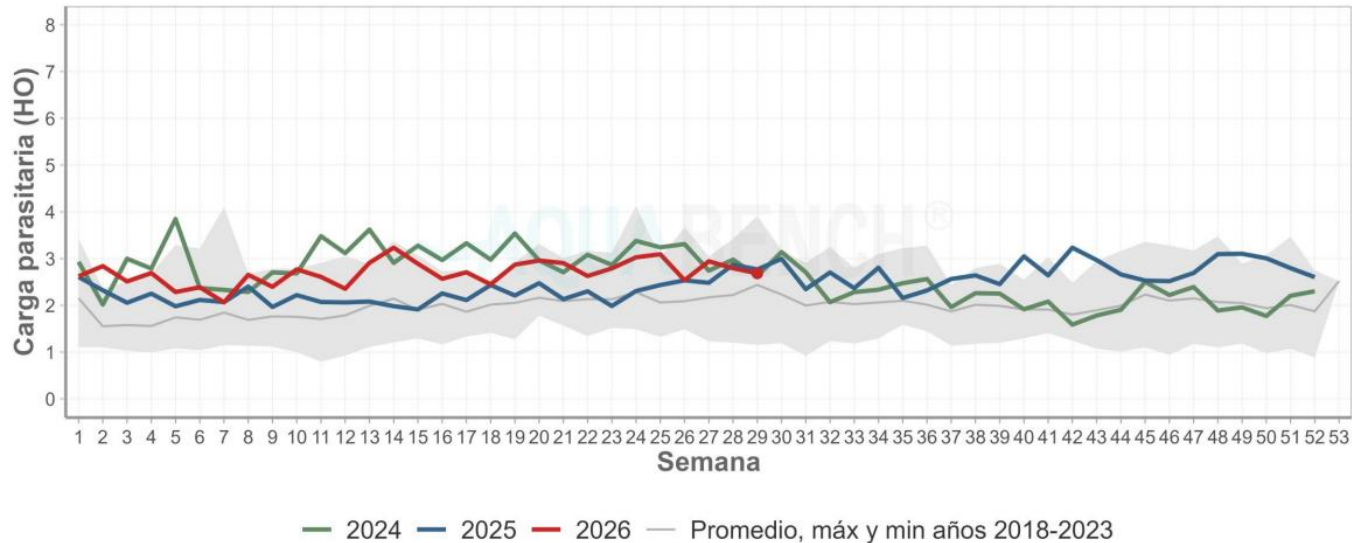
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a junio en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad			
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	Promedio tratamientos antibióticos	# de peces escapados	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
2021 LTM	1,15	4,38	5,4	519,8	4,9	2,4	0	16/8	0,60
2022 LTM	1,13	3,59	4,43	714,5	9,2	3,2	0	16/8	0,52
2023 LTM	1,08	4,61	5,13	283	3,2	1,5	0	14/10	0,47
2024 LTM	1,10	4,47	4,91	461,6	7,3	1,8	1.795	15/9	0,36
2025 LTM	1,11	4,82	5,22	415,8	5,0	2,5	0	14/10	0,28
2026 LTM	1,15	4,54	5,01	661,3	3,5	2,8	0	13/11	0,29
26/25	-	-	-	-	+	-	+	+	-
26/24	-	+	+	-	+	-	+	+	+

Las condiciones biológicas y de sustentabilidad han tenido una tendencia positiva en los últimos años. A junio 2026 y en la medición a 12 meses (LTM) la productividad es estable con un mayor uso de antibióticos por la situación de brotes fuertes de SRS en el primer trimestre que obligaron a adelantar su cosecha 2 a 3 meses. En paralelo, centros previstos a cosechar en el primer trimestre y que llevaban un peso rezagado, fueron postergados 2 a 3 meses, situaciones que explicaron los volúmenes y sus costos. La razón FIFO ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y con una mejora importante los últimos años.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca registra 3 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio, donde se están aplicando tratamientos antiparasitarios para manejar la condición.

