



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 31 de diciembre 2020

Acerca de Salmones Camanchaca

Salmones Camanchaca S.A. es un productor de salmón integrado verticalmente con operaciones en producción de ovas, reproductores, piscicultura de recirculación para salmón Atlántico, centros de cultivo en mar tanto de aguas estuarinas como oceánicas usadas principalmente para la especie Atlántico, procesamientos primarios y secundarios, y comercialización y venta de salmón Atlántico y salmón del Pacífico. La Compañía participa del cultivo de trucha en sus propios centros de cultivo de aguas estuarinas, actividad que actualmente hace a través de una asociación que tiene una cosecha promedio anual estimada en 12 mil toneladas WFE hasta 2022 y que fue renovada hasta 2028. En su actividad de salmón Atlántico, la Compañía cosechó 53 mil toneladas WFE en el 2020 y espera exceder las 60 mil toneladas WFE en el año 2023. A lo anterior se agrega el cultivo de salmón del Pacífico que fluctúa entre 3-5 mil toneladas WFE. Así, la producción total en los centros de cultivo propio para todas las especies salmónidas llegará en 2023 a aproximadamente 70 mil toneladas WFE. Salmones Camanchaca cuenta en promedio con 1.900 empleados, 60% de los cuales están en su planta de proceso secundario y valor agregado. Los destinos de ventas de salmón Atlántico están encabezados por EE.UU., México, Japón, Brasil, siendo aproximadamente 30% de las ventas en mercados emergentes y en diferentes formatos fresco y congelado.

Hechos destacados del 4to trimestre 2020 (4T 2020)

- **Cosechas de salmón atlántico del 4T 2020 de 15.801 TM WFE**, 22% inferiores a las del 4T 2019, con un **total de 52.982 TM WFE en el año 2020**, similares a las del año anterior. Adicionalmente, este trimestre se cosecharon 2.818 TM WFE de salmón del pacífico (coho), alcanzando 3.613 TM WFE en el año.
- **Ingresos en el trimestre de US\$ 65,8 millones, que disminuyeron 52,7%** respecto al 4T 2019. Lo anterior explicado por un 35% de menor volumen de venta y por una caída de 27% en los precios de salmón atlántico respecto del 4T 2019, fuertemente afectados por la pandemia.
- **Mayor costo de salmón atlántico cosechado** (ex jaula pez vivo) en el trimestre alcanzando los US\$ 3,43/Kg, fuertemente afectado por el efecto en costos de la mortalidad masiva del centro Islotes en mayo 2020, cosechado en el 4T 2020, y otros centros afectados por SRS, impactos que declinan dentro del 1T 2021. Estos costos son un 13,7% superior al 4T 2019, pero el costo ex jaula de pez vivo de todo el año 2020 se mantuvo en línea con el del año 2019, US\$ 3,25/Kg.
- **Costo total de proceso se mantiene inferior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg en el 4T 2020**, alcanzando los US\$ 0,95/Kg WFE. Sin embargo, es un 35% superior a 4T 2019 por el 21% menor volumen procesado y por mayor proporción de valor agregado y mayores costos por medidas precautorias por pandemia.
- **EBITDA trimestral fue negativo US\$ 8,8 millones**, US\$ 46,3 millones inferior que 4T 2019, caída atribuida a los menores precios y la caída en el volumen de ventas. Parte de este menor volumen es resultado de la estrategia de evitar la venta de formatos enteros, muy castigados en precios. Lo anterior llevó a un **EBIT operacional negativo** en el 4T 2020 de US\$ 13 millones, US\$ 47 millones menor al de 4T 2019.
- **EBIT/kg wfe de salmón atlántico** durante el 4T 2020 en consecuencia, fue negativo en US\$ 0,74, que se compara con US\$ 1,63 en 4T 2019, explicado por la baja de US\$ 1,55/Kg en el precio promedio de venta del salmón atlántico, y los mayores costos ex – jaula mencionados anteriormente.
- **El negocio de la Trucha mejora sus resultados**, contribuyendo con US\$ 2,3 millones a Salmones Camanchaca en 2020, comparado con la pérdida de US\$ -2,5 millones en el 2019; US\$ 4,8 millones de diferencia de resultados. En noviembre 2020 se **renovó esta asociación (ACP) por un plazo de 6 años a contar de enero 2023, pero con 2/3** de la siembra actual. Salmones Camanchaca destinará el tercio remanente al cultivo propio de salmón Atlántico y Pacífico.
- **El Resultado neto del 4T 2020 fue una pérdida de US\$ 7,5 millones**, con un Fair Value neto de los activos biológicos positivo en el trimestre de US\$ 1,9 millones, reflejo de la recuperación de precios durante las últimas semanas del 4T 2020.
- **El saldo de Caja al 31 de diciembre 2020 fue de US\$ 9 millones** y la **deuda neta** que genera interés (NIBD) era de **US\$ 113,7 millones** al 31 de diciembre 2020. Consecuentemente, la Compañía incumplió el covenant de relación deuda neta-EBITDA al ser este último negativo, situación autorizada por los bancos acreedores.
- Con fecha 9 de febrero de 2021, Salmones Camanchaca ha suscrito **una línea de financiamiento comprometida a 1,5 años por un monto de US\$ 35 millones** con los bancos DNB y Santander. El uso de estos recursos se destinará a fortalecer la posición de caja de la Sociedad y sustituir líneas de corto plazo no comprometidas con de otros bancos.
- **Las medidas preventivas para evitar contagios de covid-19 en trabajadores, incluyendo sanitarias y operacionales, para preservar la salud de éstos y la continuidad operativa**, se perfeccionaron y extendieron cumpliéndolo su propósito. Desde el 4T2020 se efectúan semanalmente test al universo de trabajadores. Al 11

de febrero de 2021 hay 10 trabajadores con contagio activo, un 0,45% del total de empleados, con una positividad de 0,43% de los más de 36 mil test, y sin haber tenido fallecidos. Sin embargo, en 2T y 3T 2020 las restricciones operacionales (densidad y distancia) significaron una pérdida de 30% de las capacidades de producción de valor agregado. A partir de septiembre 2020 se normalizaron los turnos y la producción alcanzó niveles pre pandemia.

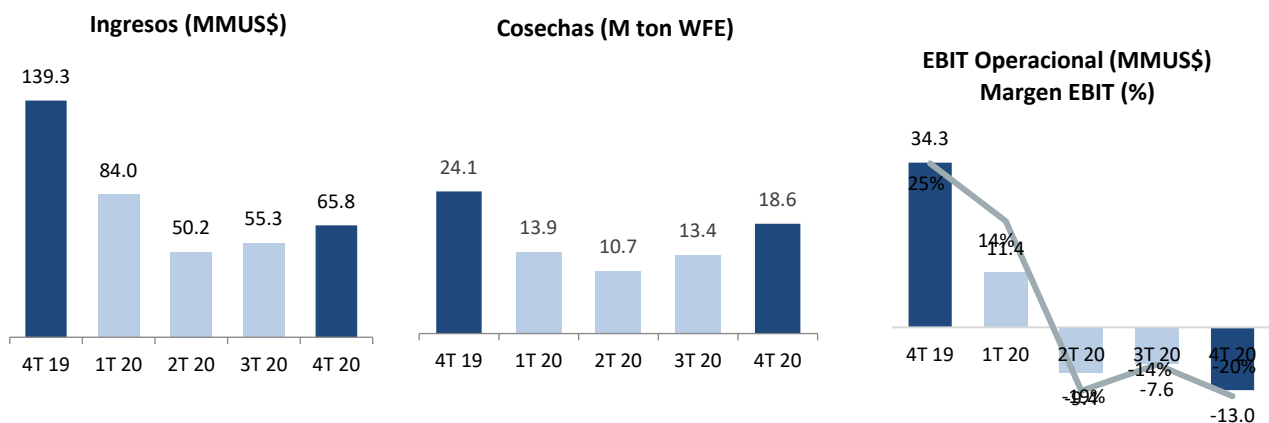
- La **estimación de cosecha para 2021** de salmón atlántico es de 53.000 - 55.000 TM WFE, y la de coho de 2.000 TM WFE, siendo esta última especie sembrada a densidad óptima a partir de 2021 y, por tanto, con menores costos.

