



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de junio 2021

Acerca de Salmenes Camanchaca

Salmenes Camanchaca S.A. es un productor de salmón integrado verticalmente con operaciones en desarrollo de reproductores, producción de ovas, piscicultura de recirculación para salmón Atlántico y de pasada o lago para salmón el Pacífico (Coho) y Trucha, 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 Coho a través de 5 oficinas propias ubicadas en los principales mercados de destino. La Compañía participa del cultivo de Trucha en sus propios centros de cultivo de aguas costeras-estuarinas, actividad que actualmente hace a través de una asociación donde posee un tercio de los resultados, y que cosecha anualmente en promedio 12 mil toneladas WFE, la cual está vigente hasta 2028. En su actividad de salmón Atlántico, la Compañía cosechó 53 mil toneladas WFE en el 2020 y espera alcanzar alrededor de 50 a 55 mil toneladas WFE en el año 2023. A lo anterior se agrega el cultivo de salmón del Pacífico que fluctúa entre 5-8 mil toneladas WFE. Así, la producción total en los centros de cultivo propio para todas las especies salmónidas llegará en 2023 entre 55 y 60 mil toneladas WFE. Salmenes 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 y Japón, siendo aproximadamente 20% de las ventas en mercados emergentes y en diferentes formatos fresco y congelado.

Hechos destacados del 2do trimestre 2021 (2T 2021)

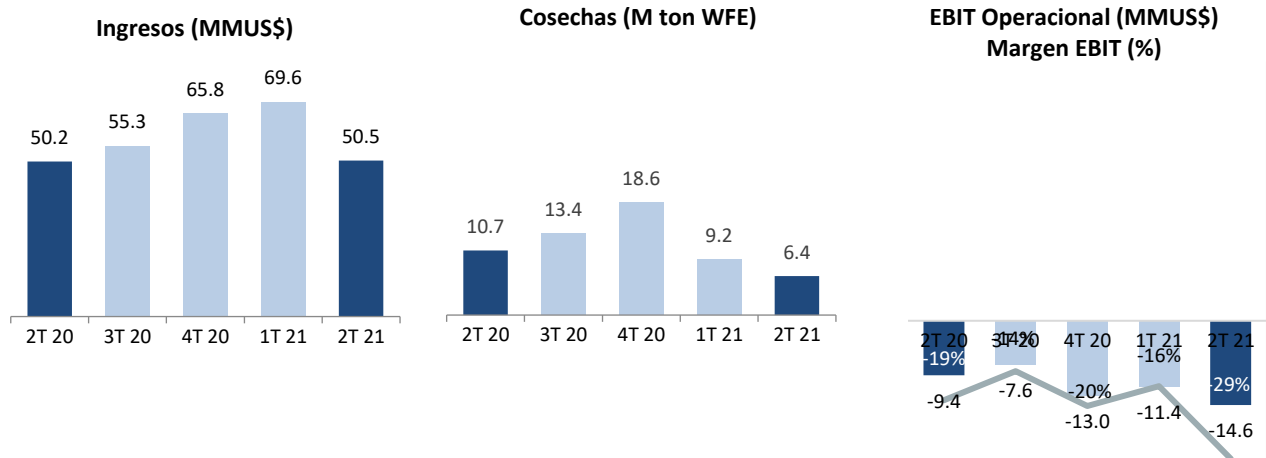
- **Ingresos en el trimestre alcanzan los US\$ 50,5 millones y se mantienen en el mismo nivel** respecto al 2T 2020, con 6,8% menos de volumen vendido de salmón atlántico, pero con 11,6% más de precio.
- **Las cosechas de salmón atlántico del 2T 2021 fueron de 6.422 TM WFE**, 40% inferiores a las del 2T 2020 afectadas por menores pesos promedio de cosechas (3,9 Kg.) debido a condiciones de algas y oxígeno del fiordo del Reñihue, que limitaron la alimentación. Durante el trimestre no hubo cosechas de Coho.
- **Cosechas estimadas para 2021 de salmón atlántico están en 40.000-41.000 TM WFE, dos tercios de las cuales se harán en el 2S 2021.** La cosecha de Coho se estima en 2.000 TM WFE.
- **Costo de salmón atlántico cosechado** (ex jaula pez vivo) en el trimestre de US\$ 4,92/Kg, 48% por encima del 2T 2020, debido a la cosecha de 3 centros ubicados en el fiordo del Reñihue con peces que tuvieron severas limitaciones de alimento y altas mortalidades por condiciones ambientales. A contar del 3T 2021 se espera una mejora gradual de los costos con una normalización a partir del 2022.
- **Costo total de proceso de US\$ 1,44/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg**, y 27% superior a 2T 2020, debido a un 35% de menor volumen procesado, y mayor porcentaje de valor agregado.
- **EBITDA trimestral fue negativo US\$ 10,6 millones**, US\$ 4,8 millones inferior que 2T 2020, con un aumento de precios de las ventas aún insuficiente para compensar los inusuales mayores costos. Los precios de venta no capturan en 2T 2021 las alzas de mercado que han superado los máximos históricos de los últimos 10 años por la existencia de contratos cerrados durante los últimos 9 meses. Durante el trimestre hubo una pérdida adicional US\$ 3,1 millones por mortalidades extraordinarias y gastos asociados a los eventos de FA y FAN ocurridos durante el verano. Lo anterior llevó a un **EBIT negativo** en el 2T 2021 de US\$ 14,6 millones, US\$ 5,2 millones menor al de 2T 2020.
- **EBIT/kg wfe de salmón atlántico negativo en US\$ 1,78** durante el 2T 2021, comparado con US\$ 0,72 negativos en 2T 2020, explicado por los mayores costos y las mortalidades extraordinarias mencionados anteriormente.
- **El Resultado neto del 2T 2021 fue una pérdida de US\$ 8,4 millones**, lo cual es US\$ 7,9 millones mejor que la pérdida de US\$ 16,4 millones del 2T 2020, variación favorable explicada principalmente por el ajuste neto de Fair Value de US\$ 4,2 millones positivos (vs US\$ 10,3 millones negativos en 2T 2020), un reflejo de la mejora en los precios de mercado durante el trimestre.
- **El saldo de Caja al 30 de junio 2021 fue de US\$ 10,5 millones** y la **deuda neta** que genera interés de **US\$ 135,7 millones**, esto es, US\$ 22 millones superior al cierre 2020. Adicionalmente la empresa cuenta con US\$ 12 millones adicionales en líneas de crédito comprometidas disponibles no utilizadas, lo que le otorga una liquidez total de US\$ 23 millones. La Compañía dio aviso a los bancos acreedores que incumpliría su “covenant” de relación Deuda Financiera Neta a EBITDA, al ser este último negativo, situación que fue autorizada por éstos.
- **Covid 19 bajo control.** Al cierre de este reporte, cerca de un 83% de los trabajadores cuenta con al menos una dosis de la vacuna contra Covid 19 y un 75% con vacunación completa. A la fecha no hay casos activos; se registra una positividad de 0,37% de los más de 63 mil test realizados, y ningún caso grave. No obstante, se mantienen las medidas preventivas sanitarias y operacionales para evitar contagios de covid-19, preservando así la salud de los colaboradores y la continuidad operacional.