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



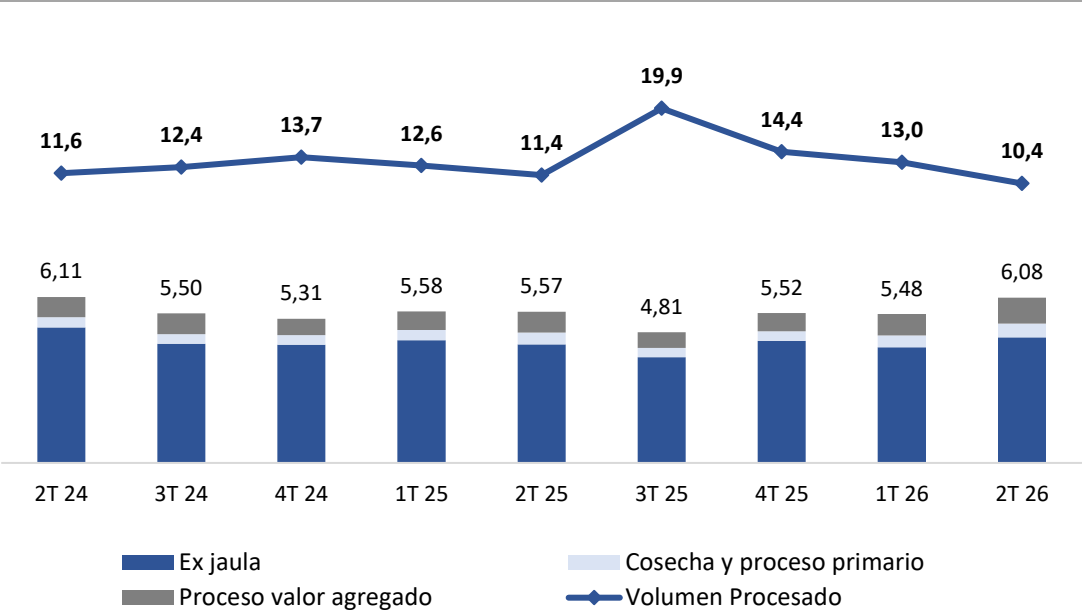
Fuente: Aquabench

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

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

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

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

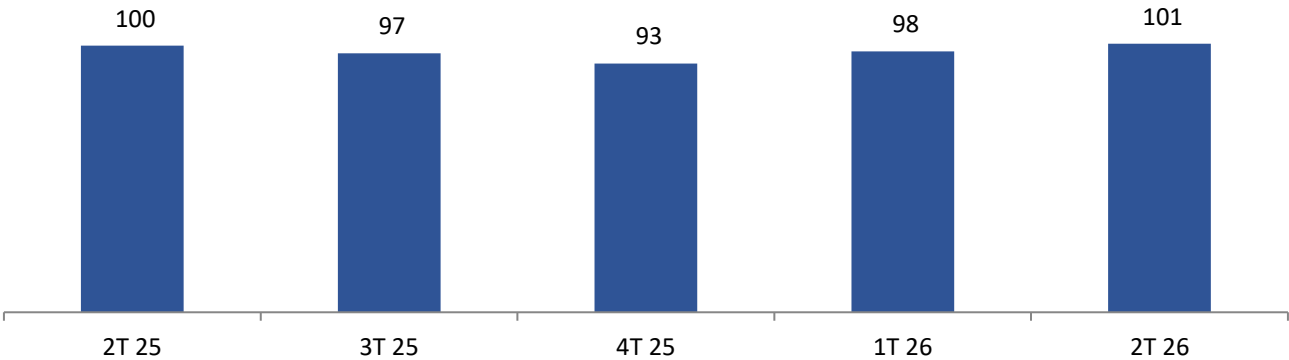


III. Costo Alimentos

El precio del alimento para peces de más de 2,0 Kg, que representa aproximadamente el 50% del costo total de alimentos de la Compañía, aumentó 1% respecto de 2T 2025, explicado principalmente por los mayores precios en los ingredientes marinos de las dietas. Estos costos impactan los resultados de la Compañía con rezagos, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

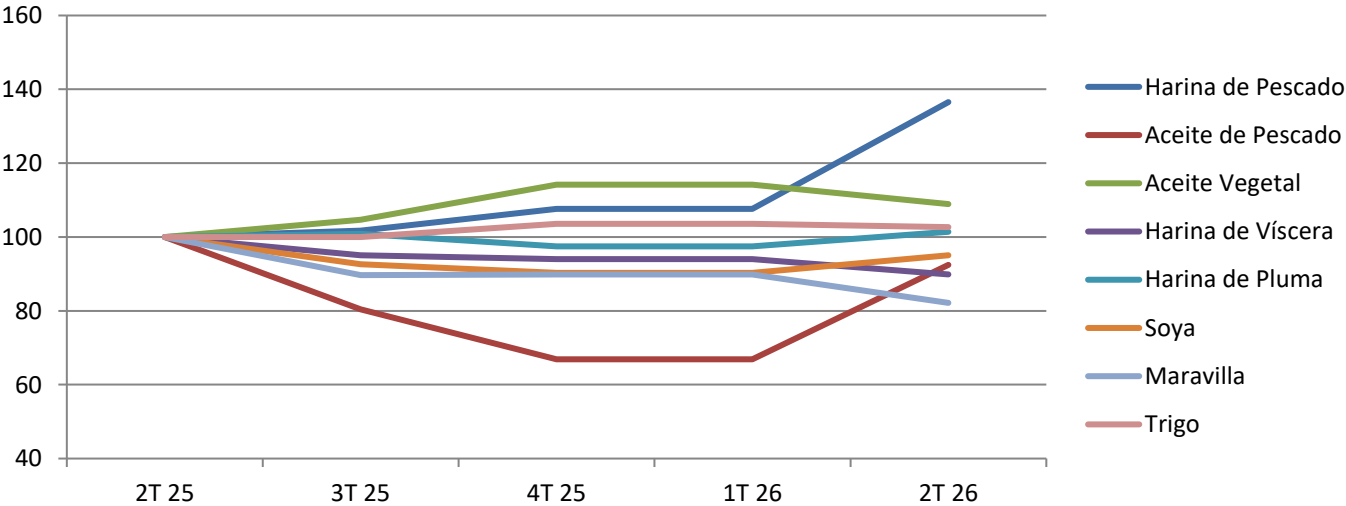
Sin perjuicio de lo anterior, los déficits de capturas de varias especies pelágicas en el mundo y que sirven para ingredientes marinos de las dietas, principalmente los peruanos afectados por El Niño, han significado alzas en el costo de estos ingredientes hacia el final del segundo trimestre, cuyos efectos en costos de los peces se verán más al final de año.

Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)
Base 100 2T 2025



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

Precio de insumos principales (Base 100: 2T 2025)
Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca



Negocio de Pesca

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

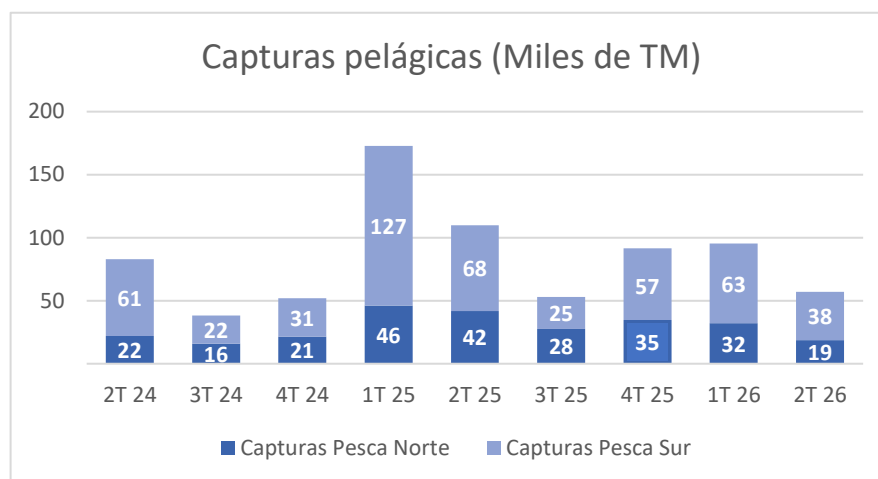
1. **El nivel de capturas de pesca**, que afecta los costos unitarios por la escala de producción;
2. **El precio de la harina y aceite de pescado**, muy correlacionado con las capturas de Perú, y **el precio del jurel congelado**, influido por las condiciones de los países de África occidental y las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

