



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de septiembre 2022

Acerca de Salmones Camanchaca

Salmones Camanchaca S.A. es un productor de salmón integrado verticalmente con operaciones en reproductores; producción de ovas; piscicultura de recirculación para salmón Atlántico y de pasada y de lago para salmón del Pacífico (Coho) y Trucha; centros de cultivo en mar tanto de aguas estuarinas como fiordos y 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 de ventas ubicadas en los principales mercados de destino.

El objetivo de producción para los años 2022 y 2023 está en el rango de 50-60 mil TM WFE. La capacidad total de producción de salmón Atlántico y Coho es de 65-70 mil TM WFE que la Compañía espera alcanzar en los siguientes 3 años. Salmones Camanchaca participa adicionalmente del cultivo de Trucha a través de una asociación donde posee un tercio de los resultados, la que utiliza centros de cultivo aportados por Salmones Camanchaca de aguas costeras-estuarinas, y que actualmente cosecha en promedio 9 mil TM WFE anuales, vigente hasta 2028.

Salmones Camanchaca cuenta en promedio con 1.900 empleados, 60% de los cuales están en su planta de valor agregado. Los principales destinos de ventas de salmón Atlántico a la fecha son EE.UU., México y Latinoamérica.

Hechos destacados del 3^{er} trimestre 2022 (3T 2022)

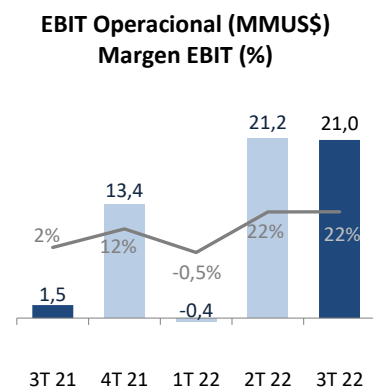
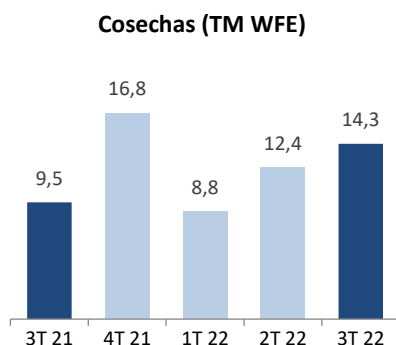
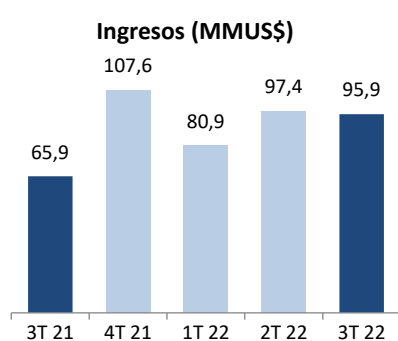
- **Continúa la recuperación de los resultados: el EBITDA del 3T aumenta de US\$ 3,6 millones a US\$ 25,6 millones** impulsado por mejores precios, mayores volúmenes vendidos y un mix de productos y mercados que optimizó los retornos de la materia prima, captando las oportunidades que se dieron. El EBITDA de los últimos doce meses (LTM) alcanzó US\$ 72,6 millones, superior a US\$ 23,1 millones negativos que se llevaban al 3T 2021.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 3T 2022 fueron 14.326 TM WFE, 51% superiores** a las del 3T 2021 (9.508 TM WFE), éste último, afectado por los impactos del florecimiento de algas del Reñihue y Comau en marzo-abril de 2021. Durante los terceros trimestres no se registran cosechas de Coho.
- **Ingresos alcanzan los US\$ 95,9 millones, 45,6% superiores** al 3T 2021, **impulsados** por un incremento de un 20% en el precio de venta del salmón Atlántico y por 23,7% más de volumen vendido (11.713 TM WFE).
- **Costo de salmón Atlántico cosechado** (ex jaula pez vivo) en el trimestre fue **US\$ 4,17/Kg**, presionado por el alza en costos de alimentos y por presiones inflacionarias en otros servicios e insumos, aunque muy en línea con los del 3T 2021 (US\$ 4,18/kg) cuando se vieron presionados por los blooms de algas y bajas de oxígeno.
- **Costo total de procesos incluyendo el proceso de cosecha llegó a US\$ 1,03/Kg WFE, levemente sobre el objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg WFE**, pero en línea con los US\$ 1,04/Kg WFE del 3T 2021. Hubo mayores costos por inflación sumado al uso de planta de terceros para incrementar la producción de congelados.
- **EBIT/kg WFE de salmón Atlántico fue US\$ 1,78 durante el 3T 2022**, comparado con un negativo de US\$ 0,05/kg WFE hace un año atrás, por mejores precios de mercado y una estrategia basada en productos congelados para capturar dichos precios.
- Como consecuencia, el **Resultado neto del 3T 2022 fue una ganancia de US\$ 18,5 millones**, US\$ 14,0 millones superior al resultado de US\$ 4,6 millones del 3T 2021.
- **El saldo de Caja al 30 de septiembre 2022 fue de US\$ 26,7 millones**, con una importante reducción de la **deuda neta** que bajó US\$ 62,9 millones respecto de septiembre 2021, situándose en **US\$ 75 millones**. Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses alcanzó 1,03 veces, muy por debajo de las 4 veces exigidos en los contratos con las instituciones financieras.
- La estimación de **cosecha de salmón Atlántico para 2022 se mantiene en 45.000 – 46.000 TM** y se estima un volumen similar para el **2023**. La **temporada 2022 de Coho se estima no superior a 6.000 este año, y sobrepasando las 10.000 en 2023**.

Cifras Claves

MUS\$	3T 2022	3T 2021	Δ%	9m 2022	9m 2021	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	95.940	65.883	45,6%	274.332	186.052	47,4%
EBITDA* antes de Fair Value	25.558	3.639	602,4%	54.977	(14.387)	-
EBIT** antes de Fair Value	21.027	(462)	-	41.839	(26.469)	-
Margen EBIT %	21,9%	-0,7%	2.262 Pb	15,3%	-14,2%	2.948 Pb
Ajuste neto valor justo activos biológicos	5.111	6.285	(18,7%)	13.239	7.102	86,4%
Ganancia (pérdida) del periodo	18.549	4.572	305,7%	37.031	(19.027)	-
Ganancia por acción (US\$)	0,2500	0,0693	260,9%	0,4991	(0,2883)	-
Atlántico						
Cosechas (ton WFE)	14.326	9.508	50,7%	34.881	25.093	39,0%
Volumen Ventas (ton WFE)	11.713	9.471	23,7%	33.956	30.112	12,8%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	4,17	4,18	(0,2%)	4,17	4,27	(2,3%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	4,49	4,49	(0,2%)	4,49	4,59	(2,3%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,03	1,04	(1,0%)	1,08	1,19	(9,4%)
Precio (US\$/Kg WFE)	7,87	6,56	20,0%	7,51	5,59	34,3%
Precio (US\$/Kg GWE)	8,74	7,28	20,0%	8,34	6,21	34,3%
EBIT/Kg WFE (US\$)	1,78	(0,05)	-	1,14	(0,92)	-
Coho						
Cosechas (ton WFE)	0	0	-	663	0	-
Volumen Ventas (ton WFE)	108	33	222,4%	1.821	1.766	3,1%
EBIT/Kg WFE (US\$)	1,16	0,49	137,5%	1,71	0,65	162,0%
Deuda Financiera				101.682	146.744	(30,7%)
Deuda Financiera Neta				74.970	137.912	(45,6%)
Razón patrimonio				52,8%	38,3%	1.444 Pb
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				1,03	(5,96)	-