Cifras Claves

(USD 1 000)	4T 2020	4T 2019	Δ%	2020	2019	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	65.847	139.250	(52,7%)	255.363	338.959	(24,7%)
EBITDA* antes de Fair Value	(8.752)	37.527	-	(3.170)	80.517	-
EBIT** antes de Fair Value	(13.042)	34.284	-	(18.648)	67.486	-
Margen EBIT %	-19,8%	24,6%	(4.443 Pb)	-7,3%	19,9%	(2.721 Pb)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	1.948	(9.434)	-	(18.991)	311	-
Ganancia (pérdida) del periodo	(7.548)	16.121	-	(31.627)	42.352	-
Ganancia por acción	(0,1144)	0,2443	-	(0,4792)	0,6417	-
Atlántico						
Cosechas (ton WFE)	15.801	20.288	(22,1%)	52.982	53.731	(1,4%)
Volumen Ventas (ton WFE)	13.805	21.334	(35,3%)	48.289	52.907	(8,7%)
% Ventas filete y porciones	84,6%	60,4%	2.423 Pb	83,4%	69,6%	1.375 Pb
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	3,43	3,02	13,7%	3,25	3,22	0,8%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	3,69	3,25	13,7%	3,49	3,46	0,8%
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	0,95	0,70	35,4%	0,96	0,90	6,4%
Precio (US\$/Kg WFE)	4,27	5,82	(26,6%)	4,80	5,96	(19,4%)
EBIT/Kg WFE (US\$)	(0,74)	1,63	-	(0,23)	1,28	-
Coho						
Cosechas (ton WFE)	2.819	3.813	(26,1%)	3.614	4.302	(16,0%)
Volumen Ventas (ton WFE)	1.092	2.504	(56,4%)	3.591	2.504	43,4%
EBIT/Kg WFE (USD)	(2,57)	(0,33)	679,9%	(2,04)	(0,33)	519,5%
Deuda Financiera				122.779	98.391	24,8%
Deuda Financiera Neta				113.741	84.524	34,6%
Razón patrimonio				44,8%	50,0%	
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				n.a.	1,05	-

* 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



Aspectos Financieros

Resultados del 4to trimestre del 2020

Salmones Camanchaca cosechó 15.801 toneladas WFE de salmón Atlántico en el 4T 2020, 22% inferior a la cosecha del 4T 2019 (20.288 ton.), con un peso medio de cosecha de 5,6 Kg WFE. El volumen vendido de salmón atlántico fue 13.805 toneladas WFE, 35% inferior al 4T 2019 y con un precio promedio de US\$ 4,27/Kg, 27% o US\$1,55/Kg inferior. La caída de precio se explica por la debilidad de la demanda en HORECA (o Food Service) afectados por la pandemia, así como por el cierre de Rusia, un destino relevante en el 4T 2019. Durante las últimas 6 semanas del trimestre se observó una recuperación importante del precio.

En 4T 2020 los Ingresos totales alcanzaron US\$ 65,8 millones, 52,7% inferiores al 4T 2019 por la combinación de menores volúmenes vendidos y precios. Este último resto 155 centavos de dólar a lo obtenido en 4T 2019, que aplicado sobre las toneladas vendidas generó un impacto de US\$ 21,4 millones de menores ingresos solo por precio.

Consecuentemente, el Margen Bruto fue negativo en US\$ 7,9 millones, también afectado por los mayores costos de cosecha y un efecto negativo por provisión del valor neto realizable de los inventarios. Adicionalmente hubo gastos por centros inactivos (sin biomasa) de US\$ 2,9 millones, sumado al margen negativo del salmón Coho de US\$ 2,5 millones afectado por mayores costos por siembras a baja densidad en este primer ciclo y bajos precios. Comparado con el 4T 2019, hubo US\$ 47,7 millones menos de Margen Bruto. El salmón Coho será sembrado en 2021 a densidad óptima-

Los Gastos de Administración, se redujeron un 15,5% (US\$ 423 mil), pero como porcentaje de los ingresos aumentaron desde 2,0% a 3,5% en este 4T 2020. En el caso de los Costos de Distribución y Venta, éstos reflejan mayores gastos de bodegaje de inventarios, pasando de 2,0% a 4,4% de los Ingresos. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) de la Compañía disminuyeron US\$ 0,4 millones, pero porcentualmente aumentaron desde 4,0% a 7,9% de los Ingresos del 4T 2020, influidos también por la caída de ingresos.

El EBIT antes de ajustes de FV, fue US\$ 13 millones negativos en 4T 2020, US\$ 47,3 millones inferior a los US\$ 34,3 millones positivos del 4T 2019, disminución explicada por las razones anteriores.

Las ventas de salmón atlántico generaron un EBIT/Kg WFE negativo de US\$ 0,74 en 4T 2020, desfavorable comparado con los US\$ 1,63/Kg WFE positivos del 4T 2019.

El resultado del ajuste neto de Fair Value para el 4T 2020 fue positivo en US\$ 1,9 millones, en comparación a los US\$ 9,4 millones negativos del 4T 2019, una diferencia favorable de US\$ 11,4 millones, que es atribuible a los mejores precios observados en las últimas semanas de diciembre.

Producto de la baja en la tasa de interés de referencia (Libor), los gastos financieros disminuyeron 37% y registraron US\$ 0,9 millones, en comparación a los US\$ 1,4 millones del 4T 2019, a pesar del aumento de la deuda financiera que llegó a US\$ 122,8 millones al 31 de diciembre 2020, superior a los US\$ 98,4 millones de diciembre 2019, un reflejo de los menores flujos operacionales generados en el año.

Las Otras ganancias/pérdidas refleja un resultado positivo de US\$ 0,7 millones, debido principalmente a la ganancia en el trimestre de US\$ 767 mil de la participación de la Compañía en el cultivo de Trucha a través de la ACP, que se compara con US\$ 881 mil de pérdida en 4T 2019. Este 4T 2020 es el cuarto trimestre consecutivo favorable.

La apreciación del peso chileno frente al dólar durante el cuarto trimestre generó una utilidad de tipo de cambio por US\$ 0,2 millones.

En consecuencia, la Compañía registra en el 4T 2020 una pérdida después de impuestos de US\$ 7,5 millones, resultado desfavorable al compararlo con los US\$ 16,2 millones del 4T 2019, y explicado por las razones de precio, volúmenes y costos mencionados más arriba.

Flujo de efectivo 4to trimestre 2020

En el 4T 2020 se generó un flujo de caja neto positivo de US\$ 1,4 millones comparado con un flujo positivo US\$ 5,7 millones en el 4T 2019, explicado por:

- Un flujo de caja operativo negativo de US\$ 3,7 millones, frente a los US\$ 16,5 millones positivos del 4T 2019, cuyo principal origen es menor volumen y precio.
- Uso de efectivo para las actividades de inversión que fue de US\$ 6,2 millones en el 4T 2020, menor a los US\$ 9,4 millones del 4T 2019, reducción que sigue las iniciativas de rebaja del plan de inversiones frente al escenario de pandemia. Salmones Camanchaca pospuso aproximadamente un 50% de su plan original de inversiones abril-diciembre de 2020.
- El flujo de caja de las actividades de financiamiento fue de US\$ 11 millones positivos, por el uso adicional de deuda a corto plazo, que financiaron las actividades de inversión y operación.

Salmones Camanchaca mantiene efectivo neto de US \$ 9,0 millones al 31 de diciembre de 2020 y líneas de crédito no utilizadas disponibles a esa fecha de US\$ 10 millones, esto es, US\$ 19 millones de liquidez disponible.

Resultados acumulados al 31/12/2020

Durante el año 2020, Salmones Camanchaca cosechó 52.982 toneladas WFE de salmón Atlántico, 1,4% inferior al 2019, que fue de 53.731 toneladas WFE. A los volúmenes anteriores se deben adicionar 3.614 toneladas WFE de cosecha de Coho, un quinto de la cual viene de siembras de la temporada del 2019.

Los ingresos del año 2020 alcanzaron los US\$ 255,4 millones, 24,7% o US\$ 83,6 millones inferior al mismo periodo del año anterior, cuando alcanzaron los US\$ 339 millones. Este año el volumen vendido de salmón Atlántico es 8,7% inferior y el precio promedio de venta al cierre del año alcanzó los US\$ 4,80 por kg wfe, 19,4% o 116 centavos de dólar inferior al 2019. La disminución de retornos para la materia prima se vio mitigada por la estrategia de producción de más valor agregado especialmente en el 4T 2020.

El Margen Bruto fue de US\$ 0,2 millones, un 0,1% de los Ingresos, lo cual es US\$ 85,2 millones menor a lo obtenido en el año 2019, y explicado por los efectos de menores precios y volúmenes de venta. Se suma a esto último, US\$ 4,5 millones de pérdida en Coho por los altos costos que generó una siembra -planificada- a baja densidad, y los bajos precios de esta especie. Adicionalmente, durante 2020 hubo costos operacionales superiores en centros en descanso (fallow-period), soberanías y mortalidades cuyos efectos ascendieron a mayores gastos de US\$ 15,1 millones.

Durante el año 2020, los Gastos de Administración se redujeron en un 8,6% (US\$ 845 mil) y como porcentaje de los ingresos, aumentaron desde 2,9% a 3,5% debido a los menores ingresos. Los gastos de Distribución y Venta, por su parte, aumentaron en US\$ 1,7 millones por mayores gastos de bodegaje de inventario y fletes, pasando de 2,4% a 3,9% de los Ingresos. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) de la Compañía aumentaron desde 5,3% a 7,4% de los Ingresos del año 2020.

Como consecuencia de todo lo anterior, el EBIT antes de ajustes de FV, fue US\$ 18,6 millones negativos a diciembre de 2020, US\$ 86,1 millones inferior a los US\$ 67,5 millones positivos de 2019.

Las ventas de salmón atlántico durante el año generaron un EBIT/Kg WFE negativo de 23 centavos de dólar, 151 centavos inferior a los US\$ 1,28/Kg WFE positivos a diciembre 2019. Ello es una consecuencia de menores precios, y menor volumen de venta, junto con costos operacionales mencionados en el análisis del margen. Por otra parte, el EBIT/Kg WFE del Coho fue negativo en US\$ 2,04, que está influenciado por la baja densidad de siembra en primer ciclo y la decisión de no llevar a término un centro de Coho como medida preventiva tomada en mayo para preservar capital de trabajo en medio de la pandemia.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a diciembre 2020 fue de US\$ 19 millones negativos, en comparación a los US\$ 0,3 millones positivos en el mismo período de 2019, una diferencia desfavorable de US\$ 19,3 millones atribuible a los bajos precios de mercado y una biomasa de mayor costo que aquella al cierre del 2019.

Al cierre del 2020 la deuda financiera aumentó US\$ 24,4 millones respecto del cierre de 2019, hasta los US\$ 122,8 millones. Sin embargo y producto de la baja de la tasa de referencia (libor), los gastos financieros bajaron y alcanzaron los US\$ 4 millones en comparación a los US\$ 4,7 millones registrados en el 2019.