I. Capturas y producción

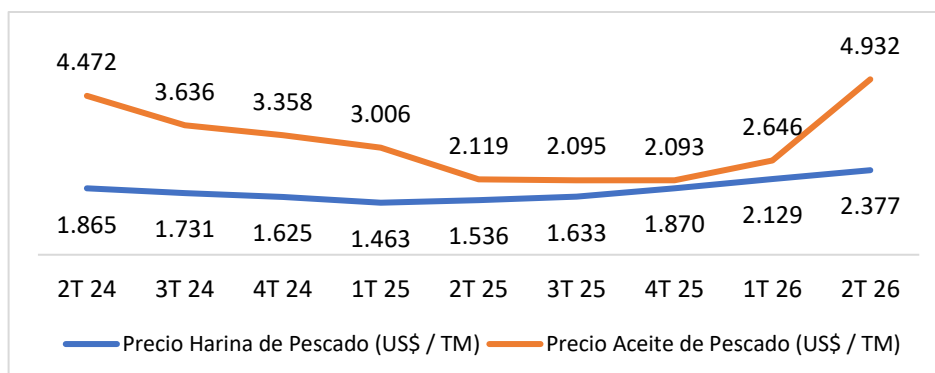
Durante el 1S 2026 en Pesca Norte se compraron 33 mil TM de pesca artesanal de anchoveta, jurel y caballa para procesarlas en la planta de Camanchaca en Iquique, 31% inferior a las compradas en 1S 2025. Las capturas industriales de jurel y caballa fueron 18 mil TM a junio 2026, inferiores a las 40 mil del mismo periodo del año anterior. Se mantiene la ausencia de captura industrial de anchoveta. De esta forma, el total de capturas procesadas fue de 51 mil TM, 42% menos que en 1S 2025, disminuyendo la producción de harina un 40% hasta las 12 mil TM, la que tuvo un rendimiento de 23,8% (vs 23,0% en 1S 2025). La producción de aceite disminuyó 26% a 2,1 mil TM, con un mayor rendimiento (4,2% vs 3,3% en 1S 2025).

En Pesca Sur las capturas industriales de jurel y caballa alcanzaron a junio las 43 mil TM (41 mil de jurel que representan un avance del 34% de la cuota), 64% inferior a las 120 mil capturadas en 1S 2025. A partir de fines de junio, se ha visto una recuperación en los niveles de capturas, llegando a 72 mil TM a mediados de agosto, equivalente al 60% de la cuota anual. Estas menores capturas de jurel a junio se destinaron principalmente al congelado, produciendo así 28 mil TM de este producto, un 63% menos de lo producido en el mismo periodo de 2025. La mayor asignación a congelado hizo que la producción de conservas disminuyera 82%, alcanzando 138 mil cajas.

En la compra artesanal de Pesca Sur, el volumen fue 58 mil TM, 20% inferior a las de 2025, cuando hubo un apresuramiento de la apertura de la temporada artesanal que causó capturas con menor talla y menor rendimiento. Así, el rendimiento de aceite aumentó a 8,8% (vs 6,3% en 1S 2025), y el de harina subió de 19,1% en 1S 2025 a 19,9%. La producción total de harina y aceite en esta zona disminuyó a 14 mil TM (vs 21 mil en 1S 2025) y 6,3 mil TM (vs 7,0 mil en 1S 2025), respectivamente.



II. Precios y ventas



El precio de la harina de pescado vendida por Camanchaca a junio 2026 alcanzó un promedio de US\$ 2.258/TM, un aumento de 49% respecto al mismo periodo de 2025 producto de la caída en la producción mundial de harina de pescado impactaba por las débiles capturas en Perú. En este contexto, el precio del aceite aumentó 74% alcanzando los US\$ 4.153/TM durante el semestre.

Las ventas de harina en el año, tanto del norte como del sur, disminuyeron un 2%, caída atenuada por los inventarios de 2025, alcanzando 30,7 mil TM y dejando un inventario al cierre de junio 2026 de 3,4 mil TM, versus las 7,8 mil de diciembre 2025. Las ventas de aceite aumentaron a 5 veces hasta 9,4 mil TM, dejando un inventario de 1,1 mil, menor a las 2,0 mil de diciembre 2025.

Las ventas de jurel congelado disminuyeron un 55%, alcanzando 34,8 mil TM, dejando un inventario al cierre de junio 2026 de 4,8 mil TM (11,4 mil en diciembre 2025). El precio promedio del jurel congelado aumentó 59% y alcanzó US\$ 1.389/TM, alza muy significativa por la menor producción chilena y por la reducción de las capturas de caballa en el norte de Europa.

El precio promedio vendido de la caja de conservas de jurel durante este semestre fue de US\$ 30,8, 7% superior al de 2025, y el volumen vendido estuvo en línea al 1S 2025, alcanzando las 278 mil cajas, dejando un inventario a junio 2026 de solo 32 mil cajas, inferior a las 189 mil de diciembre 2025.

Las cuotas de langostinos en 2026 son menores y ello hizo iniciar la temporada en marzo, privilegiando la captura de camarones en los primeros meses. Así, las ventas de langostinos a junio 2026 fueron 217 TM, 45% inferior al 1S 2025, pero con precios 8% superiores (US\$ 32,3/Kg). Estas ventas se destinaron a nichos de altos ingresos en mercados desarrollados como EE.UU. Las ventas de camarón nailon en el 1S 2026 fueron 116 TM, 2,7 veces las del mismo periodo de 2025, pero con precios 9% inferiores y se destinaron principalmente a Europa.