* 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 3er trimestre del 2022

Salmones Camanchaca cosechó 14.326 TM WFE de salmón Atlántico en el 3T 2022, 50,7% superior a la cosecha del 3T 2021 (9.508 TM WFE), estos últimos, afectados por los eventos del 2021 de florecimiento de algas y bajas de oxígeno en los fiordos del Reñihue y Comau. Consecuentemente, el volumen de salmón Atlántico vendido este trimestre también creció a 11.713 TM WFE, un 23,7% superior al mismo período de 2021. Durante el tercer trimestre de 2022 no hubo cosechas de Coho, pero hubo algunas ventas (108 TM WFE).

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 7,87/kg WFE, 20% superior al 3T 2021, una diferencia de US\$ 1,31/Kg WFE explicada por oferta limitada y demanda robusta, y por las capturas de oportunidades que brindaron las capacidades productiva y comercial para optimizar el mix de productos/mercado. De esta forma, el aumento de los Ingresos fue de US\$ 30,1 millones, un 46% superior a lo registrado en el 3T 2021, alcanzando un total de US\$ 95,9 millones en el trimestre.

Los costos ex jaula en el trimestre fueron similares a los de un año atrás, alcanzando US\$ 4,17/Kg pez vivo. Mientras este año estuvieron presionados por un aumento de costo de alimentos y presiones inflacionarias de servicios y otros insumos, en 2021 estuvieron presentes las consecuencias de los bloom. Los costos de procesos que incluyen el proceso de la cosecha, por su parte, fueron de US\$ 1,03/Kg WFE, levemente superiores al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, y 1 centavo inferior al 3T 2021. El costo de proceso se vio presionado por inflación y por el uso de planta de proceso de terceros para congelados.

Las mortalidades extraordinarias de este trimestre de 2022 y que fueron causadas por ataques de lobos marinos y florecimiento de algas en un centro, impactaron en US\$ 1 millón reflejados directamente en los resultados. Esta cifra es significativamente inferior a los US\$ 3,7 millones en 3T 2021. Por otra parte, los gastos incurridos en centros inactivos (sin biomasa o solo con aquella necesaria para evitar su caducidad) fueron US\$ 2,9 millones en el trimestre, US\$ 0,2 millones inferiores al del 3T 2021.

De esta manera, el Margen Bruto alcanzó los US\$ 25,6 millones, esto es, US\$ 22,1 millones superior al registrado el 3T 2021.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía se mantuvieron sin variaciones significativas, aumentando levemente los costos de distribución en relación con los registrados en 3T 2021 debido a mayores costos logísticos. Como proporción de los Ingresos, bajaron significativamente desde 6,1% a 4,8% por la mayor escala de venta.

El EBIT antes de Fair Value del 3T 2022 aumentó considerablemente respecto al 3T 2021 (+US\$ 21,5 millones), registrando US\$ 21 millones, alza explicada por mayores precios y mayores volúmenes vendidos. Con ello, el EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 1,78/Kg WFE durante el 3T 2022, una substancial mejora respecto de la cifra negativa de 3T 2021. En el caso del salmón Coho, las pocas ventas que hubo resultaron en un EBIT/Kg WFE de US\$ 1,16.

El resultado del ajuste neto de Fair Value para el 3T 2022 fue positivo en US\$ 5,1 millones, US\$ 1,2 millones inferior al 3T 2021 por la reversa de márgenes previamente estimados, que en el trimestre se materializaron en ventas, compensado parcialmente por los mayores precios de mercado observados.

A pesar de que la deuda financiera se redujo en un 30,7% y alcanzó los US\$ 102 millones al cierre de septiembre 2022, los gastos financieros subieron desde US\$ 1,0 millón hasta US\$ 1,6 millones en el 3T 2022, por el aumento de la tasa de referencia y por el aumento del margen vinculado al desempeño financiero pasado, afectado por los resultados arrastrados del 2021.

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas refleja un resultado de US\$ 0,1 millones, por un débil resultado del negocio de Trucha (cuenta en participación, o ACP), que generó US\$ 0,2 millones en el trimestre, similar al 3T 2021 (33% es de Salmones Camanchaca).

En consecuencia, la Compañía registra en el 3T 2022 una Ganancia después de impuestos de US\$ 18,5 millones, resultado que cuadruplica la ganancia de US\$ 4,6 millones del 3T 2021.

Flujo de efectivo 3er trimestre 2022

En el 3T 2022 se generó un flujo de caja neto negativo de US\$ 6,5 millones comparado con los US\$ 1,7 millones negativos en el 3T 2021, explicado por:

- Un flujo de caja operativo positivo de US\$ 19,7 millones, frente a los US\$ 1,6 millones del 3T 2021, mejora originada en los mayores ingresos cobrados en el trimestre como consecuencia de mayores precios y volúmenes vendidos.
- Uso de efectivo para las actividades de inversión de US\$ 2,8 millones en el 3T 2022, similar al de 3T 2021.
- El flujo de caja de las actividades de financiamiento fue de US\$ 23,0 millones negativos por el prepago voluntario de deuda financiera, permitido por los resultados y la generación de caja operativa.

Salmones Camanchaca mantiene un efectivo de US\$ 26,7 millones al 30 de septiembre de 2022 y líneas de crédito no utilizadas disponibles a esa fecha de US\$ 53 millones, esto es, cerca de US\$ 80 millones de liquidez disponible.

Resultados acumulados al 30/09/2022

Durante los primeros nueve meses del año 2022, Salmones Camanchaca cosechó 34.881 TM WFE de salmón Atlántico, 39% superior a la cosecha del mismo periodo de 2021, que fue de 25.093 TM WFE y que estuvo muy afectada por los eventos de algas y bajas de oxígeno ya explicados. Las cosechas de Coho fueron 663 a septiembre 2022 provenientes de la última parte de la temporada 2021.

Los ingresos al 3T 2022 alcanzaron los US\$ 274 millones, 47,4% o US\$ 88 millones superior al mismo periodo del año anterior, cuando alcanzaron los US\$ 186 millones. El volumen vendido de salmón Atlántico durante el periodo fue un 12,8% mayor y alcanzó 33.956 TM WFE con un precio medio de venta fue US\$ 7,51/Kg WFE, precio que fue 34,3% (o US\$ 1,92/Kg WFE) superior al de los primeros 9 meses del año 2021.

Los costos de venta del salmón Atlántico, si bien fueron inferiores a los de un año atrás, se vieron presionados por la cosecha de los últimos peces sobrevivientes del FAN en el Comau durante los primeros meses del año, como también por bajas de oxígeno y bloom de algas, principalmente en el centro Contao, todos ya cosechados, y por las presiones de costos de los alimentos y otros insumos y servicios. Con ello, los costos ex jaula en el acumulado del año fueron US\$ 4,17/kg pez vivo (US\$ 4,49 /kg WFE) en comparación a los US\$ 4,27/kg pez vivo (US\$ 4,59 /kg WFE) a septiembre 2021.