Las otras ganancias/pérdidas reflejan un resultado negativo de US\$ 3,5 millones, mejor que los US\$ 6,7 millones de pérdida en 2019. Este año se reflejó una pérdida estimada por el siniestro en el centro Islotes de US\$ 5,1 millones neto de pagos por seguro, compensado por la utilidad de la asociación en Trucha, la que generó este año una ganancia de US\$ 2,3 millones, frente a la pérdida de US\$ 2,5 millones a diciembre 2019.

La depreciación del peso chileno frente al dólar estadounidense generó una pérdida por diferencia de tipo de cambio de US\$ 0,5 millones, US\$ 0,2 millones menor a lo registrado durante 2019 y que es atribuible principalmente al activo en pesos de los Impuestos por Recuperar.

Producto de todo lo anterior, la pérdida después de impuestos alcanzó los US\$ 31,6 millones, desfavorable frente a la utilidad de US\$ 42,4 millones de 2019.

Flujo de efectivo al 31/12/2020

Durante el año 2020 se generó un flujo de caja neto negativo de US\$ 4,8 millones comparado con un flujo positivo de US\$ 0,7 millones en el 2019, explicado por:

- El flujo de caja operativo fue positivo en US\$ 10,2 millones, pero inferior a los US\$ 17,6 millones de 2019. Los mayores volumen y precios de ventas del 4T 2019, fueron parcialmente cobrados en el 2020, y se hicieron varias medidas de contención de costos por pandemia en 2020.
- El uso de caja para las actividades de Inversión fue de US\$ 22,8 millones en el período, 44% inferior a los US\$ 40,4 millones del año anterior, en línea con la reducción de inversiones anunciada a mediados de 2020.
- El flujo de caja de las actividades de Financiamiento durante 2020 fue de US\$ 8,2 millones positivos por la toma de deuda neta de corto plazo que totalizó US\$ 25 millones, lo que contribuyó al pago de dividendos que se realizó en el mes de mayo 2020 de US\$ 16,9 millones.

Salmones Camanchaca estima que preserva a esta fecha una robusta posición financiera y de liquidez en el contexto actual, con un efectivo neto de US\$ 9,0 millones al 31 de diciembre de 2020 y líneas de crédito no utilizadas y disponibles de US\$ 10 millones, lo que totaliza una liquidez disponible de US\$ 19 millones. A mayor abundamiento, a la fecha de este reporte, la Compañía ha suscrito **una línea de financiamiento comprometida a 1,5 años por un**

monto de US\$ 35 millones con los bancos DNB y Santander. El uso de estos recursos se destinará a fortalecer la posición de caja de la Sociedad y sustituir líneas de corto plazo no comprometidas con bancos locales, y ha más que duplicado la liquidez disponible de diciembre 2020 .

Balance

Activos

Durante el año 2020 los activos totales de la Compañía respecto a diciembre 2019 disminuyeron un 8,0% o US\$ 32,7 millones, alcanzando US\$ 375,1 millones, explicado principalmente por la disminución de US\$ 39,0 millones en los activos corrientes, y específicamente de activos biológicos y cuentas por cobrar que había a diciembre de 2019. Los activos no corrientes aumentaron US\$ 6,3 millones.

Los activos corrientes alcanzaron los US\$ 242,3 millones, 13,9% inferiores al cierre del 2019, por la baja de US\$ 28,9 millones del activo biológico por efectos de su valorización justa y la baja de las cuentas por cobrar de US\$ 27,4 millones, reflejo de la cobranza del mayor volumen y mejores precios del producto vendido durante el cuarto trimestre de 2019 y cobrados el 2020. Los inventarios de la Compañía, valorados al costo al 31 de diciembre de 2020, fueron de US\$ 47 millones, que equivalen a 6.076 toneladas netas de producto terminado, lo que corresponde a algo cercano a 60 días de cosecha y se compara con las 3.894 toneladas al cierre del 2019

En el caso de los activos no corrientes, las inversiones netas de depreciación explican un aumento de US\$ 3,7 millones en propiedades, plantas y equipos.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la compañía aumentaron un 1,5% o US\$ 3 millones respecto al cierre del 2019, alcanzando los US\$ 207 millones al cierre del año 2020.

Los pasivos corrientes alcanzaron los US\$ 120,4 millones, un alza de US\$ 23,9 millones o 24,8%, por aumento de US\$ 34,6 millones de los pasivos financieros de corto plazo, obtenidos para fortalecer la posición de liquidez de la Compañía en el contexto de la pandemia y el traspaso de una fracción de los pasivos no corrientes al corriente. Lo anterior se ve parcialmente compensado por una disminución de US\$ 9,8 millones en las cuentas por pagar.

Los pasivos no corrientes disminuyeron US\$ 20,9 millones, o un 19,4%, alcanzando los US\$ 86,6 millones debido principalmente a la disminución de US\$ 10,6 millones en los pasivos por impuestos diferidos y a US\$ 10,3 millones de pasivos financieros de largo plazo que, por la postergación a noviembre de 2021 de US\$ 10 millones acordada con los bancos del crédito sindicado, pasó ahora a ser deuda corriente.

Con esto, la deuda financiera neta aumentó durante el 2020 en US\$ 29,2 millones, alcanzando los US\$ 113,7 millones, un 67% del Patrimonio.

El Patrimonio de la Compañía alcanzó los US\$ 168,0 millones, una baja de US\$ 35,7 millones con respecto al 31 de diciembre de 2019 producida por las pérdidas del ejercicio, resultando en un ratio de patrimonio de 44,8%.

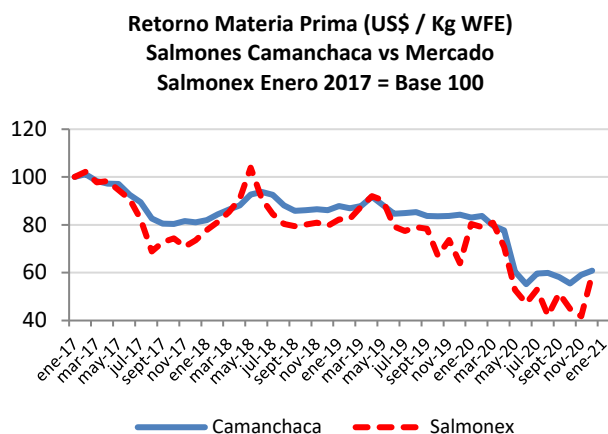
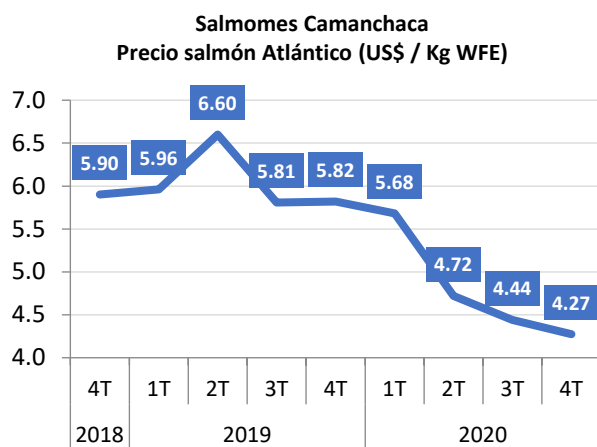
Desempeño Operativo

Los resultados de Salmones Camanchaca están muy relacionados a tres factores claves:

1. **El precio del salmón Atlántico**, que es sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de demanda en sus principales socios comerciales;
2. **Prácticas de cultivo y las condiciones sanitarias del salmón Atlántico** que afectan los factores de conversión, el uso de herramientas farmacéuticas y mecánicas para mejorar la salud y bienestar de los peces, y la biomasa sobreviviente sobre las que asignan los costos totales de cultivo.
3. **El costo de los alimentos**, que explican aproximadamente la mitad del costo unitario del pez vivo a cosecha.

I. Precios del Producto

El precio promedio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 4T 2020 fue de US\$ 4,27 por Kg WFE, 27% o 155 centavos de dólar menor que el mismo periodo del año anterior, disminución explicada por una baja significativa de la demanda del segmento "Food Service" (HORECA) en países afectados por la pandemia Covid-19, que fue parcialmente compensada por los aumentos de demanda en el segmento "Retail". Para mitigar estos efectos, la Compañía usó todas las capacidades de hacer productos de valor agregado -filetes y porciones- para supermercados norteamericanos y países de alto consumo y/o desarrollados, reduciendo ventas de salmón entero fresco destinado a Brasil y China. Esta estrategia permitió que durante el 2020 se obtuviera un retorno promedio de la materia prima (RMP)¹ de salmón Atlántico de alrededor de 60 centavos de dólar superior respecto al índice del mercado de referencia, Salmonex². A la fecha, se mantienen las restricciones impuestas desde febrero del 2020 al mercado ruso.



¹ Retorno de Materia corresponde a lo que queda del precio del producto final deducidos sus costos de distribución y de proceso secundario específico. Es una medida de precio antes de escoger el destino final del pez cosechado, y entrega una agregación homogénea de la diversidad de productos.

² El índice de mercado o "Salmonex" se construye con el precio del filete fresco trim D exportado por empresas chilenas, deduciendo de él los mismos costos de proceso y distribución de Salmones Camanchaca, para limpiar diferencias de costos y dejar las diferencias de comercialización aisladas.