Cifras Claves

(USD 1 000)	2T 2021	2T 2020	Δ%	1S 2021	1S 2020	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	50.549	50.248	0,6%	120.169	134.236	(10,5%)
EBITDA* antes de Fair Value	(10.635)	(5.816)	82,9%	(18.026)	9.301	-
EBIT** antes de Fair Value	(14.630)	(9.439)	55,0%	(26.007)	1.992	-
Margen EBIT %	-28,9%	-18,8%	(1.016 Pb)	-21,6%	1,5%	(2.313 Pb)
Ganancia (pérdida) del periodo	(8.440)	(16.373)	(48,5%)	(23.599)	(14.550)	62,2%
Ganancia por acción	(0,1279)	(0,2481)	(0,4845)	(0,3576)	(0,2205)	62,2%
Atlántico						
Cosechas (ton WFE)	6.422	10.670	(39,8%)	15.585	23.812	(34,6%)
Volumen Ventas (ton WFE)	8.577	9.199	(6,8%)	20.641	22.812	(9,5%)
% Ventas filete y porciones	89,1%	85,5%	354 Pb	88,2%	81,0%	729 Pb
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	4,92	3,32	48,2%	4,33	3,23	34,1%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	5,29	3,57	48,2%	4,65	3,47	34,1%
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,44	1,13	26,8%	1,30	1,01	28,4%
Precio (US\$/Kg WFE)	5,27	4,72	11,6%	5,14	5,30	(2,9%)
EBIT/Kg WFE (US\$)	(1,78)	(0,72)	148,4%	(1,32)	0,29	-
Coho						
Cosechas (ton WFE)	0	0	-	0	760	-
Volumen Ventas (ton WFE)	358	1.412	(74,6%)	1.733	2.273	(23,8%)
EBIT/Kg WFE (US\$)	1,76	(2,07)	-	0,66	(2,04)	-
Deuda Financiera				146.200	107.328	36,2%
Deuda Financiera Neta				135.709	95.303	42,4%
Razón patrimonio				41,0%	49,7%	(870 Pb)
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				-	1,42	-

* 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 2do trimestre del 2021

Salmones Camanchaca cosechó 6.422 TM WFE de salmón Atlántico en el 2T 2021, 40% inferior a la cosecha del 2T 2020 (10.670 ton), con un bajo peso medio de cosecha de 3,9 Kg. Sin embargo, el volumen vendido de salmón atlántico fue 8.577 TM WFE, solo un 6,8% inferior al mismo período del año anterior debido a la venta de parte del inventario aprovechando las alzas en precio ocurridas durante el trimestre. Adicionalmente y producto de cosechas del 4T 2020, se vendieron 358 toneladas WFE de salmón Coho, 75% inferior a lo vendido el 2T 2020 pero a mayores precios.

Por su parte, el precio de venta del salmón atlántico fue 11,6% o US\$ 0,55/Kg superior al 2T 2020, lo que, aplicado sobre las toneladas vendidas, generó un impacto favorable en ingresos de US\$ 5,0 millones durante el trimestre. Sin embargo, la compañía no capturó totalmente las subidas de precios del mercado "spot" o contado, debido a que una parte importante de los menores volúmenes disponibles estaban comprometidos en contratos de valor agregado cerrados a fines de 2020. Influyó en la captura de mayores precios, la venta de productos no-premium generados a partir de materia prima afectada por los eventos de florecimiento de algas (FA) y faltas de oxígeno en el fiordo Reñihue.

Por lo anterior, en 2T 2021 los ingresos totales alcanzaron US\$ 50,5 millones, en línea con los registrados en el 2T 2020.

Los costos de cosecha en el trimestre alcanzaron los US\$ 4,92 /Kg pez vivo, un 48% superiores al mismo período del año anterior, muy afectados por las cosechas de centros con bajos pesos promedios debido a bajos crecimientos de biomasa, causados por FA, bajas de oxígeno y altas mortalidades principalmente en centros ubicados en el fiordo del Reñihue. Los menores volúmenes procesados y mayor proporción de productos de valor agregado afectaron los costos de proceso, los que registraron US\$ 1,44 /kg, superior al objetivo a largo plazo de US\$ 1/kg.

Los costos de venta también estuvieron afectados por US\$ 3,1 millones de mortalidad extraordinaria -no cubierta por seguros- y gastos de salvamento, mitigación y remediación asociados al evento FAN del fiordo del Comau, además de mortalidades extraordinarias en algunos centros por ataques de lobos. Por otra parte, los gastos incurridos en centros inactivos (sin biomasa o solo con aquella necesaria para evitar caducidad) fueron US\$ 2,6 millones en el trimestre, US\$ 0,9 millones inferior al 2T 2020. Consecuentemente, el Margen Bruto fue negativo en US\$ 10,3 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía se mantuvieron en línea con los del mismo período del año anterior alcanzando los US\$ 4,3 millones, y porcentualmente disminuyeron desde 8,6% a 8,5% de los Ingresos del 2T 2021.

Producto de lo anterior, el EBIT del 2T 2021 antes de ajustes de FV, fue US\$ 14,6 millones negativos, US\$ 5,2 millones inferior a los US\$ 9,4 millones negativos del 2T 2020. Las ventas de salmón atlántico generaron un EBIT/Kg WFE negativo de US\$ -1,78 en 2T 2021, 106 centavos de dólar menor a los US\$ 0,72/Kg WFE negativos del 2T 2020. En el caso del salmón Coho el EBIT/Kg WFE fue positivo en US\$ 1,76, superior a lo registrado en el mismo período del año anterior como resultado del incremento en los precios de venta.

El resultado del ajuste neto de Fair Value para el 2T 2021 fue positivo en US\$ 4,2 millones, en comparación a los US\$ 10,3 millones negativos del 2T 2020, una diferencia favorable de US\$ 14,5 millones, que es atribuible a los mejores precios de venta observados al cierre del 2T 2021.

El impacto positivo de la baja en la tasa de interés de referencia (Libor), fue parcialmente compensado por el aumento de la deuda financiera que alcanzó los US\$ 146,2 millones al 30 de junio 2021, superior a los US\$ 107,3 millones de junio 2020, un reflejo de los menores flujos operacionales generados en los últimos doce meses. Así, los gastos financieros se mantuvieron en línea respecto al 2T 2020, totalizando US\$ 1,1 millones en el 2T 2021.

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas refleja un resultado positivo de US\$ 136 mil por la utilidad en el trimestre y por el mismo monto en la asociación por cuentas de participación de Trucha (ACP). Esta cuenta es US\$ 3,4 millones superior al 2T 2020, cuando las Otras Ganancias/Pérdidas se vieron afectadas por el siniestro del centro de cultivo Islotes ocurrido en mayo 2020 (US\$ 4,1 millones de pérdida), y favorablemente por la utilidad de US\$ 1,3 millones de la ACP durante el 2T 2020.

En consecuencia, la Compañía registra en el 2T 2021 una pérdida después de impuestos de US\$ 8,4 millones, resultado favorable al compararlo con la pérdida de US\$ 16,4 millones del 2T 2020. En efecto, el impacto positivo del Fair Value compensó las mayores pérdidas operacionales que ocurrieron por los mayores costos asociados a los florecimientos algales del Reñihue y Comau.

Flujo de efectivo 2do trimestre 2021

En el 2T 2021 se generó un flujo de caja neto negativo de US\$ 2,8 millones comparado con un flujo negativo US\$ 12,3 millones en el 2T 2020, explicado por:

- Un flujo de caja operativo negativo de US\$ 3,8 millones, frente a los US\$ 4,1 millones positivos del 2T 2020, cuyo principal origen son los menores ingresos cobrados del trimestre, mayores costos del producto y gastos extraordinarios por la contingencia asociada a los eventos del bloom de algas.
- Uso de efectivo para las actividades de inversión de US\$ 3,9 millones en el 2T 2021, menor a los US\$ 4,6 millones del 2T 2020, reducción corresponde a las rebajas del plan de inversiones adoptado en 2020 producto del impacto en resultados de la pandemia.
- El flujo de caja de las actividades de financiamiento fue de US\$ 5 millones positivos, por el uso adicional de deuda para financiar actividades de la operación, comparado con los US\$ 11,9 millones negativos del 2T 2020 que incluían el pago de dividendos de los resultados del ejercicio 2019.

Salmones Camanchaca mantiene efectivo neto de US\$ 10,5 millones al 30 de junio de 2021 y líneas de crédito comprometidas no utilizadas disponibles a esa fecha de US\$ 12 millones, esto es, US\$ 23 millones de liquidez disponible.