Las mortalidades extraordinarias y gastos de mitigación asociadas (Bloom, bajas de oxígeno, ataques de lobos), fueron US\$ 5,2 millones, US\$ 8,9 millones inferiores a las del mismo periodo del año anterior.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha llegó a US\$ 1,08/Kg WFE, todavía superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, por una menor escala del 1T 2022, pero por debajo de los US\$ 1,19/Kg WFE de 2021.

Como consecuencia de lo anterior, el Margen Bruto de los primeros 9 meses fue de US\$ 55,5 millones, una mejora de US\$ 69,1 millones respecto a lo obtenido en el 2021.

En los primeros 9 meses del año, los Gastos de Administración aumentaron en un 7,7% (US\$ 501 mil), pero como proporción de los ingresos, bajaron de 3,5% a 2,6%. Los Gastos de Distribución y Venta, por su parte, aumentaron en US\$ 304 mil por mayores volúmenes vendidos y congelados. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) aumentaron en términos absolutos, pero disminuyeron como porcentaje de los ingresos desde 6,9% a 5,0% en el periodo.

El EBIT operacional antes de ajustes de FV, fue de US\$ 41,8 millones a septiembre 2022, US\$ 68,3 millones superior a lo registrado en el mismo período del año anterior cuando se registraron US\$ 26,5 millones negativos.

Las ventas de salmón Atlántico acumuladas en nueve meses generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ 1,14, alza explicada por mayores precios y volumen vendido, una importante recuperación de los US\$ 0,92/Kg WFE negativos del mismo periodo 2021. Por otra parte, el EBIT/Kg WFE del Coho alcanzó los US\$ 1,71 a septiembre 2022, mejorando sustancialmente respecto al 2021 (US\$ 0,65/Kg WFE), principalmente por mejores precios y diversificación de mercados.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a septiembre 2022 fue de US\$ 13,2 millones positivos, en comparación a los US\$ 7,1 millones del 2021, una diferencia favorable de US\$ 6,1 millones atribuible a mejores precios esperados para la biomasa entre un año y otro.

Las Otras Ganancias (Pérdidas) reflejan un resultado negativo de US\$ 0,5 millones, principalmente por bajas de activo fijo, que se compara con la pérdida de US\$ 3,4 millones en 2021 afectada por los deducibles del seguro de biomasa asociados a los eventos algales de ese año. La asociación de cuentas en participación (ACP) del negocio de Trucha, sin embargo, tuvo un débil resultado de US\$ 0,5 millones, donde un tercio corresponde a Salmones Camanchaca.

Producto de todo lo anterior, la ganancia después de impuestos alcanzó los US\$ 37,0 millones a septiembre 2022, muy superior a la pérdida registrada en el mismo periodo de 2021, que fue de US\$ 19,0 millones.

Flujo de efectivo al 30/09/2022

En los primeros nueve meses de 2022 se generó un flujo de caja negativo de US\$ 5,5 millones comparado con un flujo negativo de US\$ 0,2 millones en 2021, explicado por:

- El flujo de caja generado por la operación fue positivo y alcanzó a US\$ 74,9 millones, frente a los US\$ 13,0 millones negativos del 2021, principalmente debido a los mayores precios e ingresos.
- Mayor uso de efectivo para las actividades de inversión que alcanzó los US\$ 26,0 millones, muy superior a los US\$ 9,5 millones utilizados en 2021, reflejo de la activación del plan de diversificación geográfica de cultivo hacia la región de Aysén; la incorporación de nuevas tecnologías de mitigación de riesgos de algas y oxígeno..

- El flujo de caja de las actividades de financiamiento registró US\$ 53 millones negativos, esto es, uso de caja para el prepago voluntario de líneas de crédito, lo contrario de lo ocurrido en 2021 cuando se utilizaron US\$ 23 millones de las líneas disponibles para enfrentar el contexto de bajos precios y los efectos de los blooms de ese año.

Balance

Activos

Durante los primeros nueve meses del año 2022, los activos totales de la Compañía disminuyeron un 3,3% hasta US\$ 412 millones respecto a diciembre 2021.

La disminución en activos corrientes (-US\$ 21,5 millones) se debe principalmente a la reducción de las cuentas por cobrar por US\$ 33,5 millones (que consideran el cobro al seguro por la indemnización asociada a los bloom de algas del 2021 en 2022 por US\$ 10 millones); impuestos recuperados por US\$ 11,5 millones; y la reducción de caja de US\$ 5,5 millones ya explicada. Por su parte, los activos biológicos aumentaron US\$ 21,1 millones, consistente con la recuperación de biomasa contemplada en el plan de siembras y cosechas. Por último, los inventarios aumentaron US\$ 13,9 millones, consistente con el aumento de más de mil TM de producto terminado.

En el caso de los activos no corrientes, aumentaron US\$ 7,4 millones, o un 5,6%, impulsados por el aumento en los activos fijos (propiedades, plantas y equipos) de US\$ 5,7 millones asociado al plan de inversiones comentado anteriormente, neto de la depreciación del ejercicio.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la compañía disminuyeron un 20,7%, o US\$ 50,7 millones, respecto al cierre de 2021, y alcanzaron US\$ 194 millones a septiembre 2022. Los pasivos corrientes disminuyeron en US\$ 30,1 millones, llegando a US\$ 82,4 millones, principalmente por una reducción de deuda financiera corriente por prepagos voluntarios de US\$ 18,2 millones, y la reducción de cuentas por pagar por US\$ 14,0 millones. Los pasivos no corrientes disminuyeron US\$ 20,6 millones alcanzando los US\$ 112 millones, también por la reducción de deuda financiera no corriente asociada a prepagos voluntarios por US\$ 34,2 millones, compensado con el aumento de US\$ 13,5 millones en los pasivos por impuestos diferidos.

La deuda financiera neta, por su parte, disminuyó durante los primeros nueve meses de 2022 en US\$ 47 millones, alcanzando los US\$ 75 millones, en comparación a US\$ 122 millones al cierre del año 2021.

En conclusión, el Patrimonio de la Compañía aumentó US\$ 36,6 millones en los nueve meses, hasta alcanzar US\$ 217 millones al 30 de septiembre, explicado por el resultado del período. Con ello, la razón de patrimonio sobre total de activos llegó a 53%, superior al 42% del cierre 2021.