Volúmenes

Salmon Atlántico		4T 2020	4T 2019	Δ	Δ %	2020	2019	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	15.801	20.288	-4.487	-22,1%	52.982	53.731	-749	-1,4%
Producción	tons WFE	16.194	20.553	-4.359	-21,2%	52.744	53.549	-805	-1,5%
Ventas	tons WFE	13.805	21.334	-7.529	-35,3%	48.289	52.907	-4.618	-8,7%
Ventas	MUS\$	59.006	124.235	-65.229	-52,5%	231.730	315.225	-83.495	-26,5%
Precios Promedios de Venta	US\$/Kg WFE	4,27	5,82	-1,55	-26,6%	4,80	5,96	-1,16	-19,5%

Salmon Pacífico		4T 2020	4T 2019	Δ	Δ %	2020	2019	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	2.819	3.813	-994	-26,1%	3.614	4.302	-688	-16,0%
Ventas	tons WFE	1.092	2.504	-1.412	-56,4%	3.591	2.504	1.087	43,4%
Ventas	MUS\$	3.381	11.465	-8.084	-70,5%	13.163	11.465	1.698	14,8%
Precios Promedios de Venta	US\$/Kg WFE	3,10	4,58	-1,48	-32,4%	3,67	4,58	-0,15	-19,9%

Salmones Camanchaca cosechó 56.596 TM WFE de salmónidos durante el 2020, 52.982 de Atlántico, con un peso medio de cosecha de 5,4 Kg wfe. Esta cosecha es 1,4% inferior a la de 2019. Las ventas fueron de 51.880 TM WFE durante 2020, lo cual es un 6,4% inferior al mismo período del año 2019, compuestas en 93,1% por Atlántico y 6,9% por Coho.

En el caso del Coho, se completó la primera temporada de Coho (2019) durante el 1T 2020 cosechando 760 TM WFE. Durante el último trimestre de 2020 se terminó la segunda temporada que, junto al saldo de la primera, totalizaron durante el año 2020 una la cosecha de 3.614 TM WFE.

Ingresos

La estrategia de marketing y ventas de la Compañía es tener la capacidad y flexibilidad para diversificar sus productos y mercados objetivos, focalizándose en los mercados más atractivos para su materia prima, bajo condiciones de mediano plazo, privilegiando relaciones estables con clientes.

Ventas por segmento de mercado a diciembre 2020

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Rusia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	114.478	16.441	13.599	25.793	48.172	10.040	3.207	231.730
Coho	1.136	1.349	2.017	6.474	2.072	115	0	13.163
Otros ingresos	0	0	0	0	0	10.470	0	10.470
TOTAL	115.614	17.790	15.616	32.267	50.244	20.625	3.207	255.363

Ventas por segmento de mercado a diciembre 2019

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Mercado Nacional	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	114.175	59.587	24.313	29.368	68.330	14.839	4.614	315.225
Coho	1.147	1.949	115	7.911	344	0	0	11.465
Otros ingresos	0	0	0	0	0	12.269	0	12.269
TOTAL	115.322	61.536	24.428	37.279	68.674	27.108	4.614	338.959

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan algún grado de procesamiento secundario, sin incluir el congelamiento en formato salmón entero, todos los cuales correspondieron al 83,4% de las ventas de 2020, superior al 63,6% de 2019. El volumen restante está compuesto de ventas de salmón entero con cabeza y eviscerado, destinado a los mercados de Sudamérica y China.

Norteamérica subió como destino de ventas desde 34,0% a 45,3% al cierre del año 2020, mientras que Europa y Rusia disminuyeron desde el 18,2% durante 2019 a 7,0% al cierre de 2020. A finales de febrero Rusia impuso una prohibición para algunas plantas chilenas, incluida la de Salmones Camanchaca, por lo que no hubo ventas desde marzo en adelante a este mercado. Asia ex-Japón disminuyó de 7,2% a 6,1% por las limitaciones en China, y por otro lado, Japón aumentó de 11,0% a 12,6%. América Latina cae desde el 20,3% a 19,7% principalmente por las debilidades de precio del mercado de Brasil, parcialmente compensado por un aumento en México. En resumen, condiciones en ciertos mercados, han hecho redireccionar ventas a mercados tradicionales para Salmones Camanchaca como EE.UU., Japón y México, con altos componentes de valor agregado.

Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de smolts, al procesamiento y servicios a terceros de la planta de proceso primario, y al arriendo de centros de cultivo que ascendieron a US\$ 10,5 millones (US\$ 12,3 millones en 2019).

Otros negocios

Al cierre del año 2020 Salmones Camanchaca posee 6 concesiones de cultivo de mar, que están siendo arrendadas para cultivo de Trucha, y que se ubican en el Estuario de Reloncaví (X región). Estos arriendos son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha. El barrio o zona geográfica donde se ubican estas concesiones tiene descanso obligatorio (fallow period) en el primer trimestre de los años impares, lo que genera menores cosechas en esos años, como en 2019 cuando se cosecharon 2.958 toneladas WFE, muy inferior al año 2020 con 15.178 toneladas. Las ventas de la ACP a en el 2020 fueron 12.413 toneladas WFE, 44% superiores a las del mismo período del 2019, y con precios superiores y mejores costos, por lo que el tercio de resultado de esta asociación significó para Salmones Camanchaca una ganancia de US\$ 2,3 millones durante el año, frente a la pérdida de US\$ 2,5 millones en 2019, resultado registrado en la línea de Otras ganancias (pérdidas).

A esta fecha, las estimaciones que se tuvieron para desarrollar este negocio de cuentas en participación no han variado, y el operador Caleta Bay sigue estimando un promedio anual de cosechas de 12 mil toneladas hasta el año 2022, año en que termina el acuerdo inicial. Durante el mes de noviembre la asociación fue extendida por un plazo de 6 años a contar de enero 2023, período en que tendrá solo 4 concesiones y dos tercios de los peces a sembrar (2023-2028), esto es, aproximadamente 6 millones por cada ciclo (2 años) productivo de esta especie. A partir de

2023 el remanente de aproximadamente 3 millones de peces y 2 centros serán destinados al cultivo propio de Salmones Camanchaca en las especies salmón Atlántico y Pacífico.

Para un mejor uso de los centros estuarinos de la X región y complementando la ACP, Salmones Camanchaca comenzó el cultivo de salmón del Pacífico o Coho en 2019. Esta iniciativa dará a la Compañía experiencia específica en los procesos productivos y comerciales de esta especie, que la Compañía estima beneficiosa para un mejor uso de concesiones y diversificación de especies. Por la condición de densidad reducida que la regulación define para crecimientos de siembras, Salmones Camanchaca estimó márgenes negativos durante los primeros 2 años de producción, esto es, 2019 y 2020. A partir del 2021, la siembra se realizará a densidades óptimas con una mejora de costos estimada por este efecto en US\$ 1/Kg.

En el 2020 y como resultado de los impactos del COVID-19 la Compañía decidió disminuir temporalmente por ese año la siembra de Coho, desde los 1,4 millones de smolts a 700 mil, finalizando el año con una cosecha de 3.614 TM WFE.

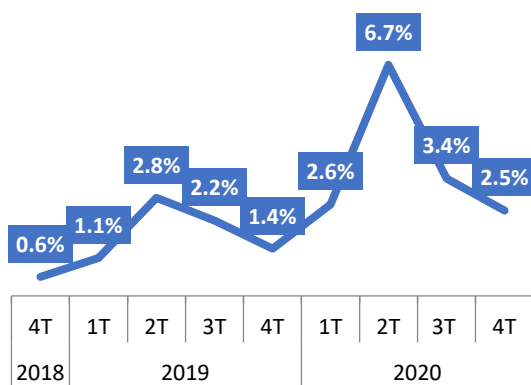
Los otros negocios de la Compañía como proveer a terceros de servicios de procesamiento, arriendo de centros de Cultivos, y la venta de subproductos, resultó en márgenes operativos al 31 de diciembre de 2020 de US\$ 3,9 millones.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

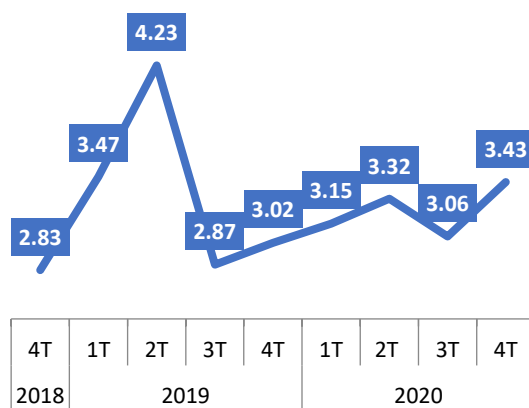
La mortalidad en ciclo abierto (total mortalidad de la biomasa en mar) de la población de salmón Atlántico durante el 4T 2020 fue de 2,5%, superior al trimestre del ciclo anterior (2018) que fue de 0,6%, principalmente explicado por ataques de lobos y SRS.