Resultados acumulados al 30/06/2021

Durante la primera mitad del año 2021 Salmones Camanchaca cosechó 15.585 TM WFE de salmón Atlántico, 34,6% inferior a la cosecha del mismo periodo de 2020, que fue de 23.812 TM WFE. La disminución se debe a los eventos de algas y bajas de oxígeno ocurridos durante el verano 2021 en el fiordo Reñihue, que limitaron la alimentación, y desde donde provino parte de las cosechas del primer trimestre y todas las del segundo. A la fecha no ha habido cosechas de Coho en 2021.

Los ingresos del 1S 2021 alcanzaron los US\$ 120 millones, 10% o US\$ 14 millones inferior al mismo periodo del año anterior, cuando alcanzaron los US\$ 134 millones. El volumen vendido de salmón atlántico fue un 9,5% inferior y alcanzó 20.641 TM WFE, y el precio medio de venta fue US\$ 5,14, 2,9% o 15 centavos de dólar inferior al del 1S 2020. Si bien los precios del mercado de referencia han ido aumentando durante el año, el menor volumen cosechado y la estrategia de programas contratados para productos de valor agregado, han hecho gradual la captura de precios más elevados observadas en el mercado “spot”.

La Compañía estima que existen fundamentos en el mercado, tanto de oferta como de demanda, para que las condiciones actuales de precios sobre los promedios históricos se mantengan durante el segundo semestre del año. Las estimaciones de Kontali apuntan a una reducción de 15% en la oferta chilena este año, y el éxito de las campañas de vacunación han permitido abrir los canales de restaurantes en los principales mercados y tener una demanda robusta.

Los costos de venta del salmón Atlántico se vieron fuertemente afectados por los elevados costos ex jaula que durante el semestre alcanzaron los US\$ 4,33/kg pez vivo (US\$ 4,65 /kg WFE), alza originada en bajos pesos medios de cosechas de tres centros del fiordo del Reñihue, afectado desde fines de 2020 por eventos de algas y oxígeno. A ello se sumó un evento extraordinario en parte de marzo y abril de algas nocivas en el fiordo del Comau, que dejó mortalidad no cubierta por seguros y, por lo tanto, llevada a costo del período. Todo ello alejó el costo del objetivo de largo plazo de la Compañía (US\$ 3,00 /kg pez vivo, o US\$ 3,23/Kg WFE). Como consecuencia de los menores volúmenes procesados que los pesos medios generaron, los costos de proceso también se vieron perjudicados, registrando US\$ 1,30 /kg WFE lo cual es un 30% mayor al objetivo de largo plazo.

Los costos extraordinarios que fueron cargados a los productos vendidos en el 1S 2021 como consecuencia de las mortalidades por algas, alcanzaron los US\$ 10,4 millones y cubren además de mortalidad no cubierta por seguros, gastos de salvamento y rescate de peces trasladados, gastos de traslado en ambos sentidos, gastos de mitigación y remediación asociados a los retiros de mortalidad desde los centros del Reñihué y Comau.

Por otra parte, los gastos incurridos en centros inactivos (sin biomasa o solo con aquella necesaria para evitar caducidad) fueron US\$ 4,8 millones en el semestre, US\$ 1,1 millones inferior al 2T 2020). Esta fuente de gastos podría reducirse significativamente en los siguientes períodos como consecuencia de la opción que a partir de este año entrega la regulación, para cultivar algas en centros de salmónes que no estén en el plan productivo, pero cuyas concesiones se desee preservar vigente para futuras producciones.

La Compañía estima que una vez completada en agosto 2021 la cosecha de estos tres centros del Reñihue y ya concluido el incidente del Comau, los costos y volúmenes de cosechas tenderán a normalizarse en la segunda parte del año.

Por todo lo anterior, el Margen Bruto fue de US\$ 17,2 millones negativos, lo cual es US\$ 28,7 millones inferior a lo obtenido en el 1S 2020.

En el primer semestre 2021, los Gastos de Administración se redujeron en un 6,5% (US\$ 296 mil). Los gastos de Distribución y Venta, por su parte, disminuyeron en US\$ 0,4 millones por el menor volumen vendido y menores gastos de fletes y bodegaje. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) de la Compañía bajaron en términos absolutos, pero aumentaron desde 7,1% a 7,3% de los Ingresos del 1S 2021.

Como consecuencia de lo anterior, el EBIT operacional antes de ajustes de FV, fue US\$ 26 millones negativos en 1S 2021, lo cual es US\$ 28 millones inferior a lo registrado en el mismo período del año anterior cuando se registraron US\$ 2 millones positivos.

Las ventas de salmón atlántico generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ - 1,32 en 1S 2021, 161 centavos inferior a los US\$ 0,29/Kg WFE del 1S 2020, explicado principalmente por el impacto de los eventos de algas durante los últimos meses de 2020 y primeros de 2021, sobre los costos de cultivo y proceso. Por otra parte, el EBIT/Kg WFE del Coho alcanzó los US\$ 0,66 durante el 1S 2021, mejorando sustancialmente respecto al primer semestre 2020 tanto por precio como por costos.

El resultado del ajuste neto de Fair Value para el 1S 2021 fue de US\$ 0,8 millones positivos, en comparación a los US\$ 16,3 millones negativos en el 1S 2020, una diferencia favorable de US\$ 17,2 millones atribuible a las distintas trayectorias de precios entre un semestre y otro: en 2020 los precios venían cayendo, y este año van subiendo.

Los Otros Ingresos (y Egresos) refleja un resultado negativo de US\$ 5,1 millones, principalmente por la estimación del monto no cubierto por seguros de los eventos ocurridos en los fiordos del Reñihue y Comau, cuya pérdida reflejada aquí asciende a US\$ 4,9 millones. A lo anterior se le debe adicionar el efecto de la pérdida de la cuenta por participación de la trucha que ascendió a US\$ 0,1 millones y que se compara negativamente con la ganancia a junio del año anterior de US\$ 1,4 millones.

La depreciación del peso chileno frente al dólar estadounidense generó una pérdida por diferencia de tipo de cambio no realizada de US\$ 0,3 millones, atribuible a la devaluación en dólares del activo en pesos impuestos por recuperar.

Producto de todo lo anterior, la pérdida después de impuestos alcanzó los US\$ 23,6 millones en el 1S 2021, lo cual es mayor a aquella registrada en 1S 2020, que fue de US\$ 14,6 millones. La mayor parte de esta diferencia es explicada por el impacto en costos de los eventos de algas y oxígeno en fiordos de la X región.

Flujo de efectivo al 30/06/2021

En el 1S 2021 se generó un flujo de caja neto positivo de US\$ 1,5 millones comparado con un flujo negativo US\$ 1,8 millones en el 1S 2020, explicado por:

El flujo de caja operativo fue negativo en US\$ 14,6 millones, menor a los US\$ 18,4 millones positivos del 1S 2020, generado por el menor volumen de ventas y cobranzas en el 1S 2021, y los gastos necesarios para hacer frente a los eventos de algas de los primeros meses del año.

El uso de caja para las actividades de Inversión fue de US\$ 6,7 millones en el período, menor en un 42% a los US\$ 11,5 millones del 1S 2020. Las inversiones están disminuidas este año para fortalecer la posición de caja, y se mantiene la estimación de entre US\$ 25-30 millones.

El flujo de caja de las actividades de Financiamiento en el 1S 2021 fue de US\$ 23 millones positivos, debido al uso adicional de deuda para financiar la operación, y se compara con un flujo de financiamiento negativo de US\$ 7,9 millones durante el 1S 2020 cuando se pagaron dividendos correspondientes a la operación del año 2019 por US\$ 16,8 millones.