Los otros ingresos caen desde US\$ 40,6 millones a US\$ 8,9 millones, principalmente por el término de la comercialización del camarón argentino de terceros en la filial Camanchaca Inc. en Estados Unidos.

Ingresos por segmento de mercado a junio 2026:

Producto	Norteamérica MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	África MUS\$	Asia MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Norte								
Harina	0	196	0	25.903	0	0	101	26.201
Aceite	0	3.704	0	0	1.412	3.270	0	8.387
Sur								
Harina	0	629	0	32.430	0	9.964	0	43.023
Aceite	0	15.386	0	2.540	0	12.591	0	30.517
Conservas	827	352	1.309	752	792	4.385	174	8.590
Congelado	65	9.327	35.501	1.267	2.225	0	0	48.385
Langostino	6.977	0	0	0	0	19	0	6.996
Camarón Nailon	0	1.454	0	0	0	87	0	1.541
Otros*	1.357	4	0	0	1.720	5.868	0	8.949
TOTAL	9.226	31.052	36.810	62.892	6.149	36.185	276	182.589
	5%	17%	20%	34%	3%	20%	0%	100%

Ingresos por segmento de mercado a junio 2025:

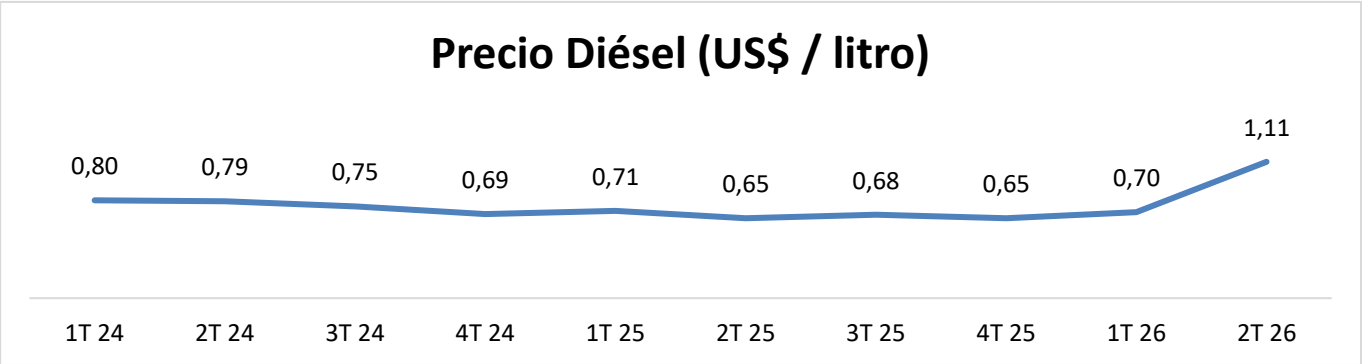
Producto	Norteamérica MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	África MUS\$	Asia MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Norte								
Harina	0	440	0	21.352	0	864	0	22.656
Aceite	0	0	0	0	0	1.671	0	1.671
Sur								
Harina	0	4.082	0	14.429	0	6.508	0	25.019
Aceite	0	0	0	800	0	1.808	0	2.608
Conservas	480	404	999	1.284	1.354	3.165	384	8.069
Congelado	0	15.188	51.094	473	586	0	84	67.425
Langostino	11.717	59	0	0	0	26	0	11.802
Camarón Nailon	636	0	0	0	0	0	0	636
Otros*	33.105	0	0	524	1.153	5.832	0	40.614
TOTAL	45.937	20.172	52.093	38.862	3.092	19.875	469	180.499
	25%	11%	29%	22%	2%	11%	0%	100%

*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. En 2026 incluye también el efecto extraordinario por devolución de aranceles impuestos por EE.UU. entre abril 2025 y febrero 2026.

África deja de ser el principal mercado de la división Pesca, con un 20% de las ventas vs 29% en 1S 2025, por las menores ventas de jurel congelado durante 1S 2026, y también por mayores ventas de harina de pescado, las que se destinan principalmente al mercado de Asia, el cual pasó de 22% a 34%. El mercado de Europa y Eurasia aumentó, por mayores ventas de aceite de pescado, de 11% a 17% de los ingresos de la división Pesca. El mercado norteamericano disminuyó de 25% a 5% principalmente por menores ventas de camarón de terceros.

III. Costo de combustibles

Dada la situación de los mercados internacionales del petróleo, el costo del combustible utilizado en el 2T 26 por Camanchaca llegó a US\$ 1,11/litro, 71% superior al registrado en 2T 25 y 59% superior al trimestre anterior. El efecto precio desfavorable a los resultados, por los consumos del 2T 26 en comparación al 2T 25, fue de US\$ 1,3 millones.



Volúmenes

		2T 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
CAPTURAS					
Norte	tons.	18.600	41.885	50.748	87.922
Propias	tons.	5.140	14.386	17.510	39.743
Terceros	tons.	13.460	27.361	33.238	48.041
Sur	tons.	38.339	68.015	101.459	194.846
Propias	tons.	12.515	46.494	43.065	119.956
Terceros	tons.	25.824	21.521	58.394	74.890
Total	tons.	56.938	109.899	152.207	282.768
PRODUCCIÓN					
Harina de Pescado	tons.	10.371	16.381	26.271	41.177
Aceite de Pescado	tons.	3.325	3.944	8.442	9.835
Jurel Congelado	tons.	7.731	29.677	28.359	76.402
Conservas	cajas	13.541	276.029	137.654	752.096
Langostinos	Kgs.	243.955	320.786	298.279	385.756
Camarón nailon	Kgs.	15.606	4.125	41.467	10.179
VENTAS					
Harina de Pescado	tons.	15.879	23.359	30.661	31.422
Aceite de Pescado	tons.	6.174	1.267	9.368	1.798
Jurel Congelado	tons.	5.398	35.690	34.836	77.132
Conservas	cajas	77.298	154.904	278.491	279.145
Langostinos	Kgs.	64.519	165.050	216.542	393.969
Camarón nailon	Kgs.	43.444	38.793	116.065	43.507
PRECIOS					
Harina de Pescado	US\$/ton	2.377	1.536	2.258	1.517
Aceite de Pescado	US\$/ton	4.932	2.119	4.153	2.380
Jurel Congelado	US\$/ton	1.619	833	1.389	874
Conservas	US\$/caja	31,3	29,4	30,8	28,9
Langostinos	US\$/Kg	32,2	30,8	32,3	30,0
Camarón nailon	US\$/Kg	12,6	14,0	13,3	14,6