La mortalidad de los tres centros que completaron su ciclo (ciclo cerrado) en 4T 2020, fue de 16,9%, una cifra superior al promedio histórico por el cierre de dos centros que fueron afectados por un brote de SRS. Esta condición afectó los costos de estos centros y los productos fabricados con esta materia prima.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



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



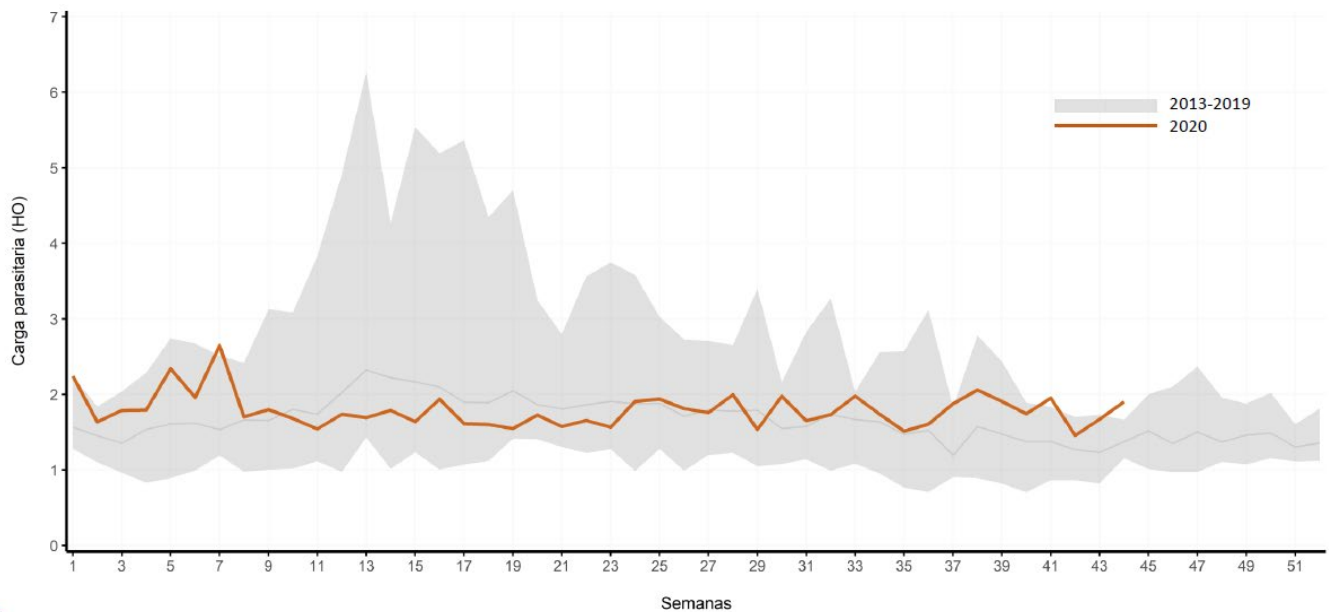
* La mortalidad total (número de peces) trimestral incluye centros cerrados y abiertos. Se han incluido los centros cerrados que fueron afectados por FAN.

Respecto de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón atlántico para los últimos 12 meses móviles (LTM), el siguiente cuadro muestra la evolución en el tiempo,

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad				
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/Ton	Uso de antiparasitarios Gr/Ton	# tratamientos antibióticos	Tratamientos medicinales (baños)	# de escapes (peces)	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
2017	1,21	4,76	5,14	593	6,6	2,7	6,4	0	17/7	0,68
2018	1,17	4,83	5,32	531,2	6,4	2,7	6,4	0	17/7	0,60
2019	1,19	4,7	5,12	521,4	10,9	1,7	10,8	0	16/8	0,56
2020	1,17	4,91	5,43	506,9	12,6	2,2	12,6	37.150	16/8	0,57

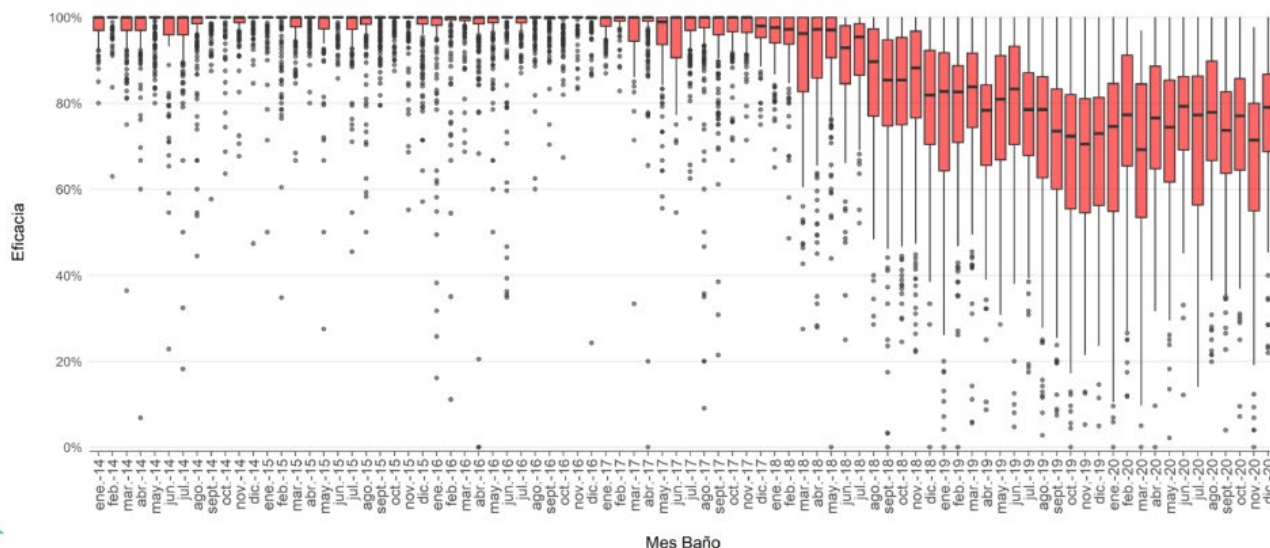
La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados), alcanzó los 4,91 kg WFE/smolt en el 4T 2020 (LTM) lo cual es un 4% mayor al promedio del año 2019. Por otra parte, el peso medio de cosecha alcanzó 5,43 Kg WFE, superior en 6% respecto a 2019 y 2% contra el ciclo anterior en 2018. Los escapes del 2020 son resultado del incidente sufrido por el centro Islotes en mayo 2020 ocurrido por condiciones climatológicas extremas en cercanía al centro Islotes que significaron la pérdida de aproximadamente 520 mil peces, y el escape de unos 37 mil, de los cuales se recuperaron el 27%.

Con relación a la presencia de parásitos (Cáligos) durante 2020 su presencia está controlada pero con un mayor uso de tratamientos antiparasitarios, y con uso de nuevos tratamientos con Peróxido y Alfaflux. Ello es consecuencia de la pérdida gradual de eficacia de Azametifos. Así, la carga promedio de cáligos (hembras ovígeras) en el 2020 para la industria (Atlántico – Trucha) ha sido:



Fuente: Biomasa: Salmobench, Cáligos: Empresas participantes Proyecto Cáligos.

Mientras, la eficiencia de Azametifos período 2014-2020, para la industria, se ha mantenido estable en los últimos doce meses, pero con tendencia gradual a reducirse



Fuente: Salmobench

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 4 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación), esto es, un centro donde se registró por una vez un recuento de más de 3 hembras Ovígeras en promedio, de los cuales a la fecha de este reporte uno ya terminó su cosecha, y el otro se encuentran en cosecha, mientras los otros 2 están bajo tratamientos.

Durante 2020 Salmones Camanchaca inició tratamiento en más de 200 jaulas de una nave con peróxido para centros con carga parasitaria o con presencia de PGD (enfermedad en las branquias), cuyos resultados mostraron alta eficacia.

En el 2019 Salmones Camanchaca comunicó su compromiso de reducir el uso de antibióticos en un 50% para el 2025. Para ello la compañía ha impulsado varias iniciativas. Las acciones tomadas han demostrado ser efectivas, y en el 2020 el número de tratamientos con antibiótico se redujo en un 19%, respecto al ciclo anterior en iguales barrios. A su vez hubo una disminución de 5% en uso de antibiótico por tonelada de biomasa.

Con estos antecedentes, en el 4T 2020 los costos de salmón atlántico fueron,

Costos (US\$/Kg WFE)	4T 2018	4T 2019	4T 2020
Ex jaula (WFE)	3,04	3,25	3,69
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,26	0,27	0,34
Proceso valor agregado (WFE)	0,54	0,43	0,60
Costo de proceso (WFE)	0,80	0,70	0,95
Costo Total Producto Terminado (WFE)	3,84	3,95	4,64

El costo ex jaula WFE en el 4T 2020 fue de US\$ 3,69/Kg WFE (equivalente a \$3,43/Kg en peso vivo), un 13,7% mayor a lo registrado en el 4T 2019 y un 21,3% mayor al 4T 2018 que corresponde al mismo ciclo productivo (mismos

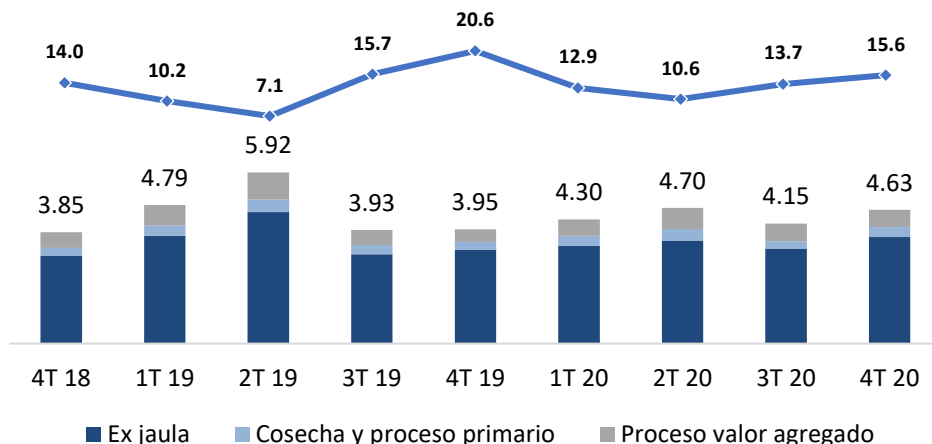
centros), alzas explicadas por menores volúmenes de cosecha afectados por brotes de SRS en los centros Paso Lautaro y Chonos, los que fueron cosechados durante el último trimestre del año. Adicionalmente, en el mes de mayo, el centro Islotes sufrió un evento de mortalidad masiva por condiciones climáticas extremas de lluvias y aluviones de salidas de ríos, que afectó las estructuras y con ellas la biomasa, produciendo mortalidades en torno al 30% de la biomasa. Ello contribuyó a un alza de los costos ex jaula cuando estos peces comenzaron a ser cosechados en el 4T 2020, y el total fue 14% superior al objetivo de largo plazo de US\$ 3,23/Kg WFE (US\$3/Kg vivo).