Salmones Camanchaca estima que mantiene una buena posición financiera y de liquidez para el contexto, con un efectivo neto de US\$ 10,5 millones al 30 de junio de 2021 y líneas de crédito comprometidas no utilizadas y disponibles a la fecha de este reporte, de US\$ 12 millones. Esto es, US\$ 23 millones de liquidez disponible.

Balance

Activos

Durante el año 2021 los activos totales de la Compañía respecto a diciembre 2020 disminuyeron un 6,2% o US\$ 23,1 millones, alcanzando US\$ 351,9 millones, reducción explicada por US\$ 24,8 millones menos en activos corrientes, pues los activos no corrientes aumentaron US\$ 1,7 millones.

Los activos corrientes alcanzaron los US\$ 217,5 millones, lo cual es US\$ 24,8 millones o 10,2% inferiores a aquellos que había al cierre del 2020; hubo una baja de US\$ 20,3 millones del inventario conforme a la estrategia de construir inventarios al cierre de 2020, para ser vendidos durante el 2021 en mejores condiciones que las prevalecientes en 2020. Los inventarios de la Compañía al 30 de junio 2021 y valorados al costo, disminuyeron a US\$ 26,7 millones, que equivalen a 2.204 toneladas netas de producto terminado, lo que se compara con las 6.076 toneladas al cierre del 2020. Adicionalmente las cuentas por cobrar disminuyen en US\$ 7,3 millones por los menores ingresos y las cobranzas.

En el caso de los activos no corrientes, presentan una leve alza de US\$ 1,7 millones o un 1,3% respecto al cierre 2020, impulsado principalmente por un aumento en los impuestos diferidos.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la compañía aumentaron un 0,3% o US\$ 0,6 millones respecto al cierre del 2020, alcanzando los US\$ 207,6 millones al final del 2T 2021.

Los pasivos corrientes disminuyeron US\$ 15,8 millones o un 13,1% respecto al cierre del año 2020, alcanzando los US\$ 104,7 millones debido principalmente a una disminución de US\$ 17,1 millones en las cuentas por pagar por menores consumos de alimentos asociados a los eventos descritos en los fiordos de la X región.

Los pasivos no corrientes aumentaron US\$ 16,4 millones, o un 18,9%, alcanzando los US\$ 103 millones por el incremento de US\$ 23,1 millones en los pasivos financieros de largo plazo, lo cual fue levemente compensado por la baja de US\$ 6,5 millones de impuestos diferidos.

Con esto, la deuda financiera aumentó durante el primer semestre del 2021 en US\$ 23,4 millones, alcanzando los US\$ 146,2 millones.

El Patrimonio de la Compañía alcanzó los US\$ 144,3 millones, una baja de US\$ 23,7 millones con respecto al 31 de diciembre de 2020, baja explicada por las pérdidas del ejercicio, resultando en una razón de patrimonio sobre total activos de 41,0%.

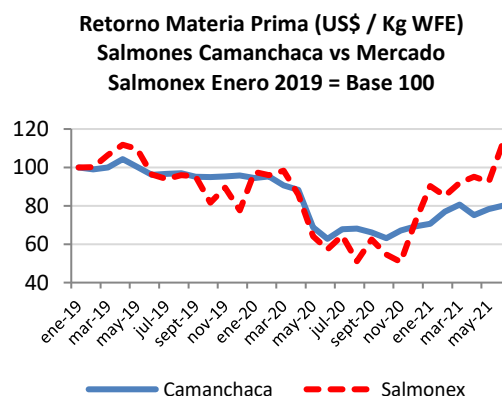
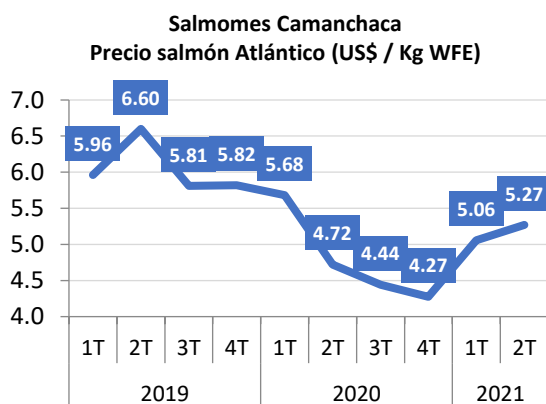
Desempeño Operativo

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 los principales mercados de destino de sus productos;
2. **Prácticas de cultivo y las condiciones sanitarias del salmón Atlántico**, las 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 2T 2021 fue de US\$ 5,27 por Kg WFE, 12% o 55 centavos de dólar mayor que el 2T 2020, aumento explicado por la recuperación de precios en los distintos mercados como consecuencia a las reaberturas de las economías en comparación con el 2T 2020, el trimestre más agudo de la pandemia. La estrategia de valor agregado de la compañía permitió amortiguar la volatilidad de precios, obteniendo en 2020 un retorno promedio de la materia prima (RMP)¹ de salmón Atlántico superior respecto al índice del mercado de referencia, Salmonex² en 2020. Ante la rápida alza de precios ocurrida en el 2T 2021, los contratos que posee la Compañía y el bajo volumen cosechado en el 2T 2021, hicieron que la recuperación de precios de venta en este trimestre llevase un rezago respecto a los de mercado “spot”, lo que significó precios 66 centavos de dólar menores al índice Salmonex en el primer semestre del año. Durante el mes de junio se levantaron las restricciones impuestas desde febrero del 2020 al mercado ruso, abriendo nuevas opciones.



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

Salmón Atlántico		2T 2021	2T 2020	Δ	Δ %	1S 2021	1S 2020	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	6.422	10.670	-4.248	-39,8%	15.585	23.812	-8.228	-34,55%
Producción	tons WFE	6.838	10.584	-3.746	-35,4%	16.340	23.463	-7.123	-30,36%
Ventas	tons WFE	8.577	9.199	-622	-6,8%	20.641	22.812	-2.171	-9,52%
Ventas	MUS\$	45.172	43.427	1.745	4,0%	106.185	120.846	-14.661	-12,13%
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	5,27	4,72	0,55	11,6%	5,14	5,30	-0,15	-2,85%

Salmón Coho		2T 2021	2T 2020	Δ	Δ %	1S 2021	1S 2020	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	0	0	0	-	0	760	-760	-100,00%
Ventas	tons WFE	358	1.412	-1.054	-74,6%	1.733	2.273	-540	-23,76%
Ventas	MUS\$	2.220	5.317	-3.097	-58,2%	7.187	8.807	-1.619	-18,39%
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	6,20	3,77	2,43	64,6%	3,67	4,58	-0,91	-19,87%

Salmones Camanchaca cosechó 6.422 TM WFE de salmón atlántico durante el 1S 2021, con un peso medio de cosecha de 3,9 Kg wfe (ciclo abierto), cosecha 40% inferior a la del mismo período 2020. La Compañía tiene una estimación de cosecha para el año 2021 de salmón atlántico de 40.000 - 41.000 TM WFE, por lo que se espera cosechar durante el segundo semestre cerca del 60-65% de la estimación anual. La cosecha de Coho se mantiene en 2.000 TM WFE.

Las ventas de Atlántico y Coho fueron de 8.935 TM WFE durante 2T 2021, un 16% inferior al 2T 2020. Las ventas del primer semestre 2021 de salmónidos alcanzaron las 22.374 TM WFE, lo cual es un 10,8% inferior a la primera mitad del año anterior, componiéndose en un 92% por salmón atlántico y un 8% de salmón Coho.