Negocio de Cultivo Mejillones

Los ingresos de esta división a junio 2026 alcanzaron los US\$ 31,7 millones, 33% superiores al mismo periodo del año anterior, con un 16% de mayor volumen vendido de mejillones que alcanzó 8,7 mil TM, y con mayores precios de US\$ 3,4/Kg (+14%).

El cultivo, cosecha y procesamiento de abalones concluyó en 2025, por lo que solo hay ventas marginales de inventario este año 2026.

Las actividades de la división Cultivos generaron un margen bruto de US\$ 9,5 millones, en comparación con los US\$ 5,3 millones de 1S 2025, aumento explicado por la venta de mejillones. Con ello, el EBITDA de la división fue de US\$ 5,4 millones y una ganancia de US\$ 3,0 millones en el periodo, 5 veces la ganancia del 1S 2025 de US\$ 0,6 millones.

Volúmenes

		2T 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
PRODUCCIÓN					
Abalones	tons.	0	85	0	125
Mejillones	tons.	5.053	4.348	10.171	8.793
VENTAS					
Abalones	tons.	4	40	21	57
Mejillones	tons.	4.970	4.518	8.677	7.451
PRECIOS					
Abalones	US\$/Kg	18,2	15,3	13,9	16,3
Mejillones	US\$/Kg	3,5	3,0	3,4	3,0

Ingresos por segmento de mercado a junio 2026:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Mejillones	5.715	18.294	2.251	2.386	1.013	123	29.782
Otros*	585	212	844	0	232	0	1.873
TOTAL	6.300	18.506	3.095	2.386	1.245	123	31.655
	20%	58%	10%	8%	4%	0,4%	100,0%

Ingresos por segmento de mercado a junio 2025:

Producto o Especie	Norteamérica	Europa + Eurasia	Asia	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Mejillones	5.189	12.359	2.507	1.287	424	1.703	23.469
Otros*	266	34	48	0	1	0	348
TOTAL	5.455	12.393	2.555	1.287	425	1.703	23.818
	23%	52%	11%	5%	2%	7%	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. En 2026 incluye también el efecto extraordinario por devolución de aranceles impuestos por EE.UU. entre abril 2025 y febrero 2026.

Eventos Posteriores

La Compañía no registra ni tiene información sobre otros eventos posteriores al 30 de junio de 2026 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

Principales Riesgos e Incertidumbres

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

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

a) Riesgos fitosanitarios

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

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

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

b) Riesgos de la naturaleza

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

Adicionalmente, existe el riesgo de situaciones exógenas a la pesca y acuicultura y que pueden afectar a las personas que en ella trabajan, tales como enfermedades altamente contagiosas que limiten el normal funcionamiento productivo, las cadenas logísticas intermedias o finales, que pueden reducir la producción o limitar las ventas, como son los efectos producidos por la pandemia Covid19. En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables usando las últimas tecnologías y herramientas de prevención disponibles en Chile, además de tener planes de contingencia logística, y contar 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 efectuados desde el 5 de abril de 2025, el Gobierno Norteamericano impuso un arancel a los ingresos de productos de muchos países, incluido los del salmón chileno y noruego. Esta medida súbita y contraria a los tratados de libre comercio de Chile han generado efectos negativos en los precios obtenidos por los exportadores. Otros efectos sobre la demanda como la inflación o la llegada de producto noruego, hacen difícil determinar el efecto aislado del arancel, más allá de la incertidumbre inicial. Con fecha 20 de abril de 2026, la filial Camanchaca Inc., importadora, comercializadora y distribuidora de los productos de Salmones Camanchaca en Estados Unidos, entre otros proveedores, presentó una solicitud de reembolso de las tarifas pagadas entre el 5 de abril de 2025 y el 24 de febrero de 2026. Dicha solicitud se fundó en el fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos que resolvió que el International Emergency Economic Powers Act ("IEEPA") de 1977, no confería facultades al Poder Ejecutivo para imponer aranceles, por lo que los montos pagados bajo ese régimen fueron restituidos durante junio de 2026. A partir del 24 de febrero de 2026, Estados Unidos reemplazó dichos aranceles por un gravamen transitorio de 10%, impuesto al amparo de la Section 122 del Trade Act of 1974, norma que autoriza la aplicación de sobretasas arancelarias por un período máximo de 150 días. Posteriormente, con efecto desde el 24 de julio de 2026, dicho régimen fue sustituido por un arancel de 12,5% aplicable a las exportaciones chilenas, incluido el salmón, establecido en el marco de la Section 301 del Trade Act of 1974. En consecuencia, al cierre del período continúan existiendo riesgos asociados a eventuales restricciones o mayores costos de acceso al principal mercado de la Compañía, así como incertidumbre respecto de la evolución futura de la política comercial de Estados Unidos.