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), estos fueron de US\$ 0,95/Kg WFE, 25 centavos superiores al 4T 2019 y 15 centavos mayor al del 4T 2018 (+18,5%), pero inferiores al objetivo de US\$1/Kg WFE. Estos costos estuvieron afectados por la menor escala de producción; costos adicionales por medidas Covid 19, e incremento de la fracción de valor agregado.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue US\$ 4,64/Kg WFE, 69 centavos de dólar superior al 4T 2019; 79 centavos de dólar superior al ciclo anterior en 2018 (mismas zonas geográficas de los centros cosechados); y 41 centavos superior al objetivo de largo plazo de US\$4,23/Kg WFE. Parte de esto es por la estrategia de mayor valor agregado, que tuvo su beneficio en mayor retorno y margen para la materia prima.

Con todo, un análisis de tendencia en doce meses muestra mayor estabilidad en los costos en torno al objetivo.

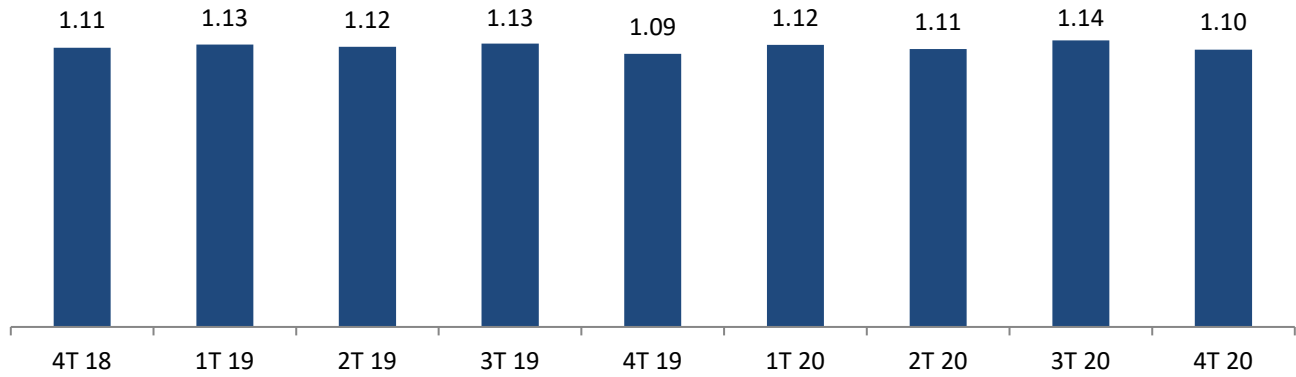
Costo total de producto terminado (US\$/Kg WFE) y volumen procesado (M Ton WFE) salmon atlántico por trimestre



III. Costo Alimentos

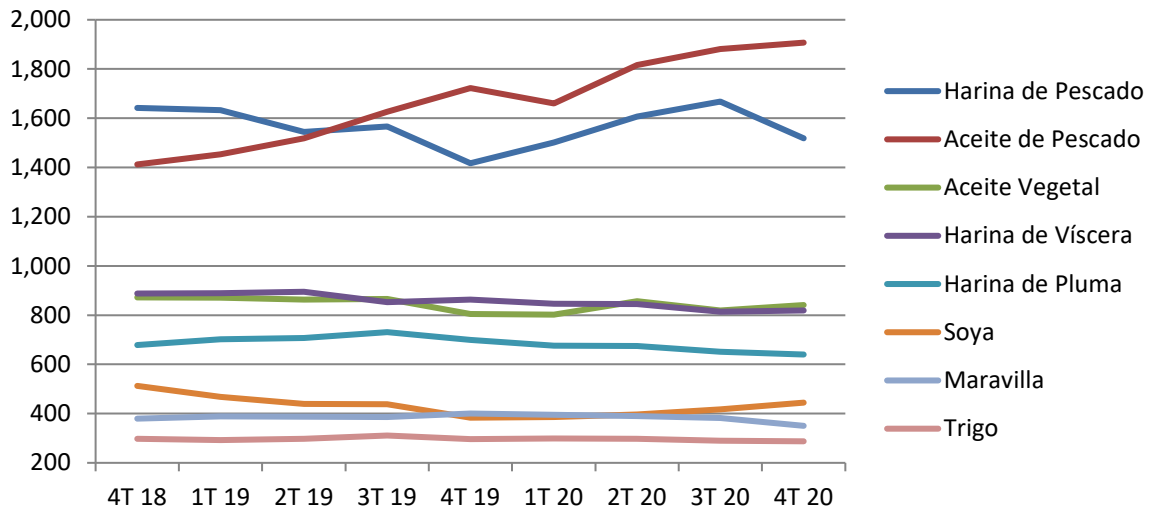
El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, y que representan aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, tuvo una baja de 3,5% en relación con el trimestre anterior, alcanzando US\$ 1,10/Kg., donde el incremento del costo del aceite de pescado se vio compensado por una baja del precio de la harina de pescado.

Precio calibre 2500 (Salmones Camanchaca) US\$/Kg



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

Precio de insumos principales US\$/ton



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

Con fecha 9 de febrero de 2021, Salmones Camanchaca ha suscrito una línea de financiamiento comprometida a 1,5 años por un monto de US\$ 35 millones con los bancos DNB y Santander. Este crédito se enmarca dentro del contrato de reprogramación y compromiso de financiamiento vigente constituyéndose un nuevo Tramo D. El uso de estos recursos se destinará a fortalecer la posición de caja de la Sociedad y sustituir líneas de corto plazo no comprometidas con bancos locales.

Situación Covid-19 y Perspectivas de la empresa

Salmones Camanchaca continúa reforzando y mejorando las medidas adoptadas desde el inicio de la pandemia para enfrentar la contingencia sanitaria mundial que está afectando a Chile, y así reducir los riesgos de contagio y mitigar los posibles efectos humanos, operacionales y financieros que pudieran afectarla. Estas medidas buscan dos objetivos fundamentales:

1. Proteger la salud de nuestros trabajadores y sus familias, y en general de todos los que efectúan labores para Salmones Camanchaca. Desde el 4T2020 se efectúan semanalmente test al universo de trabajadores. Al 11 de febrero de 2021 hay 10 trabajadores con contagio activo, un 0,45% del total de empleados, con una positividad de 0,43% de los más de 36 mil test, y sin haber tenido fallecidos.
2. Proteger la continuidad operacional de la empresa, requisito indispensable para cuidar y proteger las fuentes de trabajo en Salmones Camanchaca, y la propia salud de la empresa.

A la fecha del presente informe, con las medidas adoptadas la compañía ha operado de forma continuada y comercializar sus productos, poniendo un foco tanto productivo como comercial en productos de mayor grado de valor agregado para así atender la demanda del segmento supermercados (Retail) que ha venido creciendo respecto al Horeca (Food Service). Sin perjuicio de lo anterior, dado el cierre de restaurantes y hoteles en el mundo que ha afectado especialmente algunos mercados como Brasil, China y México, la debilidad de la demanda ha producido bajas importantes en los precios de venta en todos los mercados, los que se han ido recuperando con las progresivas aperturas de este segmento.

El énfasis en producción de valor agregado, evitando los formatos enteros, han limitado las capacidades de proceso, los que en el momento más álgido de la pandemia (2T y 3T de 2020) redujo en algunos meses un 30% las capacidades de proceso total, a pesar de estar usando toda la capacidad de valor agregado.

En este contexto de pandemia, la Compañía ha privilegiado una posición de liquidez más conservadora, reduciendo inversiones y gastos considerados postergables, bajando la fracción de dividendo distribuido, aumentando las líneas de financiamiento, y reduciendo a la mitad la siembra de salmón Coho para 2020.

El impacto a mediano plazo del COVID-19 se ha clarificado durante el 1T 2021 con las vacunaciones masivas que está ocurriendo en Chile -clave para la producción- y en el principal mercado, Norteamérica. Con todo, Salmones Camanchaca continúa monitoreando y adaptando las acciones mitigadoras según evolucionan las condiciones de producción y los mercados de destino.

La oferta mundial de salmón atlántico para el 2021 según cifras de Kontali crecerá mínimamente y solo impulsado por aumentos en Noruega, pues se estima una baja de alrededor de 10-12% en la producción de Chile, con el consiguiente efecto sobre los principales mercados. Adicional a lo anterior, no se espera crecimiento canadiense,

por lo que existen condiciones para una escasez producto de menor oferta en las Américas y mayor demanda por la apertura completa del sector HORECA para el segundo semestre conforme avanzan los planes masivos de vacunación de los principales mercados.

Principales Riesgos e Incertidumbres

Las variables externas pueden tener una incidencia significativa en el rendimiento anual de la Compañía. La principal variable que afecta a los Ingresos es el precio del salmón Atlántico, mientras que la variable que más afecta los costos es la condición ambiental de los centros de cultivo y sanitaria de las biomásas del salmón, que incluye la conversión biológica del alimento.