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 junio 2021

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	45.451	4.122	7.832	7.272	31.927	9.034	547	106.185
Coho	1.613	154	1.741	2.480	1.101	97	0	7.187
Otros	0	0	0	0	0	6.797	0	6.797
TOTAL	47.063	4.277	9.573	9.752	33.028	15.928	547	120.169

Ventas por segmento de mercado a junio 2020

Producto o Especie	EE.UU. MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Salmón Atlántico	58.632	12.778	11.535	10.187	21.648	4.580	1.486	120.846
Coho	1.046	1.245	1.557	3.434	1.457	69	0	8.807
Otros	0	0	0	0	0	4.583	0	4.583
TOTAL	59.678	14.023	13.092	13.621	23.105	9.232	1.486	134.236

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 88,2% de las ventas de atlántico el 1S 2021, superior al 81,0% de 1S 2020. El volumen restante está compuesto de ventas de salmón entero con cabeza y eviscerado, destinado a los mercados de Sudamérica y China.

Norteamérica bajó como destino de ventas desde 44,5% a 39,2% al cierre del primer semestre del año 2021, mientras que Europa y Rusia disminuyeron desde el 10,4% durante 2020 a 3,6% al 1S 2021. Durante el mes de junio se dio fin a la prohibición impuesta por Rusia en febrero 2020 para algunas plantas chilenas, entre las cuales se encontraba la de Salmones Camanchaca. Asia, ex-Japón, disminuyó desde un 9,8% de los ingresos a un 8,0%, mientras Japón pasó de un 10,1% a 8,1%. América Latina creció fuertemente desde el 17,2% a 27,5% principalmente por un aumento importante en el mercado mexicano en donde durante el año 2020, la matriz Camanchaca S.A. abrió una nueva oficina comercial. 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 negocios de la Compañía como proveer a terceros de servicios de procesamiento, arriendo de centros de concesiones de cultivo, venta de smolts y venta de subproductos, resultó en márgenes operativos al 30 de junio de 2021 de US\$ 1,8 millones.

Otros negocios

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, consistente en centros ubicados en barrios que tienen descanso obligatorio (fallow period) en el primer trimestre de los años impares, por lo que generan menores cosechas en esos años, como en el 2T 2021 en donde no hubo cosechas, contrariamente a las 2.343 TM cosechadas en el 2T 2020. Las ventas de la ACP en el segundo trimestre de este año fueron 2.067 TM WFE, 49% inferiores a las del mismo período del 2020, y con precios en línea, pero con costos de producto terminado 15% superiores al 2T 2020. De esta forma, el tercio de resultado de esta asociación significó para Salmones Camanchaca una ganancia de US\$ 0,1 millones durante el trimestre, lo que no alcanza a compensar la pérdida registrada en el primer trimestre y, se totaliza así una pérdida en el año de US\$ 0,1 millones lo que se compara desfavorablemente con la ganancia de US\$ 1,4 millones al 1S 2020, 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 y que fuera extendida por un plazo de 6 años a contar de enero 2023, con solo 4 concesiones y dos tercios de los peces a sembrar equivalente a aproximadamente 6 millones por cada

ciclo (2 años) (2023-2028). A partir de 2023 el remanente de aproximadamente 3 millones de peces y 2 centros quedarán destinados al cultivo propio de Salmones Camanchaca en las especies salmón Atlántico y/o Coho.

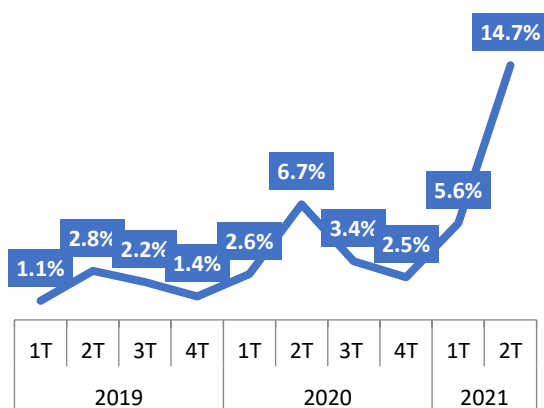
Para un mejor uso de los centros estuarinos de la X región y complementando la ACP, Salmones Camanchaca comenzó el cultivo de salmón del Pacífico o Coho en 2019. Esta iniciativa está dando a la Compañía la experiencia específica en los procesos productivos y comerciales de esta especie, que la Compañía estima beneficiosa para un mejor y mayor uso de concesiones de la X región, diversificando en especies de menor riesgo biológico y ambiental. Por la condición de densidad reducida que la regulación define para crecimientos de siembras, Salmones Camanchaca tuvo márgenes negativos durante los primeros 2 años de producción -2019 y 2020- pero a partir del 2021 la siembra se realiza a densidades óptimas, con una mejora de costos estimada por este efecto en US\$ 1/Kg, lo que se sumará a mejores condiciones de precio.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

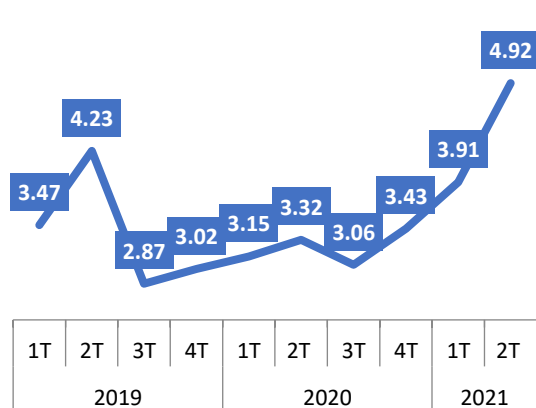
La mortalidad en ciclo abierto (total mortalidad de la biomasa en mar) de la población de salmón Atlántico durante el 2T 2021 fue de 14,7%, muy superior al trimestre del ciclo anterior (2019), que fue de 2,8%. Esta mortalidad reconoce el 88% del total de las mortalidades en el fiordo del Comau, saldo que quedó pendiente de reconocer del trimestre anterior.

La mortalidad de los dos centros que completaron su ciclo (ciclo cerrado) en 2T 2021, fue de 30,8%, una cifra muy superior al promedio histórico, pues uno de estos corresponde a aquellos ubicados en el Fiordo del Reñihué, afectado por la floración de algas nocivas (FA) durante el verano del presente año.

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.

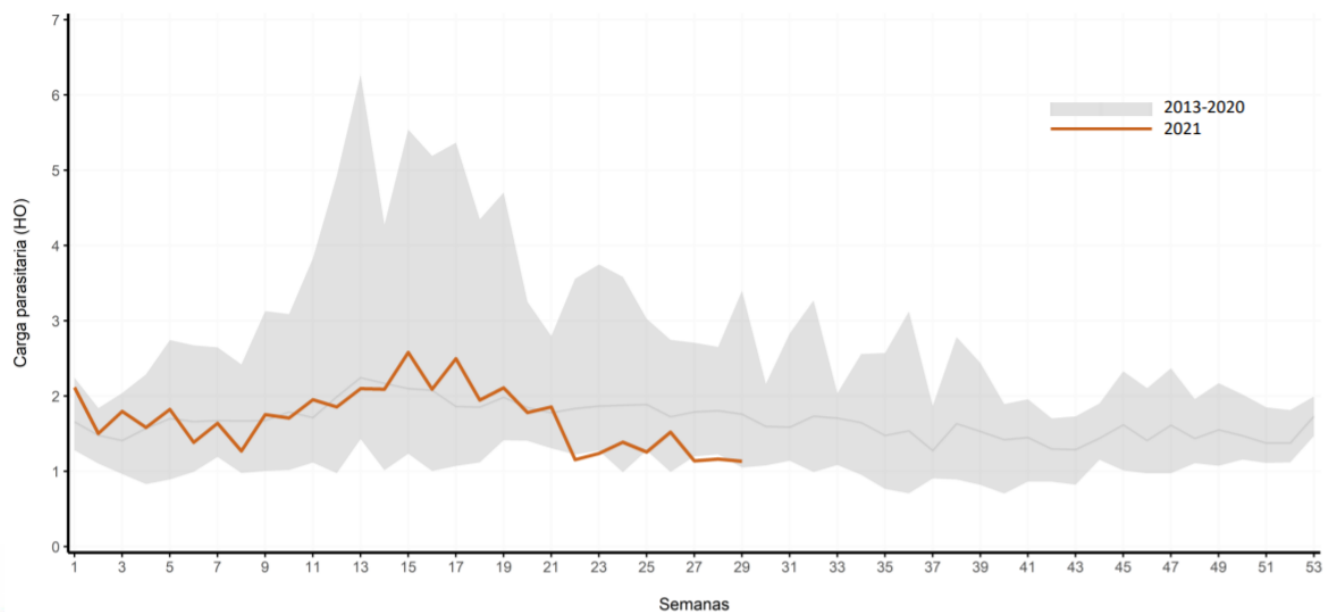
Respecto de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón atlántico para los últimos 12 meses móviles (LTM), el siguiente cuadro muestra la evolución en el tiempo,