- **Negocio de Cultivos:** Los precios de los mejillones han presentado una tendencia al alza en los últimos años por una menor disponibilidad de semilla en Chile y menor oferta en otros mercados. La Compañía busca la optimización de 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. Sin embargo, existe el riesgo que ocasionalmente uno o algunos mercados sean limitados como consecuencias de medidas arancelarias, para-arancelarias, guerras o sanitarias. En estos casos, la Compañía estima

que posee una diversificación y presencia suficiente en los distintos mercados, como para reaccionar y desviar comercio hacia otros lugares, aunque dependiendo de las condiciones, ello puede ocasionar disminuciones de precio en el corto plazo.

e) 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. Salmones Camanchaca define sus dietas buscando tener un equilibrio entre el costo del alimento y la calidad nutricional en cada etapa de desarrollo del pez. El objetivo de la Compañía es producir un producto final que contenga la misma cantidad de Omega 3 que un salmón silvestre, y una utilización de fuentes marinas en el alimento respecto del pez cultivado (ratio fish in-fish out) inferior a 1:1. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente en base a costo de ingredientes, más un margen predefinido. Durante los últimos meses de este primer semestre y como consecuencia de El Niño, los ingredientes marinos de las dietas han tenido alzas substanciales de precio.

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 para la Compañía fueron:

- (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 en 2025, esto es, aproximadamente 31 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 redujo 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.

Como una forma de proteger el patrimonio de la Sociedad y hacer valer judicialmente sus derechos, Camanchaca presentó luego de la entrada en vigor de los nuevos fraccionamientos, esto es el 1 de enero de 2026, una demanda de indemnización de perjuicios contra el Estado de Chile por la modificación anticipada del fraccionamiento pesquero establecida en la Ley N°21.752. Este cambio vulneró los derechos patrimoniales adquiridos bajo el régimen de licencias transables establecido en 2012, vigente al menos hasta 2032. La modificación redujo significativamente su participación en la pesquería de jurel y afecta la seguridad jurídica del sector, siendo el perjuicio económico total estimado para Camanchaca de aproximadamente US\$ 100 millones.

Con relación al PDL original, del que se extrajo el fraccionamiento, el gobierno pasado intentó dar un 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). A pesar de que el debate se encontraba radicado en la Comisión de Pesca de la Cámara de Diputados, es importante destacar que la propuesta de subastas ya había sido rechazada previamente por el Senado durante la tramitación de la ley de fraccionamiento. Con fecha 26 de marzo de 2026, el actual gobierno retiró la tramitación del proyecto de la nueva Ley de Pesca con la finalidad de estudiar la iniciativa en profundidad, analizarla y perfeccionar sus contenidos con el fin de otorgar más certeza jurídica al sector en un área productiva y económica crucial para el desarrollo del país.

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 dicha baja en densidad cuando corresponda, por un plan de siembra que considere una contención del crecimiento respecto al ciclo anterior, manteniendo las densidades en los máximos permitidos, sistema que actualmente concentra la mayor parte del control de siembras.

La gran mayoría de las concesiones que posee Salmones Camanchaca para el cultivo de peces, tienen un plazo de duración indefinido y, para su preservación, la actual legislación obliga a un mínimo de uso de las mismas para evitar causal de caducidad. Ello ha llevado a la Compañía a operar en condiciones de mínima capacidad algunos de sus centros que están en riesgo de caducidad, lo que se traduce en gastos improductivos y genera una contradicción entre la obligación al uso de concesiones, y la normativa que promueve la contención del crecimiento de siembras para preservar la situación sanitaria favorable. Esta situación quedará liberada con las modificaciones introducidas por el proyecto de ley descrito más abajo.

Ejemplos de estos riesgos son las limitaciones a las siembras por condiciones anaeróbicas de los fondos marinos en las concesiones; la obligación de hacer uso de éstas para evitar su caducidad; los cambios en exigencias de fondeos; todos los cuales pueden impactar de manera material los costos.

La Compañía mantiene un seguimiento permanente de los distintos proyectos de ley y reformas regulatorias que podrían modificar el marco jurídico aplicable a la salmonicultura. Entre ellos, destaca el Proyecto de Ley de Reconstrucción Nacional y Desarrollo Económico y Social, que incorpora modificaciones a la Ley General de Pesca y Acuicultura (Ley N° 18.892), incluyendo un mecanismo de micro-relocalización de concesiones de acuicultura y la sustitución de la caducidad por no uso de concesiones, por un recargo en las patentes, entre otras medidas destinadas a otorgar mayor flexibilidad operacional y simplificar determinados procedimientos administrativos. Si bien el proyecto fue aprobado por el Congreso Nacional durante julio de 2026, determinadas disposiciones fueron objeto de requerimientos de inconstitucionalidad presentados por un grupo de parlamentarios ante el Tribunal Constitucional. Con fecha 13 de agosto de 2026, el Tribunal Constitucional comunicó su decisión respecto de dichos requerimientos, declarando la inconstitucionalidad de las disposiciones relativas al mecanismo de micro-relocalización de concesiones de acuicultura. A la fecha de emisión de estos estados financieros, se encuentra pendiente la publicación de la sentencia y de sus fundamentos, por lo que el alcance definitivo de la decisión y sus efectos sobre el texto que será promulgado deberán ser evaluados una vez que estos antecedentes sean conocidos.

La situación financiera, los resultados y las perspectivas de crecimiento de la Compañía podrían verse afectados por cambios en las políticas económicas, modificaciones al marco regulatorio aplicable, reglamentos específicos, así como por otras medidas de carácter legal o administrativo que puedan adoptar las autoridades competentes.

g) Riesgo Social y Político

Ciertas condiciones sociales y/o situaciones políticas (disturbios, violencia, desmanes) pueden generar atentados a las instalaciones de la Compañía y/o interrupciones operativas y logísticas temporales que terminen afectando la continuidad operativa o comercial. Ello pudiere afectar a centros de 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 es evaluado por un tercero independiente. La empresa evaluadora 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 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.

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, los cuales a partir de 2025 han tenido una tendencia a la baja.