Los negocios acuícolas en forma individual y en el agregado están expuestos a diversos riesgos. Por consecuencia, Salmones Camanchaca opera bajo una matriz de riesgo que da dirección a la Compañía con el objetivo de: i) revisar y actualizar el inventario de riesgos críticos y generar un mapa que ayude a la gestión de riesgo; ii) hacer una evaluación de estos riesgos basado en parámetros de impacto y probabilidad que dé sentido a la priorización; iii) implementar un plan de auditoría y control interno basado en el mapa de riesgo que focalice los recursos en áreas más vulnerables; iv) generar estrategias que puedan reducir la probabilidad y/o el impacto, incluyendo el uso de seguros cuando y donde sea económicamente factible y conveniente. Estos mapas de riesgos guían a la administración para que en forma continua puedan manejar y mitigar cada riesgo fijando las responsabilidades correspondientes, como también revisar la frecuencia y rigurosidad de los controles internos para validar la eficacia de las medidas de mitigación.

La misión, visión y valores de la Compañía; una planificación estratégica de corto y largo plazo; los riesgos conocidos propios del negocio; y el conocimiento y la experiencia del personal clave, entre otros factores son utilizados para detectar los riesgos críticos.

a. Riesgos Fitosanitarios

La Compañía está expuesta al riesgo de enfermedad o parásitos que pueden afectar la biomasa, aumentando la mortalidad o reduciendo el crecimiento de las distintas especies, y por ende, afectar los volúmenes de producción y de ventas. Ejemplos reales de estas contingencias son los aumentos de carga parasitaria, brotes de SRS o ISA, o bajas pronunciadas de oxígeno o alzas de algas nocivas. Salmones Camanchaca ha adoptado normas estrictas de control para minimizar estos riesgos, y así cumplir con los requerimientos de la autoridad referente a los períodos de descanso coordinados de las concesiones en cada barrio; densidad máxima de peces en las jaulas; un constante monitoreo e informe de la biomasa y su condición biológica y de salud; la vacunación de toda la población de peces contra ISA y SRS entre otras; el proceso de producción de smolts en centros cerrados de recirculación que son abastecidos con agua subterránea; el transporte de sus reproductores y la cosecha de los peces en los wellboats; baños antiparasitarios coordinados por barrios y búsqueda de nuevas herramientas para su control; limpieza de redes en forma frecuente; plantas de oxígeno para suministro cuando hay un déficit pronunciado de éste en el agua; vacunaciones en la etapa del 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, pueden generar productos inservibles. Para mitigar estos riesgos, la Compañía además de aplicar los actuales tratamientos con rigor, está diversificando los tipos de tratamientos antiparasitarios que aplica a los centros afectados por mayores cargas.

b. Riesgos de la Naturaleza

La Compañía está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar sus operaciones normales, tales como erupciones volcánicas, marejadas, tsunamis, terremotos, floración de algas nocivas, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden amenazar la biomasa y las infraestructuras de producción. Ejemplos reales de estas contingencias son la erupción del volcán Calbuco o las lluvias torrenciales de mayo 2020 que generaron el siniestro del centro Islotes. Adicionalmente, está expuesta a situaciones exógenas a la acuicultura que afecten a las personas que en ella trabajan, tales como enfermedades altamente contagiosas que limiten el normal funcionamiento productivo, las cadenas logísticas intermedias o finales, que pueden reducir la

producción o limitar las ventas, como son aquellas impuestas por la pandemia Covid19. En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables y buscando usar últimas tecnologías y herramientas de prevención disponibles en Chile, además de contar con coberturas apropiadas de seguros para estos riesgos cuando existan disponibles.

c. Riesgo de variación de Precio de Venta de los Productos

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

Los precios son altamente dependientes tanto de la oferta noruega y chilena como de las fluctuaciones en el tipo de cambio de los principales socios comerciales de la Compañía, que afectan las condiciones de la demanda en esos mercados. Adicionalmente, puede haber bajas sobre la demanda por debilidades en el consumo, como lo sucedido en el caso del Covid19, que podrían extenderse por dos o tres trimestres como se ha visto en 2020. Salmones Camanchaca ha buscado resguardarse de este riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de formatos y tipos de producto, buscando que la materia prima pueda destinarse a cualquier mercado.

La Compañía mantiene estándares y protocolos de producción que le permitan acceder al mercado (país) con las exigencias más estrictas del mundo, de forma de poder aprovechar todas las oportunidades comerciales disponibles. Sin embargo, existe el riesgo que ocasionalmente uno o algunos mercados sean limitados como consecuencias de medidas arancelarias, para-arancelarias 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.

d. Riesgos de variación de precios de compra

La Compañía está expuesta a los cambios de precio del alimento para salmón, que representa cerca de la mitad del costo de cultivo. Salmones Camanchaca define sus dietas buscando tener un equilibrio entre el costo del alimento y la calidad nutricional en cada etapa de desarrollo del pez. El objetivo de la Compañía es producir un producto final que contenga la misma cantidad de Omega 3 que un salmón silvestre, y una utilización de fuentes marinas en el alimento respecto del pez cultivado (ratio fish in-fish out) de 1:1. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente, en base a costo más un margen. Durante los últimos años los precios de los principales insumos usados en los procesos productivos se han mantenido estables.

e. Riesgos Regulatorios

La acuicultura está estrictamente regulada por leyes, normas y reglamentos dictados por las autoridades correspondientes. Cambios significativos en éstos podrían tener un impacto en los resultados de la Compañía. Estas normativas están establecidas principalmente por la Ley General de Pesca y Acuicultura, y sus Reglamentos asociados que asignan concesiones, el manejo de la biomasa y la fijación de normativas sanitarias preventivas. Constantemente la Compañía está monitoreando cualquier posible cambio en las normativas para así anticipar y mitigar posibles impactos.

A partir del 3T 2016, se hicieron cambios en la normativa referentes a la densidad de cultivo del salmón, y se introdujo un programa de reducción de siembra de smolts (PRS), alternativo al régimen general de densidad. Este último obliga a reducir las densidades de siembra y cultivo cuando se haya registrado un bajo rendimiento sanitario y/o cuando se esperan crecimientos de siembras en la zona. El mecanismo PRS ofrece a los productores optar por reemplazar la 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.

Dado que la Compañía ha tenido una política de usar sus activos para proveer servicio a terceros/productores, ha tenido y tiene centros de cultivo arrendados. La normativa otorga al propietario de la concesión, la historia de uso de la misma, posibilitando a la Compañía para usar en sus planes de siembras futuras, la historia de siembras de los centros de cultivos arrendados a terceros, sin afectar por ello el crecimiento de siembras de las zonas involucradas. Por ello y a medida que los contratos de arriendo expiran más allá de 2020, la Compañía estima cosechas de 60.000 toneladas WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras 15 a 16 mil toneladas WFE de otras especies.

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. Cuando ese uso mínimo no se da, existe 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 cada oportunidad como un gasto. Esta situación genera una contradicción regulatoria entre una obligación al uso y una normativa que promueve la contención del crecimiento de siembras para preservar la situación sanitaria favorable.

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

f. Riesgo Social y Político

Ciertas condiciones sociales y/o situaciones políticas (disturbios, violencia, desmanes) pueden generar interrupciones operativas temporales que afecten la continuidad normal de las plantas de procesamiento, logística primaria y/o secundaria (puertos de exportación), acceso a ciertos servicios públicos como aduanas o autoridades sanitarias, disponibilidad laboral o seguridad de las instalaciones en tierra (huelgas, protestas, etc.). Estas situaciones pueden afectar y retrasar las cosechas, producción o envíos de nuestros productos a los mercados donde se venden. Ejemplo de estos riesgos son las contingencias que se vivieron en Chile durante el segundo semestre de 2019. 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.

g. Riesgo de Liquidez

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

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

h. 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 cinco años dada las tendencias de tasa de interés y las políticas monetarias expansivas seguidas por las principales economías desde 2008.

i. Riesgo de Tipo de Cambio

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

La política corporativa es acordar ingresos, costos y gastos en dólares norteamericanos cuando sea posible, pero de no ser así, hay gastos en moneda chilena que, convertidos a dólares norteamericanos, se pueden hacer superiores en un contexto de apreciación del peso. Ocasionalmente, la Compañía evalúa instrumentos de cobertura del tipo de cambio para sus gastos denominados en pesos de acuerdo con las condiciones del mercado, lo que genera un resultado no operacional de signo inverso al que se genera en el resultado operacional.

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

j. Riesgo de Crédito

1. Riesgo de inversiones de excedentes de tesorería

La Compañía tiene una política altamente conservadora de invertir excedentes de tesorería. Esta política abarca la calidad de las instituciones financieras y el tipo de productos financieros usados.

2. Riesgo de operaciones de venta

La Compañía tiene cobertura de 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 buen comportamiento de crédito.

Los paros de operación de puertos, aduanas y de otras instituciones, 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 está en permanente monitoreo con el fin de anticipar estas situaciones y buscar alternativas que minimicen sus impactos.