Desempeño Operativo

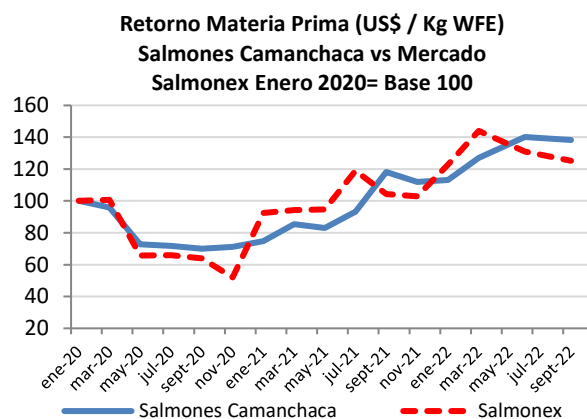
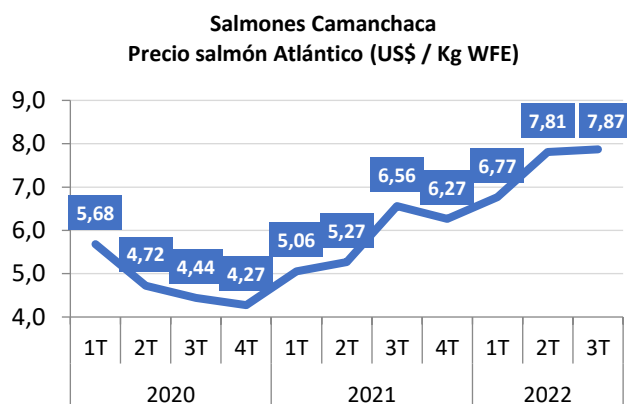
Los resultados de Salmones Camanchaca están muy relacionados a tres factores claves:

1. **El precio del salmón Atlántico**, sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de la demanda en Norteamérica;
2. **Prácticas de cultivo y condiciones ambientales-sanitarias del salmón Atlántico**, las que afectan sobrevivencia, factores de conversión de alimentos, uso de herramientas farmacéuticas para mejorar la salud de los peces, todo lo cual determina los costos 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 3T 2022 fue de US\$ 7,87 por Kg WFE, 20,0% o US\$ 1,31/Kg mayor que aquel obtenido en 3T 2021, alza explicada por una mayor captura de los precios de mercado con una estrategia basada en productos con valor agregado, una mayor demanda y menor oferta global durante el año 2022, llegando a máximos históricos en dicho periodo, pero moderando su crecimiento en el tercer trimestre por la mayor producción mundial de la estación. También favoreció el mayor volumen disponible de Salmones Camanchaca que permitió captar esos máximos del mercado spot.

La mayor estabilidad de los precios obtenidos por Salmones Camanchaca se explica por la estrategia de valor agregado de la Compañía asociada a acuerdos comerciales de mediano plazo que atenúan bruscas caídas y escaladas. Durante el 3T 2022 el retorno de la materia prima (RMP) del Salmón Atlántico de Salmones Camanchaca, que estuvo rezagado respecto de la referencia de mercado (Salmonex) durante los primeros trimestres de alzas, lo superó en junio de 2022 y se mantuvo cerca de US\$ 1/kg por sobre éste durante todo el tercer trimestre. Este positivo resultado es impulsado por la diversificación de productos y mercados durante el trimestre, con altos precios reflejados en los formatos congelados.



Retorno de Materia corresponde a lo que queda del precio del producto final deducidos sus costos de distribución y de proceso secundario específico. Es una medida de precio antes de escoger el destino final del pez cosechado, y entrega una agregación homogénea de la diversidad de productos. El índice de 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		3T 2022	3T 2021	Δ	Δ %	9m 2022	9m 2021	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	14.326	9.508	4.818	50,7%	34.881	25.093	9.788	39,0%
Producción	tons WFE	14.445	11.023	3.422	31,0%	36.170	27.362	8.808	32,2%
Ventas	tons WFE	11.713	9.471	2.242	23,7%	33.956	30.112	3.844	12,8%
Ventas	MUS\$	92.144	62.096	30.048	48,4%	254.855	168.280	86.574	51,4%
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	7,87	6,56	1,31	20,0%	7,51	5,59	1,92	34,3%

Salmón Coho		3T 2022	3T 2021	Δ	Δ %	9m 2022	9m 2021	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	0	0	0	-	663	0	663	-
Ventas	tons WFE	108	33	74	222,4%	1.821	1.766	55	3,1%
Ventas	MUS\$	682	432	250	57,9%	11.407	7.619	3.788	49,7%
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	6,34	12,95	-6,61	-51,0%	6,26	4,31	1,95	45,2%

Salmones Camanchaca cosechó 34.881 TM WFE de salmón Atlántico durante los primeros nueve meses de 2022, con un peso medio de cosecha de 4,83 Kg WFE (ciclos abiertos), volumen 39% superior al del mismo período de 2021. Adicionalmente, hubo compras de materia prima a otros productores en el 1T 2022, que se procesaron en las plantas de la Compañía (1.506 TM WFE), totalizando 36.170 TM WFE de producción. La cosecha de Coho fueron de 663 TM WFE durante enero 2022, concluyendo el ciclo 2021.

Las ventas de Atlántico y Coho fueron de 11.820 TM WFE durante 3T 2022, un 24,4% superior al 3T 2021, y al valorizarlas, alcanzaron los US\$ 92,8 millones, esto es, un 48,5% superior al 3T 2021. En el acumulado a septiembre 2022, dichas ventas alcanzaron las 35.777 TM WFE, un 12,2% superior al mismo periodo de 2021, componiéndose en un 95% por salmón Atlántico y un 5% de salmón Coho, generando ingresos de US\$ 266,3 millones (+51,4% comparado con 2021).

Ingresos

La estrategia de marketing y ventas de la Compañía es tener diversificación y capacidades para mover el destino de sus productos y mercados objetivos, focalizándose en los mercados más atractivos para su materia prima, bajo condiciones de mediano plazo, preservando relaciones estables con clientes importantes en los principales mercados.

Ventas por segmento de mercado a septiembre 2022

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	103.354	5.667	21.691	14.626	11.322	46.879	24.797	26.080	438	254.855
Coho	3.459	166	0	2.828	1.169	3.141	157	488	0	11.407
Otros	0	0	0	0	0	0	0	8.070	0	8.070
TOTAL	106.812	5.833	21.691	17.454	12.491	50.020	24.953	34.638	438	274.332

Ventas por segmento de mercado a septiembre 2021

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	75.515	4.624	3.993	11.163	12.414	35.690	12.088	12.248	546	168.280
Coho	1.731	154	0	1.739	2.763	1.100	0	132	0	7.619
Otros	0	0	0	0	0	0	0	10.152	0	10.152
TOTAL	77.246	4.778	3.993	12.902	15.177	36.790	12.088	22.532	546	186.052

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales correspondieron a un 77,9% a septiembre 2022 de las ventas de Atlántico, inferiores al 88,8% del mismo periodo de 2021. El volumen restante está compuesto de ventas de salmón entero con cabeza y eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Sudamérica, Eurasia y China.

El mercado estadounidense mantuvo estable su participación cercana al 40% (39% versus 42% mismo periodo de 2021). América Latina ex-Chile aumentó desde el 26,3% a 27,3% principalmente influido por Brasil.

Los otros negocios de la Compañía como servicios de procesamiento a terceros, arriendo de centros de concesiones de cultivo, venta de smolts y venta de subproductos, totalizaron US\$ 8,1 millones y generaron márgenes operativos de US\$ 4,5 millones al cierre de septiembre.