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 2026 y al 31 de diciembre de 2025, es la consolidación de los Balances individuales de Camanchaca S.A., Salmones Camanchaca S.A., Crustáceos Sur SpA, 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 SpA, 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 2026, comparado con las cifras del cierre anual del año anterior, es decir diciembre de 2025. Con respecto al Flujo de Efectivo y los Estados de Resultados, se presentan comparando el período a junio 2026, con el mismo período a junio 2025.

Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	2T 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	226.474	207.097	466.508	425.473
Costo de venta	-167.456	-161.904	-358.733	-333.155
Margen bruto	59.018	45.193	107.775	92.318
Gastos de administración	-6.037	-5.496	-11.626	-10.893
Costos de distribución	-10.567	-12.173	-22.224	-23.415
Gastos de administración y ventas	-16.604	-17.668	-33.850	-34.308
EBIT antes de Fair Value	42.414	27.524	73.925	58.010
Depreciación	10.649	11.172	21.185	22.580
EBITDA antes de Fair Value	53.063	38.696	95.110	80.590
Ajuste neto valor justo activos biológico	-2.632	4.053	-10.167	-842
EBIT con ajuste Fair Value	39.782	31.577	63.758	57.168
EBITDA con ajuste Fair Value	50.431	42.749	84.943	79.748
Costos financieros	-4.026	-4.561	-7.842	-9.630
Participación de asociadas	229	170	258	380
Diferencia de cambio	-1.584	306	-1.881	-926
Otras ganancias (pérdidas)	50	-552	61	-1.408
Ingresos financieros	74	6	118	42
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	34.525	26.946	54.472	45.626
(Gasto) ingreso por impuesto	-9.469	-7.326	-14.987	-12.361
Ganancia (pérdida) del período	25.056	19.620	39.485	33.265
Participación de minoritarios	-914	-1.844	178	-3.006
Ganancia (pérdida) del período controladores	24.142	17.776	39.663	30.259

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 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	118.830	94.558	252.264	221.156
Costo de venta	-96.885	-80.726	-217.507	-185.098
Margen bruto	21.945	13.832	34.757	36.058
Gastos de administración	-2.898	-2.566	-5.758	-5.065
Costos de distribución	-5.086	-3.808	-10.042	-8.015
Gastos de administración y ventas	-7.984	-6.374	-15.800	-13.080
EBIT antes de Fair Value	13.961	7.457	18.957	22.978
Depreciación	4.936	5.765	10.083	11.636
EBITDA antes de Fair Value	18.897	13.222	29.040	34.614
Ajuste neto valor justo activos biológico	-2.632	4.053	-10.167	-842
EBIT con ajuste Fair Value	11.329	11.510	8.790	22.136
EBITDA con ajuste Fair Value	16.265	17.275	18.873	33.772
Costos financieros	-1.984	-2.469	-4.007	-5.431
Participación de asociadas	205	162	234	373
Diferencia de cambio	-752	909	-629	689
Otras ganancias (pérdidas)	-12	-525	19	-1.321
Ingresos financieros	10	4	23	31
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	8.796	9.591	4.429	16.477
(Gasto) ingreso por impuesto	-2.426	-2.522	-1.358	-4.377
Ganancia (pérdida) del período	6.370	7.068	3.071	12.100
Participación de minoritarios	-914	-1.844	178	-3.006
Ganancia (pérdida) del período controladores	5.456	5.225	3.249	9.094

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 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	89.328	97.673	182.589	180.499
Costo de venta	-58.243	-70.789	-119.104	-129.585
Margen Bruto	31.085	26.884	63.485	50.914
Gastos de administración	-2.397	-2.289	-4.471	-4.495
Costos de distribución	-3.400	-6.511	-8.571	-12.023
Gastos de administración y ventas	-5.797	-8.800	-13.042	-16.517
EBIT	25.288	18.084	50.443	34.397
Depreciación	5.274	4.964	10.231	10.073
EBITDA	30.562	23.047	60.674	44.470
Costos financieros	-1.901	-1.969	-3.598	-3.969
Participación de asociadas	24	8	24	8
Diferencia de cambio	-788	-874	-1.101	-1.955
Otras ganancias (pérdidas)	67	-125	42	-127
Ingresos financieros	63	2	94	10
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	22.752	15.125	45.904	28.363
(Gasto) ingreso por impuesto	-6.216	-4.199	-12.455	-7.768
Ganancia (pérdida) del período	16.537	10.926	33.449	20.595

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

Estado de Resultados Cultivos (MUS\$)

	2T 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
Ingresos de actividades ordinarias	18.315	14.866	31.655	23.818
Costo de venta	-12.327	-10.388	-22.122	-18.471
Margen Bruto	5.988	4.478	9.533	5.346
Gastos de administración	-743	-639	-1.397	-1.333
Costos de distribución	-2.080	-1.853	-3.611	-3.378
Gastos de administración y ventas	-2.823	-2.493	-5.008	-4.710
EBIT	3.165	1.985	4.525	636
Depreciación	440	444	872	871
EBITDA	3.606	2.429	5.397	1.507
Costos financieros	-141	-124	-237	-231
Diferencia de cambio	-43	271	-150	340
Otras ganancias (pérdidas)	-5	98	0	40
Ingresos financieros	0	1	1	1
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	2.977	2.230	4.139	786
(Gasto) ingreso por impuesto	-827	-605	-1.174	-216
Ganancia (pérdida) del período	2.150	1.625	2.965	570

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

Balance General Consolidado (MUS\$)