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) Gr/Ton	# de escapes (peces)	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
LTM 2017	1,21	5,2	5,5	437,8	6,2	2,4	5,8	0	18/6	0,73
LTM 2018	1,21	4,7	5,1	551,7	8,5	2,5	8,5	0	17/7	0,64
LTM 2019	1,19	4,7	5,1	516,2	8,3	2,1	8,3	0	17/7	0,61
LTM 2020	1,17	4,9	5,4	568,4	12,0	2,0	11,9	37.150	16/8	0,56
LTM 2021	1,15	4,4	5,4	519,1	4,2	2,4	4,2	0	16/8	0,61

La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados), alcanzó los 4,4 kg WFE/smolt en el 2T 2021 (LTM), un 11% menor al promedio del 2T 2020 (LTM). Por otra parte, el peso medio de cosecha alcanzó 5,4 Kg WFE, sin variación respecto a 2T 2020 (LTM) pero 6% superior respecto del ciclo anterior en 2019 (2T 2019 LTM). Los escapes en 2T 2020 (LTM) son resultado del incidente sufrido por el centro Islotes en mayo 2020 ocurrido por condiciones climatológicas extremas en cercanía al centro Islotes, y que significaron la pérdida de aproximadamente 520 mil peces, y el escape de unos 37 mil, de los cuales se recuperaron el 27%.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 1 centro en la condición de CAD por cáligos (Centro de Alta Diseminación), esto es, centros donde se registra por una vez un recuento de más de 3 hembras Ovígeras en promedio.

Figura 1: Comparación abundancia semanal Hembras Ovígeras



Fuente: Aquabench

El uso de antibióticos durante el 2T 2021 (LTM) se redujo en un 9% respecto al mismo período del año anterior pero fue 1% superior al mismo ciclo productivo anterior (2019 LTM). Por otra parte, la cantidad de baños antiparasitarios disminuyeron un 65% respecto al 2T 2020 (LTM) y a su vez, disminuyeron un 49% respecto al mismo ciclo productivo anterior (2T 2019 LTM), como consecuencia del uso de tratamientos alternativos para el control de cáligos (peróxido).

Además se aprecian mejoras en el factor de conversión biológico que llegó a 1,15 durante el 2T 2021 (LTM) y que es un 2% menor al de 2T 2020 (LTM) y 3% respecto al mismo ciclo productivo anterior 2T 2019 (LTM).

Con estos antecedentes, en el 2T 2021 los costos de salmón atlántico fueron,

Costos (US\$/Kg WFE)	2T 2019	2T 2020	2T 2021
Ex jaula (WFE)	4,55	3,57	5,29
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,43	0,40	0,37
Proceso valor agregado (WFE)	0,94	0,73	1,06
Costo de proceso (WFE)	1,37	1,13	1,44
Costo Total Producto Terminado (WFE)	5,92	4,70	6,73

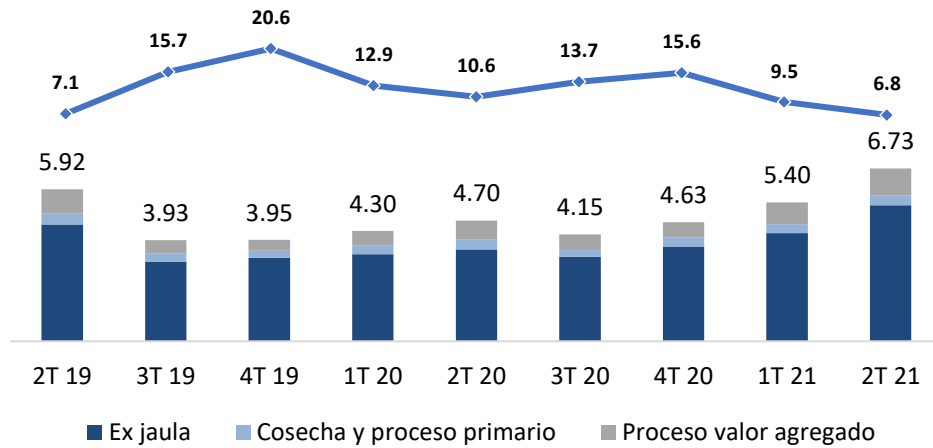
El costo ex jaula WFE en el 2T 2021 fue de US\$ 5,29/Kg WFE (equivalente a \$4,92/Kg en peso vivo), un 48% mayor a lo registrado en el 2T 2020 y un 16,4% mayor al 2T 2019 que corresponde al mismo ciclo productivo (mismos centros), alza explicada principalmente por las condiciones de algas y oxígeno en el fiordo Reñihue, y los consecuentes menores pesos medios cosechados, y en menor medida por mortalidades por lobos en algunos centros.

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), estos fueron de US\$ 1,44/Kg WFE, 30 centavos superiores al 2T 2020 (+26,8%) y 7 centavos mayor al del 2T 2019 (+4,8%), afectados por la menor escala de producción (consecuencia de la menos cosecha), y un importante incremento de la fracción de valor agregado.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue US\$ 6,73/Kg WFE, US\$ 2 dólares superior al 2T 2020; 81 centavos de dólar superior al ciclo anterior en 2019 (mismas zonas geográficas de los centros cosechados); y 250 centavos superior al objetivo de largo plazo de US\$ 4,23/Kg WFE.

Las condiciones de costos extraordinarias de los centros cosechados en el 1S 2021, debiesen normalizarse en el 2S 2021 con las cosechas de centros en la zona de Chiloé, desde donde se estima cosechar cerca del 60-65% de la cosecha anual, recuperando escala de producción y costos de proceso.

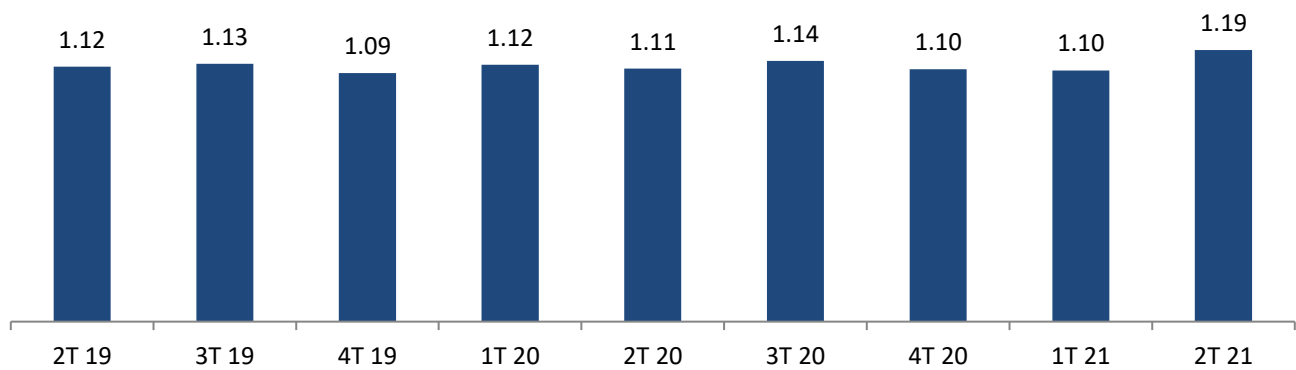
Costo total de producto terminado (US\$/Kg WFE) y volumen procesado (M Ton WFE) salmon atlántico por trimestre