Otros negocios

Salmones Camanchaca posee 6 concesiones de cultivo de mar que están siendo arrendadas para cultivo de Trucha y que se ubican en aguas estuarinas. Estos arriendos son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha, y son concesiones que tienen descanso obligatorio (fallow period) en el primer trimestre de los años impares, por lo que generan en estos años menores cosechas. En 3T 2022 la ACP no tuvo cosechas, como tampoco en el mismo periodo del año anterior. En ventas, la ACP alcanzó 2.861 TM WFE en el trimestre, 71% superiores al 3T 2021, y con precios un 25% mayores. Sin embargo, los costos de producto terminado aumentaron 21% comparado al 3T 2021 y con ello, el tercio de resultados de esta asociación significó para Salmones Camanchaca una ganancia de solo US\$ 68 mil en el trimestre, lo que se compara con una ganancia de US\$ 103 mil en 3T 2021, resultado registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas). En lo que va del año, la ACP registra para Salmones Camanchaca una utilidad acumulada de US\$ 153 mil, comparada con la pérdida de US\$ 44 mil en 2021.

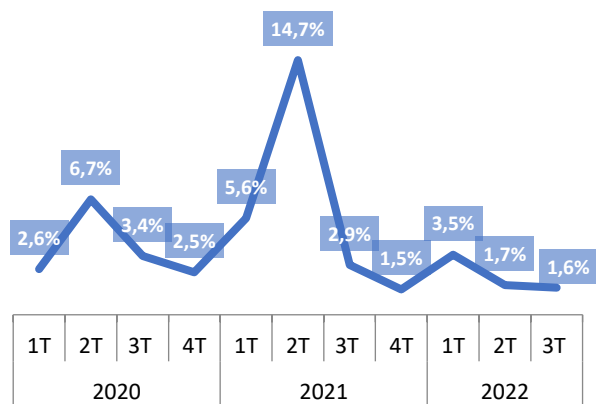
Estimamos que, a partir de 2023, las cosechas de la ACP descenderán a 8-9 mil TM por la renovación del contrato que puede llegar hasta 2028. En efecto, Salmones Camanchaca podría interrumpir anticipadamente el acuerdo si la ACP no cumpliera con ciertos objetivos de margen Ebit/Kg mínimos contemplados para los años 2023-2024.

A partir de 2023 las 2 concesiones no aportadas a la ACP, y su historia de siembras (3 millones de peces), podrá destinarse al cultivo propio de Salmones Camanchaca en las especies que estime conveniente.

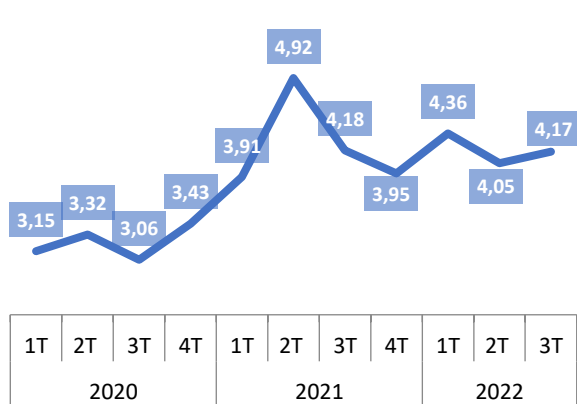
II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad de la biomasa en mar de salmón Atlántico en el 3T 2022 registró un excelente desempeño con 1,6%, en comparación con la mortalidad del 3T 2021 (2,9%) y menor que la del 3T 2020 (3,4%), ciclo de las mismas zonas.

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.

El costo ex jaula de Atlántico en el 3T 2022 fue de US\$ 4,49/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,17/Kg peso vivo), en línea a lo registrado en el 3T 2021 (0,2% menor) aunque un 36% mayor al 3T 2020 y que corresponde a centros similares del ciclo anterior. Ello por el aumento en los precios de los insumos de los alimentos del salmón, los que han subido un 34% respecto al 3T 2021 y mayores gastos de operación de tecnologías para mitigación de eventos de oxígeno y algas.

El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada (últimos 12 meses móviles) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico:

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 2018	1,20	4,8	5,3	559,6	7,3	2,6	7,3	0	17/7	0,61
LTM 2019	1,18	4,5	4,9	503,7	9,1	1,8	9,1	0	16/8	0,60
LTM 2020	1,17	5,3	5,4	492,5	10,8	1,8	10,8	37.150	17/7	0,59
LTM 2021	1,16	4,0	5,0	611,9	6,8	2,8	6,8	0	16/8	0,59
LTM 2022	1,12	3,9	4,6	717,1	7,6	3,2	7,6	0	15/9	0,50

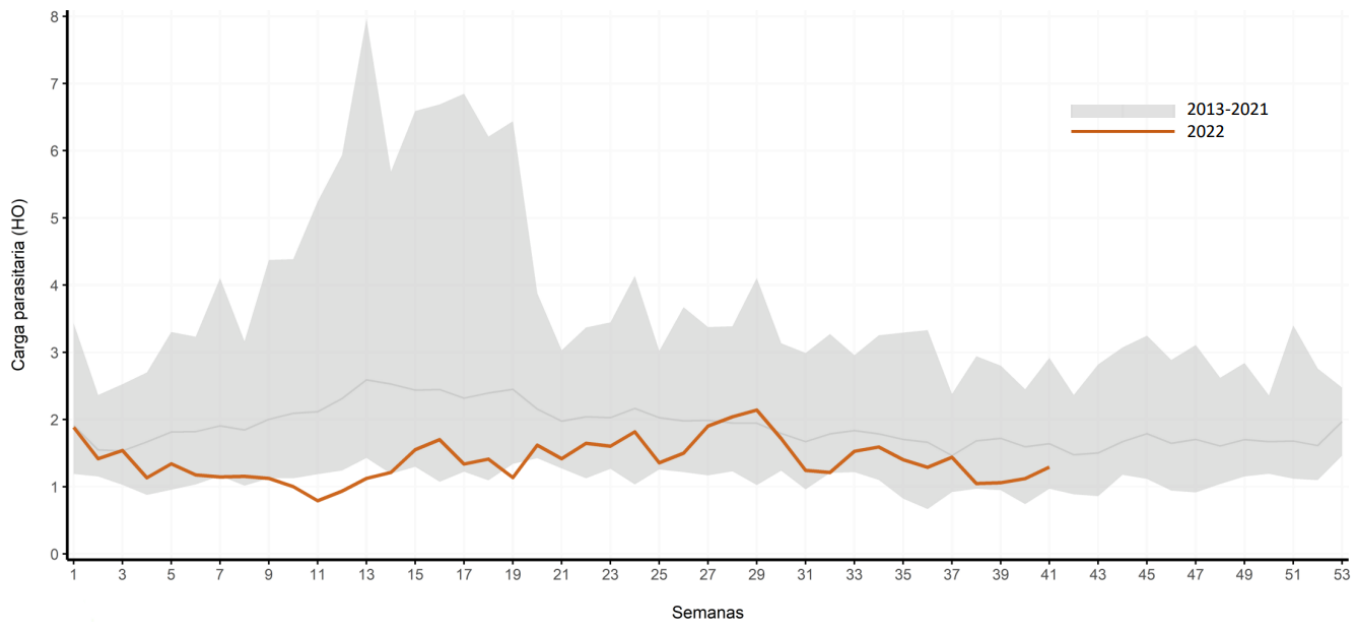
Continúan las mejoras en el factor de conversión biológico que llegó a 1,12 LTM 3T 2022, el menor registro histórico, así como la razón FIFO que ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo.