	6m 2026	2025	6m 2025
Efectivo y equivalentes al efectivo	71.237	31.634	40.037
Otros activos financieros, corrientes	1.326	625	601
Otros activos no financieros, corrientes	23.004	12.687	21.924
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	94.574	103.540	75.833
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	74	225	78
Inventarios	107.427	150.037	144.914
Activos biológicos, corrientes	183.932	155.658	175.824
Activos por impuestos corrientes	10.930	19.398	19.371
Total activos corrientes	492.504	473.804	478.582
Otros activos financieros, no corrientes	605	612	618
Otros activos no financieros no corrientes	4.540	4.755	3.971
Derechos por cobrar no corrientes	6.897	5.850	8.316
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.577	2.554	2.454
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	5.050	4.868	4.382
Activos intangibles distintos de la plusvalía	48.826	48.679	48.293
Propiedades, plantas y equipos	306.958	310.546	310.084
Impuestos diferidos a largo plazo	3.194	11.946	13.045
Total activos no corrientes	378.647	389.810	391.163
Total activos	871.151	863.614	869.745
Otros pasivos financieros, corrientes	50.653	61.377	79.324
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	3.519	3.550	3.253
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	120.568	144.899	141.579
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	656	597	1.168
Otras provisiones, corrientes	5.444	5.117	4.898
Pasivos por impuestos corrientes	2.470	2.203	1.438
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	6.644	9.911	6.095
Total pasivos corrientes	189.954	227.654	237.755
Otros pasivos financieros, no corrientes	156.787	154.175	154.154
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	14.387	13.712	14.105
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	1.823	2.243	1.717
Pasivos por impuestos diferidos	27.592	23.825	22.196
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	2.329	2.351	2.284
Total pasivos no corrientes	202.918	196.306	194.456
Total pasivos	392.872	423.960	432.211
Capital emitido	284.134	284.134	284.134
Ganancias (pérdidas) acumuladas	103.888	64.225	26.187
Otras reservas	27.599	27.027	65.139
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	415.621	375.386	375.460
Participación no controladora	62.658	64.268	62.074
Total patrimonio neto	478.279	439.654	437.534
Total patrimonio neto y pasivos	871.151	863.614	869.745

Estado de Flujo de Efectivo (MUS\$)

	2T 2026	2T 2025	6m 2026	6m 2025
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	259.170	209.516	497.917	424.049
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-167.270	-153.023	-352.341	-318.841
Pagos a y por cuenta de los empleados	-22.531	-23.018	-50.984	-49.497
Intereses pagados	-1.982	-7.216	-5.466	-7.909
Intereses recibidos	74	6	118	42
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	-1.267	-144	4.476	-339
Otras entradas (salidas) de efectivo Operación	0	1.948	-6.613	1.948
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	66.194	28.069	87.107	49.453
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	0	0	7.000	0
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	23.000	18.000	23.000	18.000
Pago de préstamos	-3.750	0	-3.750	-33.370
Dividendos pagados	-15.978	-11.301	-15.978	-11.301
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	3.272	6.699	10.272	-26.671
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Pagos por la compra de participación del no controlador de subsidiaria	-34.908	-20.299	-34.908	-20.299
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	92	15	157	15
Compras de propiedades, plantas y equipos	-7.626	-7.968	-22.308	-19.381
Otras entradas (salidas) de efectivo Inversión	6	0	6	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	-42.436	-28.252	-57.053	-39.665
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	27.030	6.516	40.326	-16.883
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	-540	334	-723	1.247
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	26.490	6.850	39.603	-15.636
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	44.747	33.187	31.634	55.673
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	71.237	40.037	71.237	40.037

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 2026	284.134	-1.334	20	575	27.766	27.027	64.225	375.386	64.268	439.654
Cambio en el patrimonio										
Dividendos Provisionados Min. Legal ejercicio anterior							-12.400	-12.400	2.101	-10.299
Dividendos Pagados según JGOA							12.400	12.400	-3.532	8.868
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							39.663	39.663	-178	39.485
Otros resultados integral		340	-20	252		572		572	-1	571
Saldo final al 30 de junio de 2026	284.134	-994	0	827	27.766	27.599	103.888	415.621	62.658	478.279

	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 ejercicio anterior							4.836	4.836	498	5.334
Dividendos Pagados según JGOA							-10.478	-10.478	-823	-11.301
Efecto Compra participación no controladora									-435	-435
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

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 2026 y al 31 de diciembre de 2025.

	6m 2026	2025
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,59	2,08
Razón ácida	1,06	0,74
Capital de trabajo US\$ millones	303	246
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,67	0,89
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,48	0,54
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,52	0,46
Indicadores de rentabilidad	(6 meses)	(12 meses)
Rentabilidad del patrimonio	8,3%	9,5%
Rentabilidad del activo	12,4%	18,6%

Notas:

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

La liquidez corriente aumentó de 2,08 a 2,59 respecto al cierre del año anterior debido a la disminución de los pasivos corrientes y un aumento de los activos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El Capital de Trabajo aumentó a US\$ 303 millones desde los US\$ 246 millones.

La razón ácida alcanzó 1,06, 43% superior respecto al cierre del año 2025 por un aumento de los activos corrientes netos de inventarios y activos biológicos y una disminución de los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto aumentó bajo de 0,89 a 0,67, y la proporción de pasivos de largo plazo pasó de 0,46 a 0,52, 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

	30/06/2026	30/06/2025
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	7	8
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE) / Centro	3.341	3.005
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) salmón Atlántico	8,5	8,9
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	91%	94%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	-	-
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE) / Centro	-	-
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	-	-
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	-	-
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$) división salmónes	19,0	23,0
j. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmónidos	0,33	0,92

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 2026 (miles de US\$)

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

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la pérdida por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de junio de 2026 ascendió a US\$ 1,2 millones frente a una utilidad de US\$ 16,2 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 30 de junio de 2026 fue un efecto negativo de US\$ 9,0 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 17,1 millones a la misma fecha del año anterior.

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

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

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

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

Volumen de biomasa de peces

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

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

Costos Acumulados

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

Costos Remanentes

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

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

Ingresos

Para determinar los ingresos se considera una serie de precio de venta proyectado por la empresa para cada mes en base a información de precios futuros obtenidos de fuentes públicas, ajustados al comportamiento histórico de

precios observados en el principal mercado de destino de nuestros peces, a los cuales se le descuentan los costos de cosecha, procesamiento, empaque, distribución y venta.

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

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

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

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