III. Costo Alimentos

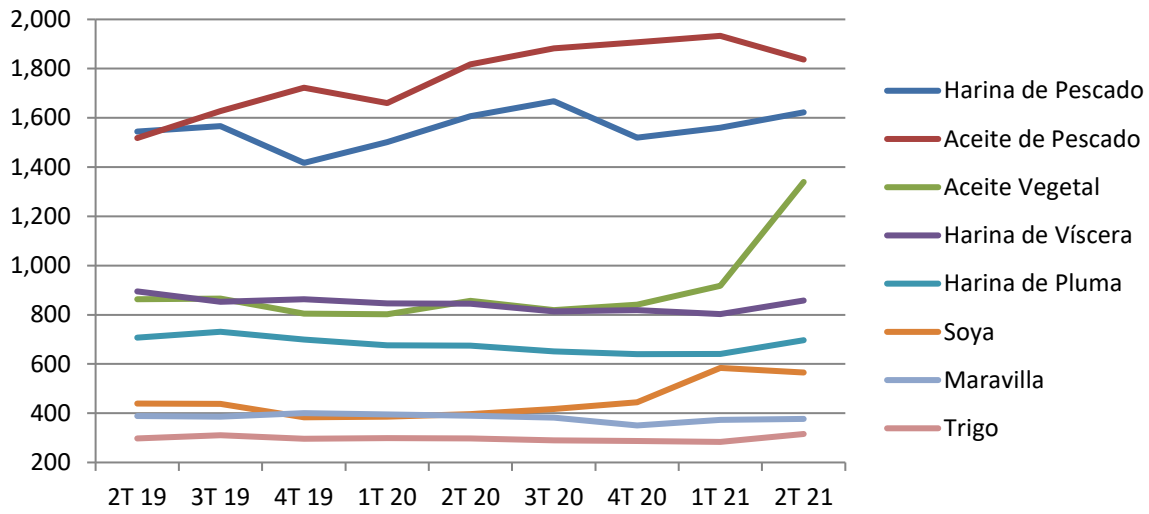
El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, y que representan aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, presentó durante el 2T 2021 un alza de 9 centavos (+8,2%), alcanzando US\$ 1,19/Kg, por el aumento del precio de la harina de pescado y aceite vegetal, además de otros insumos de la dieta que mostraron alzas durante el período.

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 Salmenes Camanchaca

Eventos Posteriores

Salmones Camanchaca no registra eventos posteriores al 30 de junio de 2021 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

Situación Covid-19 y Perspectivas de la empresa

Producto de la pandemia Covid-19, Salmones Camanchaca continúa mejorando y fortaleciendo 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 han buscado 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.
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 por la Compañía, ésta ha podido operar de forma continuada y comercializar sus productos, poniendo un especial foco en la producción y comercialización de productos de mayor grado de valor agregado, para así atender la demanda del segmento «Retail» que ha demandado una mayor fracción de la producción. Con las progresivas aperturas de restaurantes y hoteles en el mundo, el segmento «Food Service» ha mostrado un aumento de la demanda conforme avanzan los procesos de vacunación que han llevado en la primera mitad del 2021, a una importante recuperación de los precios de venta en los principales mercados respecto a los vistos desde que comenzó la pandemia a mediados de marzo 2020.

En este contexto de pandemia, la Compañía ha privilegiado una posición de liquidez más conservadora, reduciendo inversiones y gastos considerados postergables, y aumentando las líneas de financiamiento.

El impacto a mediano plazo del COVID-19 se ha ido clarificado favorablemente durante el 2T 2021 con las vacunaciones masivas que está ocurriendo en Chile (inoculando a la fecha de este reporte más del 80% de la población objetiva) -clave para la producción- y en el principal mercado, Norteamérica -clave para establecer los precios. En suma, la demanda post-pandemia aparece como más robusta que antes, al haber sumado al consumo en restaurantes, mucho consumo en los hogares. Con todo, Salmones Camanchaca continúa monitoreando y adaptando las acciones mitigadoras según evolucionan las condiciones de producción y los mercados de destino.

Según cifras de Kontali, la oferta mundial de salmón atlántico para el 2021 crecerá mínimamente y solo impulsada por aumentos en Noruega, pues se estima una baja de hasta 15% en la producción de Chile, con el consiguiente efecto sobre los principales mercados. Es importante mencionar que la disminución se concentrará en el segundo semestre 2021 alcanzando caídas del 25% aproximadamente respecto al 2020. Adicional a lo anterior, no se espera crecimiento de la producción Canadiense, por lo que existen condiciones restrictivas para la disponibilidad de salmón, lo que se suma a la mayor demanda que se está viendo el cierre del 2T 2021.

Las cosechas para el 2022 se estiman entre 45 mil y 48 mil toneladas WFE de salmón Atlántico y aproximadamente 5 mil toneladas de Coho.

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 el caso de ISA en 2008. 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 bajas pronunciadas de oxígeno y/o presencia de algas masivas y/o nocivas, como las observadas en el fiordo del Reñihue y Comau entre fines del 1T 2021 e inicios del 2T 2021. También, se encuentra expuesta a erupciones volcánicas como la ocurrida en el volcán Calbuco en 2015, marejadas, tsunamis, terremotos, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden amenazar la biomasa y las infraestructuras de producción, donde las corrientes producidas por intensas lluvias en 2020 afectaron al 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 durante 2020 y aún en 2021. 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 segmento de restaurantes y hoteles en 2020 por la pandemia Covid19, y que podrían extenderse durante parte de 2021. 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, tales como las limitaciones de acceso al mercado ruso o chino durante 2020. 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, 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. Existen discusiones en el Congreso para introducir regulaciones que obliguen a mitigar o reducir impactos del cultivo en fondos marinos, cuyos impactos no es posible estimarlos por la amplitud de las discusiones.

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, y que interrumpieron las cadenas logísticas que se utilizan. 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. La exposición a este riesgo ha subido como consecuencia del mayor endeudamiento utilizado.

i. Riesgo de Tipo de Cambio

Parte sustancial de los ingresos de Salmones 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 aproximadamente el 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)	2T 2021	2T 2020	1S 2021	1S 2020
Ingresos de actividades ordinarias	50.549	50.248	120.169	134.236
Costo de venta	(60.868)	(55.380)	(137.368)	(122.697)
Margen bruto	(10.319)	(5.132)	(17.199)	11.539
Gastos de administración	(2.198)	(2.104)	(4.251)	(4.547)
Costos de distribución	(2.113)	(2.203)	(4.557)	(5.000)
Gastos de administración y ventas	(4.311)	(4.307)	(8.808)	(9.547)
EBIT* antes de Fair Value	(14.630)	(9.439)	(26.007)	1.992
EBITDA** antes de Fair Value	(10.635)	(5.816)	(18.026)	9.301
Ajuste neto valor justo activos biológicos	4.217	(10.250)	817	(16.340)
EBIT con ajuste Fair Value	(10.413)	(19.689)	(25.190)	(14.348)
EBITDA con ajuste Fair Value	(6.418)	(16.066)	(17.209)	(7.039)
Costos financieros	(1.138)	(1.118)	(2.206)	(2.217)
Participación de asociadas	287	285	623	829
Diferencia de cambio	(96)	1.142	(320)	(1.289)
Otras ganancias (pérdidas)	136	(3.278)	(5.094)	(3.316)
Ingresos financieros	0	0	0	0
Total gastos no operativos	(811)	(2.969)	(6.997)	(5.993)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	(11.224)	(22.658)	(32.187)	(20.341)
(Gasto) ingreso por impuesto	2.784	6.285	8.588	5.791
Ganancia (pérdida) del periodo	(8.440)	(16.373)	(23.599)	(14.550)
Participación de minoritarios	0	0	0	0
Ganancia (pérdida) del período controladores	(8.440)	(16.373)	(23.599)	(14.550)