Sin embargo y dado que son datos de 12 meses de ciclos cerrados, varios indicadores siguen viéndose afectados por los incidentes algales del verano 2021 que afectaron centros cerrados a partir del 3T 2021, y el adelantamiento de cosechas de algunos centros por bajas de oxígeno a principios de 2022, como la productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados) que bajó levemente a 3,9 kg WFE/smolt en 2022, y el peso medio de cosecha en ciclo cerrado que alcanzó 4,6 Kg WFE, 9% inferior al 2021 y 15% inferior al ciclo anterior en 2020.

El uso de antibióticos LTM 2022 aumentó un 24% respecto a 2021 por la menor biomasa cosechada que generaron los blooms, y por su mayor uso en peces sobrevivientes de dichos centros que fruto del estrés, se afectaron por SRS.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca no posee centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, 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 Ovigeras



Fuente: Aquabench

Con estos antecedentes, en el 3T 2022 los costos de salmón Atlántico fueron:

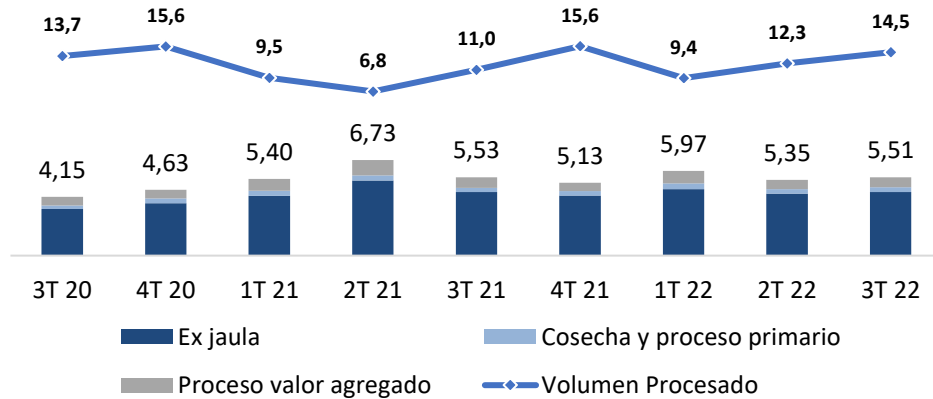
Costos (US\$/Kg WFE)	3T 2020	3T 2021	3T 2022
Ex jaula (WFE)	3,29	4,49	4,49
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,25	0,29	0,32
Proceso valor agregado (WFE)	0,61	0,75	0,71
Costo de proceso (WFE)	0,86	1,04	1,03
Costo Total Producto Terminado (WFE)	4,16	5,53	5,51

El costo ex jaula en el 3T 2022 fue de US\$ 4,49/Kg WFE, en línea con el registrado en 3T 2021, aunque 36% mayor al 3T 2020 (mismas zonas cosechadas), principalmente por el alza en los costos de insumos y servicios, por presiones inflacionarias y los eventos ocurridos en el centro Contao, ya mencionados anteriormente.

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,03/Kg WFE, levemente sobre el objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, y en línea con el US\$ 1,04/Kg WFE de 3T 2021, asociados a un mayor costo por inflación y el uso de planta de proceso secundario de terceros.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue de US\$ 5,51/Kg WFE, 2 centavos de dólar inferior al 3T 2021 y 136 centavos superior al ciclo anterior en 3T 2020.

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



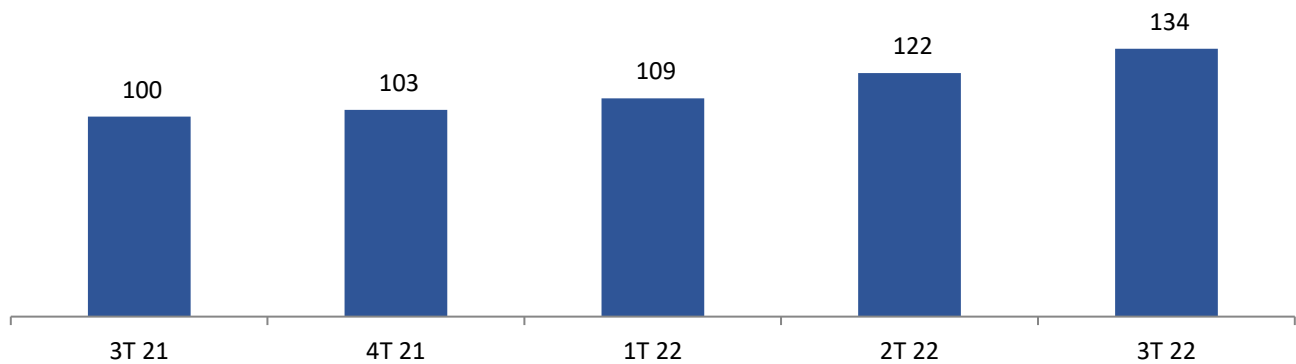
* 3T 2021 y 1T 2022 considera compra de materia prima a terceros.

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 un alza de 34% trimestral respecto de 3T 2021, principalmente por aumentos en el precio de los aceites vegetales y marinos. Las condiciones globales y la creciente inflación han presionado estos costos al alza, aunque al cierre de este reporte se ven algunos signos de moderación.

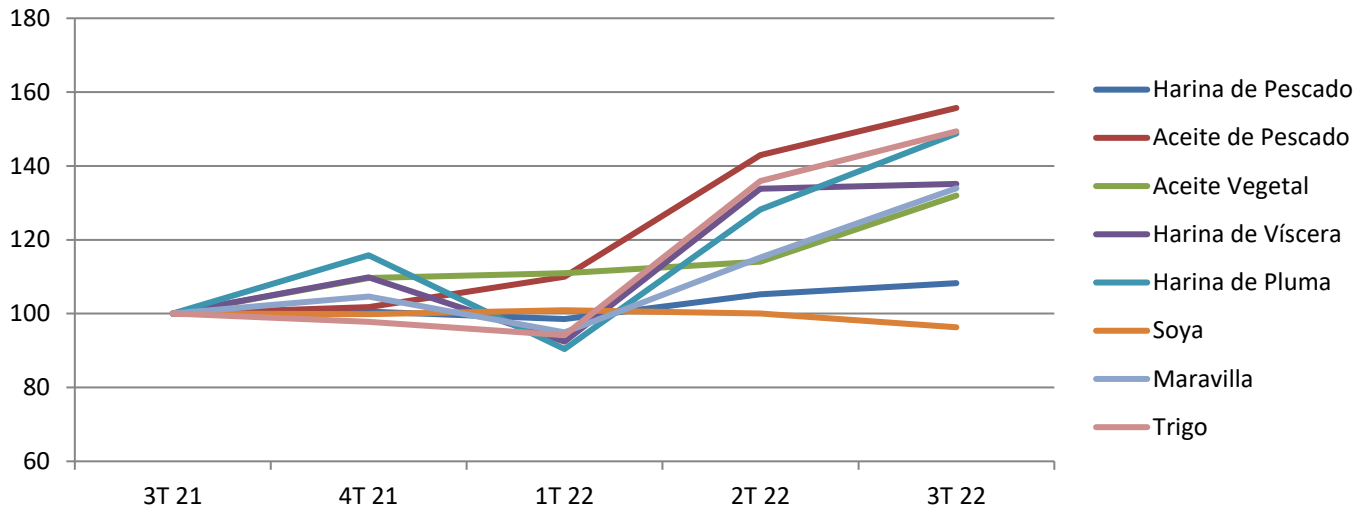
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca) US\$/Kg