Estados Financieros

Estado de Resultado

Consolidado (USD 1 000)	4T 2020	4T 2019	Δ	2020	2019	Δ
Ingresos de actividades ordinarias	65.847	139.250	(73.403)	255.363	338.959	(83.596)
Costo de venta	(73.706)	(99.431)	25.725	(255.149)	(253.463)	(1.686)
Margen bruto	(7.859)	39.819	(47.678)	214	85.496	(85.282)
Gastos de administración	(2.300)	(2.723)	423	(8.992)	(9.837)	845
Costos de distribución	(2.883)	(2.812)	(71)	(9.870)	(8.173)	(1.697)
Gastos de administración y ventas	(5.183)	(5.535)	352	(18.862)	(18.010)	(852)
EBIT* antes de Fair Value	(13.042)	34.284	(47.326)	(18.648)	67.486	(86.134)
EBITDA** antes de Fair Value	(8.752)	37.527	(46.490)	(3.170)	80.517	(83.898)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	1.948	(9.434)	11.382	(18.991)	311	(19.302)
EBIT con ajuste Fair Value	(11.094)	24.850	(35.944)	(37.639)	67.797	(105.436)
EBITDA con ajuste Fair Value	(6.804)	28.093	(35.108)	(22.161)	80.828	(103.200)
Costos financieros	(888)	(1.411)	523	(3.982)	(4.748)	766
Participación de asociadas	740	315	425	1.856	1.604	252
Diferencia de cambio	159	(9)	168	(488)	(723)	235
Otras ganancias (pérdidas)	687	(2.085)	2.772	(3.509)	(6.739)	3.230
Ingresos financieros	0	0	0	0	24	(24)
Total gastos no operativos	698	(3.190)	3.888	(6.123)	(10.582)	4.459
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	(10.396)	21.660	(32.056)	(43.762)	57.215	(100.977)
(Gasto) ingreso por impuesto	2.848	(5.539)	8.387	12.135	(14.863)	26.998
Ganancia (pérdida) del período controladores	(7.548)	16.121	(23.669)	(31.627)	42.352	(73.979)

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

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

Balance General

MUS\$	31/12/2020	31/12/2019
Efectivo y equivalentes al efectivo	9.038	13.867
Otros activos financieros, corrientes	341	56
Otros activos no financieros, corrientes	7.422	8.518
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	15.386	39.887
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	35.704	38.600
Inventarios	46.963	32.875
Activos biológicos, corrientes	113.756	142.615
Activos por impuestos corrientes	13.691	4.861
Total activos corrientes	242.301	281.279
Otros activos financieros, no corrientes	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	2.168	1.252
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.889	4.805
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.948
Propiedades, plantas y equipos	115.618	111.888
Impuestos diferidos a largo plazo	2.963	1.419
Total activos no corrientes	132.749	126.451
Total activos	375.050	407.730
Otros pasivos financieros, corrientes	43.040	8.391
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	483	810
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	58.426	63.949
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	11.431	15.697
Pasivos por impuestos corrientes	0	0
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	1.573	1.379
Otras provisiones, corrientes	5.479	6.308
Total pasivos corrientes	120.432	96.534
Otros pasivos financieros, no corrientes	79.739	90.000
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	187	270
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	0	0
Pasivos por impuestos diferidos	6.519	17.110
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	158	101
Total pasivos no corrientes	86.603	107.481
Total pasivos	207.035	204.015
Capital emitido	91.786	91.786
Primas de emisión	27.539	27.539
Ganancias (pérdidas) acumuladas	25.704	61.543
Otras reservas	22.986	22.847
Total patrimonio neto	168.015	203.715
Total patrimonio neto y pasivos	375.050	407.730

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	4T 2020	4T 2019	2020	2019
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	60.721	112.097	304.566	326.877
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(56.640)	(87.026)	(256.858)	(274.511)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(7.614)	(6.834)	(27.912)	(26.780)
Dividendos recibidos	1.267	629	1.856	1.203
Intereses pagados	(1.468)	(2.359)	(3.639)	(3.884)
Intereses recibidos	0	0	0	24
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	0	(7.825)	(5.376)
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	0	0	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	(3.734)	16.507	10.188	17.553
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	29	(79)	50	254
Compras de propiedades, plantas y equipos	(6.205)	(9.347)	(22.850)	(40.666)
Otras entradas (salidas) de efectivo	5	0	5	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(6.171)	(9.426)	(22.795)	(40.412)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0	0	0
Importes procedentes de préstamos	11.000	4.000	29.000	53.000
Pagos de préstamos	0	(5.000)	(4.000)	(5.000)
Pagos a entidades relacionadas	0	0	0	0
Dividendos pagados	0	0	(16.850)	(23.770)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	11.000	(1.000)	8.150	24.230
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	353	(353)	(372)	(647)
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	1.448	5.728	(4.829)	724
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	7.590	8.139	13.867	13.143
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	9.038	13.867	9.038	13.867

Estado de Cambios en el Patrimonio

	Capital pagado	Primas de emisión	Reservas por diferencia por conversión	Otras Reservas	Total otras reservas	(Pérdidas) ganancias acumuladas	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora
Saldo inicial al 1 de enero de 2019	91.786	27.539	(345)	23.471	23.126	41.336	183.787
Cambio en el patrimonio							
Dividendos devengados						(22.145)	(22.145)
Resultado Integral							
Utilidad del período						42.352	42.352
Otros resultados integral			(323)	44	(279)		(279)
Saldo final al 31 de diciembre de 2019	91.786	27.539	(668)	23.515	22.847	61.543	203.715
Saldo inicial al 1 de enero de 2020	91.786	27.539	(668)	23.515	22.847	61.543	203.715
Cambio en el patrimonio							
Dividendos devengados						(4.212)	(4.212)
Resultado Integral							
Pérdida del período						(31.627)	(31.627)
Otros resultados integral			139		139		139
Saldo final al 31 de diciembre de 2020	91.786	27.539	(529)	23.515	22.986	25.704	168.015

Información Adicional

Análisis de los Indicadores Financieros Claves

Esta sección realiza una comparación de los indicadores financieros claves de la Compañía basada en los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2020 y al 31 de diciembre de 2019.

	31/12/2020	31/12/2019
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	2,01	2,91
2) Razón ácida	0,68	1,10
3) Capital de trabajo US\$ millones	121,869	184,745
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	1,18	0,93
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,58	0,47
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,42	0,53
Indicadores de rentabilidad		
	(12 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	-18,82%	20,79%
8) Rentabilidad del activo	0,06%	20,97%

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 disminución de un 31% en el ratio de liquidez corriente tiene su origen en la disminución de US\$ 39 millones del activo corriente y en el aumento de los pasivos corrientes por US\$ 23,9 millones, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. Como consecuencia de estos movimientos, el capital de trabajo disminuyó en un 34% o US\$ 62,3 millones.

La razón ácida disminuyó un 38,2% en relación con el cierre 2019 principalmente debido a la disminución de los activos corrientes netos del inventario y el activo biológico de US\$ 24,2 millones y el aumento del pasivo corriente por US\$ 23,9 millones. Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

El aumento de la razón de endeudamiento neto de 0,93 a 1,18 se debe principalmente a la disminución del patrimonio por cerca de US\$ 35,7 millones. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del Balance. El aumento de la proporción de pasivos de largo plazo de 0,47 a 0,58 se debe a la toma de pasivos de corto

plazo por necesidades de caja asociadas a la pandemia. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La disminución de la rentabilidad del Patrimonio y del Activo se explica principalmente por la caída en los precios y volúmenes que afectaron los resultados y el ajuste de Fair Value durante el 2020.

Indicadores Acumulados

	2020	2019
a. Cosechas Salar del Período (toneladas WFE)/ Centro	4.070	3.838
b. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	9,33	8,50
c. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón atlántico	85,5%	90,40%
d. Cosechas Coho del Período (toneladas WFE)/ Centro	1.295	1.075
e. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	2,82	2,1
f. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	94,9%	90,3%
g. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	-18,6	67,5
h. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon atlántico	-0,23	1,28
i. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon Coho	-2,04	-0,33

Notas:

a y d. Cosechas del período (en toneladas ex jaula) / Número de Centros cosechados, expresado en Toneladas ex jaula por Centro.

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

c y f. 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.

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

h y j. (Margen Bruto antes de Fair Value - Gastos de Administración - Costos de Distribución – Resultado de Asociación Cuentas en Participación Negocio Trucha) / Kg WFE Vendidos atlántico/Coho Propios

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 31 de diciembre (USD 1 000)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/12/2020	Al 31/12/2019	Al 31/12/2020	Al 31/12/2019
Salmónidos	7.306	81.491	-26.297	-81.180

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 utilidad por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de diciembre de 2020 ascendió a US\$ 7,3 millones frente a una utilidad de US\$ 81,5 millones a la misma fecha del año anterior, diferencia explicada principalmente por los menores precios de mercado entre ambos períodos y las características de los centros operativos.
- “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 diciembre de 2020 fue una pérdida de US\$ 26,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en contraste con la pérdida de US\$ 81,2 millones al 30 de diciembre de 2019.

De esta forma el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de diciembre de 2020 es de US\$ 19 millones negativos frente a los US\$ 0,3 millones positivos a diciembre 2019.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

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

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

Volumen de biomasa de peces

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

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

Costos Acumulados

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

Costos Remanentes

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

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

Ingresos

Para determinar los ingresos se considera una serie de precio de venta proyectado por la empresa para cada mes en base a información de precios futuros obtenidos de fuentes públicas, ajustados al comportamiento histórico de precios observados en el principal mercado de destino de nuestros peces, a los cuales se le descuentan los costos de cosecha, procesamiento, empaque, distribución y venta.

Bajo el modelo actual, al 100% de los peces en los centros de engorda se le determina el ajuste a valor justo.

Los cambios en el valor justo de los activos biológicos se reflejan en el estado de resultado del período.

Todos los activos biológicos se clasifican como activos biológicos corrientes, por ser parte del ciclo normal de cultivo que concluye con la cosecha de los peces.

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

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

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