* 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\$	30/06/2021	31/12/2020	30/06/2020
Efectivo y equivalentes al efectivo	10.491	9.038	12.025
Otros activos financieros, corrientes	36	341	31
Otros activos no financieros, corrientes	8.180	7.422	7.720
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	21.775	15.386	19.708
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	22.049	35.704	32.565
Inventarios	26.654	46.963	28.372
Activos biológicos, corrientes	114.654	113.756	130.642
Activos por impuestos corrientes	13.630	13.691	10.314
Total activos corrientes	217.469	242.301	241.377
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	2.685	2.168	1.964
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	0	0	0
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	5.400	4.889	4.551
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.972	6.972
Propiedades, plantas y equipos	114.414	115.618	113.412
Impuestos diferidos a largo plazo	4.855	2.963	2.780
Total activos no corrientes	134.465	132.749	129.818
Total activos	351.934	375.050	371.195
Otros pasivos financieros, corrientes	43.330	43.040	17.328
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	364	483	484
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	47.268	58.426	51.044
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	5.468	11.431	7.639
Pasivos por impuestos corrientes	0	0	0
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	1.167	1.573	1.103
Otras provisiones, corrientes	7.056	5.479	5.635
Total pasivos corrientes	104.653	120.432	83.233
Otros pasivos financieros, no corrientes	102.870	79.739	90.000
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	35	187	88
Pasivos por impuestos diferidos	0	6.519	13.234
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	73	158	127
Total pasivos no corrientes	102.978	86.603	103.449
Total pasivos	207.631	207.035	186.682
Capital emitido	91.786	91.786	91.786
Primas de emisión	27.539	27.539	27.539
Ganancias (pérdidas) acumuladas	2.105	25.704	42.780
Otras reservas	22.873	22.986	22.408
Total patrimonio neto	144.303	168.015	184.513
Total patrimonio neto y pasivos	351.934	375.050	371.195

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	2T 2021	2T 2020	1S 2021	1S 2020
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	67.239	83.961	145.415	177.783
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(62.905)	(64.088)	(144.574)	(136.409)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(6.674)	(6.421)	(13.835)	(13.631)
Dividendos recibidos	0	589	0	589
Intereses pagados	(1.434)	(2.125)	(1.585)	(2.125)
Intereses recibidos	0	0	0	0
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	(38)	(7.825)	(38)	(7.825)
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	0	0	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	(3.812)	4.091	(14.617)	18.382
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	0	21	8	21
Compras de propiedades, plantas y equipos	(3.928)	(4.626)	(6.673)	(11.570)
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	0	0	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(3.928)	(4.605)	(6.665)	(11.549)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0	0	0
Importes procedentes de préstamos	5.000	5.000	27.000	9.000
Pagos de préstamos	0	0	(4.000)	0
Pagos a entidades relacionadas	0	0	0	0
Dividendos pagados	0	(16.850)	0	(16.850)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	5.000	(11.850)	23.000	(7.850)
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(79)	95	(265)	(825)
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	(2.819)	(12.269)	1.453	(1.842)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	13.310	24.294	9.038	13.867
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	10.491	12.025	10.491	12.025

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	Patrimonio Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2020	91.786	27.539	-668	23.515	22.847	61.543	203.715	203.715
Aumento Capital								
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados						-4.213	-4.213	-4.213
Resultado Integral								
Utilidad del período						-14.550	-14.550	-14.550
Otros resultados integral			-439		-439		-439	-439
Saldo final al 30 de junio de 2020	91.786	27.539	-1.107	23.515	22.408	42.780	184.513	184.513
Saldo inicial al 1 de enero de 2020	91.786	27.539	-668	23.515	22.847	61.543	203.715	203.715
Aumento Capital								
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados						-4.212	-4.212	-4.212
Resultado Integral								
Utilidad del período						-31.627	-31.627	-31.627
Otros resultados integral			139		139		139	139
Saldo final al 31 de diciembre de 2020	91.786	27.539	-529	23.515	22.986	25.704	168.015	168.015
Saldo inicial al 1 de enero de 2021	91.786	27.539	-529	23.515	22.986	25.704	168.015	168.015
Aumento Capital								
Cambio en el patrimonio								
Dividendos						0	0	0
Resultado Integral								
Utilidad del período						-23.599	-23.599	-23.599
Otros resultados integral			-113		-113		-113	-113
Saldo final al 30 de junio de 2021	91.786	27.539	-642	23.515	22.873	2.105	144.303	144.303

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 30 de junio de 2021 y al 31 de diciembre de 2020.

	30/06/2021	31/12/2020
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	2,08	2,01
2) Razón ácida	0,73	0,68
3) Capital de trabajo US\$ millones	112,816	121,869
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	1,37	1,18
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,50	0,58
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,50	0,42
Indicadores de rentabilidad		
	(6 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	-16,35%	-18,82%
8) Rentabilidad del activo	-4,89%	0,06%

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.

El aumento de un 3% en el ratio de liquidez corriente tiene su origen en la disminución de US\$ 15,8 millones del pasivo corriente, lo que no alcanzó a ser compensado por la disminución del activo corriente por US\$ 24,8 millones; variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. Como consecuencia de estos movimientos, el capital de trabajo disminuyó un 7% o US\$ 9,1 millones.

La razón ácida aumentó un 7,4% en relación con el cierre 2020 principalmente debido a la disminución del pasivo corriente por US\$ 15,8 millones lo que no fue compensado por la disminución de US\$ 5,4 millones de los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos. Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

El aumento de la razón de endeudamiento neto de 1,18 a 1,37 se debe principalmente a la disminución del patrimonio por cerca de US\$ 23,7 millones. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del Balance. El aumento de la proporción de pasivos de largo plazo de 0,42 a 0,5 se debe a la toma de una línea de financiamiento comprometida a 1,5 años por un monto de US\$ 35 millones con los bancos DNB y Santander. 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, volúmenes, mortalidades extraordinarias y otros efectos que afectaron los resultados.

Indicadores Acumulados

	30/06/2021	30/06/2020
a. Centros cosechados de salmón atlántico del período	7	7
b. Cosechas Atlántico del Período (toneladas WFE)/ Centro	2.226	3.402
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	5,6	11,05
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón atlántico	75,8%	89,70%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	0	1
f. Cosechas Coho del Período (toneladas WFE)/ Centro	n.a	760
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	n.a	1,62
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	n.a	92,80%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	-26,0	2,0
j. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon atlántico	-1,32	0,29
k. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon Coho	0,66	-2,04

Notas:

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

b y f. Cosechas del período (en toneladas WFE) / Número de Centros cosechados, expresado en Toneladas 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

k y k. (Margen Bruto antes de Fair Value - Gastos de Administración - Costos de Distribución) / Kg WFE Vendidos atlántico/Coho Propios

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 30 de junio 2021 (USD 1 000)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/06/2021	Al 30/06/2020	Al 30/06/2021	Al 30/06/2020
Salmónidos	-9.962	8.543	10.779	-24.883

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 2021 ascendió a US\$ 10,0 millones frente a una utilidad de US\$ 8,5 millones a la misma fecha del año anterior, diferencia explicada principalmente por mayores costos y menor volumen de la biomasa 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 junio de 2021 fue un efecto positivo de US\$ 10,8 millones al reversar un margen negativo estimado en los períodos anteriores, en contraste con el efecto negativo de US\$ 24,9 millones al 30 de junio de 2020.

De esta forma el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de junio de 2021 es de US\$ 0,8 millones positivos frente a los US\$ 16,3 millones negativos a junio 2020.

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.