Base 100 3T 2021



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

Precio de insumos principales US\$/ton (Base 100: 3T 2021)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

Salmones Camanchaca no registra eventos posteriores al 30 de septiembre de 2022 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

Perspectivas de la empresa

Situación Covid 19

Salmones Camanchaca sigue atenta a la contingencia sanitaria, buscando reducir riesgos de contagio en sus instalaciones, y así mitigar los impactos sobre trabajadores para cuidar su salud y darle continuidad operacional a la empresa. La Compañía ha operado sin interrupciones. El manejo reciente de la pandemia en China continúa ocasionando trastornos en el transporte marítimo mundial de contenedores, que presiona costos logísticos de los exportadores, los cuales, sin embargo, en las últimas semanas han bajado significativamente.

Conflicto Ucrania – Rusia

La situación geopolítica en Europa del este se alteró el 24 de febrero de 2022 con la invasión rusa de Ucrania. Esta invasión está afectando a los mercados de materias primas vegetales y costos de energía, lo que presiona los costos del salmón cultivado.

Históricamente el mercado ruso para Salmones Camanchaca no ha sido material, inferior a 10% de las ventas. La duración y extensión de estos impactos es difícil de estimar, y la Compañía mantiene un estado de atención especial para optimizar sus decisiones productivas y comerciales.

Proyecciones de industria

Según cifras de Kontali, a la fecha de este reporte la oferta mundial de salmón Atlántico para el 2022 se mantendría sin crecimiento respecto a 2021 (0%). Para Chile, esta institución prevé una producción anual con un crecimiento de un 3% con respecto a la de 2021, pero compuesto de una caída en el primer y cuarto trimestre del año 2022 (-11% y -10% respectivamente) y crecimiento en el segundo y tercer trimestre (+13% y +26% respectivamente). Para el año 2023 Kontali estima un crecimiento mundial de 1% y para Chile una caída de 2% respecto a 2022.

Salmones Camanchaca estima cosechas para 2022 entre 45 mil y 47 mil TM WFE de salmón Atlántico y 5 a 6 mil TM para la temporada 2022 de Coho. Para el 2023 se estiman un volumen similar de Atlántico y la temporada de Coho 2023 se estima sobre las 10 mil TM WFE.

Principales Riesgos e Incertidumbres

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

La salmonicultura está expuesta a diversos riesgos que Salmones Camanchaca gestiona en una matriz de riesgo que da dirección a los esfuerzos de la Compañía para: 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 priorizaciones; iii) implementar planes de 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.

a. Riesgos Fitosanitarios

La Compañía está expuesta al riesgo de enfermedad o parásitos que pueden afectar la biomasa, aumentando la su mortalidad o reduciendo su crecimiento, afectando así los costos, los volúmenes de producción, y las ventas. Ejemplos reales de estas contingencias son los aumentos de carga parasitaria, brotes de SRS o ISA (2008-2009). Salmones Camanchaca ha adoptado normas para controlar y reducir estos riesgos, cumpliendo con los requerimientos de la autoridad (períodos de descanso; densidad de peces en las jaulas; monitoreo e informe de la biomasa y su condición biológica; vacunación contra ISA y SRS; producción de smolts en pisciculturas cerradas; las cosechas en wellboats; baños antiparasitarios coordinados; limpieza de redes; oxígeno suplementario en centros con peces; 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 puede llevar a limitarles la comercialización. Para mitigar estos riesgos, la Compañía aplica con rigor los actuales tratamientos y busca diversificar las opciones de tratamientos antiparasitarios.

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 4T 2020 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 o las instalaciones productivas, como las corrientes ocasionadas por intensas lluvias en mayo de 2020 que afectaron al centro Punta 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, limitaciones que pueden reducir la producción o limitar las ventas, como los efectos producidos por la pandemia Covid19.

En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables y buscando usar los mejores centros/ubicaciones disponibles, las últimas tecnologías y las herramientas de prevención disponibles en Chile, tener planes de contingencia logística, y contratar con coberturas 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 habitual la acumulación o des acumulación de inventarios buscando ganar con fluctuaciones futuras de precios.

Los precios son altamente dependientes tanto de la oferta noruega y chilena, y 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 caídas de demanda por razones exógenas como lo sucedido en el segmento de restaurantes y hoteles en 2020 por la pandemia Covid19. Salmones Camanchaca ha buscado protegerse de este tipo de 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, guerras o sanitarias, tales como las limitaciones de acceso al mercado ruso o chino. 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) inferior a 1:1. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente en base a costo de ingredientes, más un margen predefinido. Durante los últimos años los precios de los principales insumos usados en los procesos productivos se habían mantenido estables, pero desde la segunda parte de 2021 se observan alzas producto de la inflación mundial y alzas de las materias primas.

e. Riesgos Regulatorios

La acuicultura está estrictamente regulada por leyes y reglamentos y 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. La Compañía monitorea posibles cambios en las normativas para anticiparse y mitigar posibles impactos.

A partir del 4T 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 que la Compañía incremente sus siembras y cosechas en la medida que recupere los

centros de cultivos arrendados a terceros, sin afectar una densidad óptima ni las siembras de las zonas involucradas. Por ello y a medida que los actuales contratos de arriendo de concesiones expiren, la Compañía estima crecer hasta un potencial de cosechas de 55-60.000 TM WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras aproximadamente 15-20.000 mil TM 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 para evitar causal de caducidad. Ello ha llevado a la Compañía a operar en condiciones de mínima capacidad algunos de sus centros que están en riesgo de caducidad, lo que se traduce en gastos improductivos y genera una contradicción entre la obligación al uso de concesiones, y la normativa que promueve la contención del crecimiento de siembras para preservar la situación sanitaria favorable.

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 y logísticas temporales, que terminen afectando la continuidad operativa o comercial en 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 y despachos de exportación. Ejemplo de estos riesgos son las contingencias ocurridas en 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 prudente este factor, adelantándose a las condiciones esperadas y manteniendo una liquidez suficiente, incluidas líneas de financiamiento con terceros, poniendo especial atención al cumplimiento de sus obligaciones financieras. Es en ese contexto que ocurren las reestructuraciones de deuda en 2013, 2017, 2020 y 2021.

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 años. La exposición a este riesgo ha subido como consecuencia del aumento de tasa y el mayor endeudamiento utilizado; este último que se ha reducido en 2022.

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 cerca 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 obtenidos, afectando los resultados financieros de la Compañía.

La política corporativa es acordar ingresos, costos y gastos en dólares norteamericanos cuando sea posible. En relación a los gastos en moneda chilena que se pagan con el producto de las exportaciones, la Compañía no tiene por hábito cubrirse de apreciaciones de la moneda local.

La Compañía contrata 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. Frente a excedentes mayores de caja, la política ha sido un menor uso de línea de crédito comprometidas.

2. Riesgo de operaciones de venta

La Compañía posee pólizas de seguro de crédito que cubren la mayoría de las ventas de sus productos que no son vendidos con pago al contado. Las ventas restantes corresponden a operaciones respaldadas con cartas de créditos, pagos adelantados o bien a clientes de larga historia y buen comportamiento de pago.

Los paros de operación de puertos, aduanas y de otras instalaciones, así como manifestaciones, protestas o cierres de caminos, podrían afectar y retrasar los despachos de nuestros productos a los distintos mercados que vendemos, para lo cual la Compañía busca mantener excedentes de liquidez adicional en estas circunstancias.

k. Riesgo de continuidad operativa

La Compañía opera sobre una plataforma sistémica ERP (SAP versión Hana) la cual permite generar los estados financieros, y que se alimenta de sistemas periféricos específicos de cada una de las operaciones (Mercatus, BUK, Innova, etc.). Estas bases de datos contienen sistemas y protocolos de seguridad en la nube, firewalls, monitoreo permanente y uso de antivirus actualizados para prevenir y detectar oportunamente ataques, entre otras medidas de seguridad. Continuamente, la Compañía poniendo a prueba estas seguridades por medio de procesos como de "*Ethical Hacking*" y "*Ethical Phishing*" para identificar vulnerabilidades. Sin embargo, a pesar de estas mitigaciones, la Compañía está sujeta a ataques que pueden afectar su seguridad de datos con potenciales riesgos de discontinuidades operacionales, los que podrían tener impactos financieros.

l. Riesgo de Productos de Consumo Humano

Salmones Camanchaca opera en sus procesos de cultivo, cosecha, procesos y logísticos con altos estándares de calidad que están, al menos, al nivel de las exigencias regulatorias, con el propósito que toda su cadena de valor dé garantía de la inocuidad de los productos para el consumo humano.

Sin embargo, una contaminación accidental e involuntaria, como podría ser la interrupción de la cadena de frío, o una maliciosa de un sabotaje, y que no sea oportunamente detectada por nuestros protocolos de calidad, podría

causar potencialmente problemas de salud para algunos consumidores, resultando en reclamos de responsabilidad y costos asociados.

Estados Financieros

Estado de Resultados

Consolidado (MUS\$)	3T 2022	3T 2021	9m 2022	9m 2021
Ingresos de actividades ordinarias	95.940	65.883	274.332	186.052
Costo de venta	(70.339)	(62.344)	(218.879)	(199.712)
Margen bruto	25.601	3.539	55.453	(13.660)
Gastos de administración	(2.247)	(2.247)	(6.999)	(6.498)
Costos de distribución	(2.327)	(1.754)	(6.615)	(6.311)
Gastos de administración y ventas	(4.574)	(4.001)	(13.614)	(12.809)
EBIT* antes de Fair Value	21.027	(462)	41.839	(26.469)
EBITDA** antes de Fair Value	25.558	3.639	54.977	(14.387)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	5.111	6.285	13.239	7.102
EBIT con ajuste Fair Value	26.138	5.823	55.078	(19.367)
EBITDA con ajuste Fair Value	30.669	9.924	68.216	(7.285)
Costos financieros	(1.566)	(987)	(4.901)	(3.193)
Participación de asociadas	538	102	914	725
Diferencia de cambio	(72)	(666)	(192)	(986)
Otras ganancias (pérdidas)	100	1.701	(456)	(3.393)
Ingresos financieros	112	0	291	0
Total gastos no operativos	(888)	150	(4.344)	(6.847)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	25.250	5.973	50.734	(26.214)
(Gasto) ingreso por impuesto	(6.701)	(1.401)	(13.703)	7.187
Ganancia (pérdida) del período controladores	18.549	4.572	37.031	(19.027)

* 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\$	30/09/2022	31/12/2021	30/09/2021
Efectivo y equivalentes al efectivo	26.712	32.169	8.832
Otros activos financieros, corrientes	47	12	15
Otros activos no financieros, corrientes	7.827	13.526	14.217
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	11.848	29.305	23.701
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	34.044	50.119	29.684
Inventarios	53.648	39.745	38.249
Activos biológicos, corrientes	136.630	115.561	130.009
Activos por impuestos corrientes	900	12.702	12.773
Total activos corrientes	271.656	293.139	257.480
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	4.806	2.507	2.552
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	3.654	4.061	3.651
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.972	6.972
Propiedades, plantas y equipos	122.218	116.506	113.075
Impuestos diferidos a largo plazo	2.250	2.462	3.456
Total activos no corrientes	140.039	132.647	129.845
Total activos	411.695	425.786	387.325
Otros pasivos financieros, corrientes	5.877	24.118	66.791
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	266	179	250
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	63.978	75.956	76.768
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.204	3.262	7.831
Pasivos por impuestos corrientes	18	0	0
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	1.545	1.489	1.251
Otras provisiones, corrientes	9.522	7.546	5.936
Total pasivos corrientes	82.410	112.550	158.827
Otros pasivos financieros, no corrientes	95.805	129.956	79.953
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	40	7	18
Pasivos por impuestos diferidos	16.074	2.602	0
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	103	32	67
Total pasivos no corrientes	112.022	132.597	80.038
Total pasivos	194.432	245.147	238.865
Capital emitido	139.814	139.810	91.786
Primas de emisión	2.286	2.284	27.539
Ganancias (pérdidas) acumuladas	53.371	16.340	6.677
Otras reservas	21.792	22.205	22.458
Total patrimonio neto	217.263	180.639	148.460
Total patrimonio neto y pasivos	411.695	425.786	387.325

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	3T 2022	3T 2021	9m 2022	9m 2021
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	117.879	71.245	360.649	216.660
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(90.971)	(64.527)	(261.724)	(209.101)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(6.954)	(6.097)	(21.097)	(19.932)
Dividendos recibidos	0	1.435	908	1.435
Intereses pagados	(279)	(427)	(3.847)	(2.012)
Intereses recibidos	22	0	22	0
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	0	(2)	(38)
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	19.697	1.629	74.909	(12.988)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	176	71	196	79
Compras de propiedades, plantas y equipos	(2.949)	(2.880)	(26.148)	(9.553)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(2.773)	(2.809)	(25.952)	(9.474)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0	6	0
Importes procedentes de préstamos	0	0	0	27.000
Pagos de préstamos	(23.000)	0	(53.000)	(4.000)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	(23.000)	0	(52.994)	23.000
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(391)	(479)	(1.420)	(744)
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	(6.467)	(1.659)	(5.457)	(206)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	33.179	10.491	32.169	9.038
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	26.712	8.832	26.712	8.832

Estado de Cambios en el Patrimonio

MUS\$	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 2021	91.786	27.539	-529	23.515	22.986	25.704	168.015	168.015
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados								
Resultado Integral								
Utilidad del periodo						-19.027	-19.027	-19.027
Otros resultados integral			-528		-528		-528	-528
Saldo final al 30 de Septiembre de 2021	91.786	27.539	-1.057	23.515	22.458	6.677	148.460	148.460
Saldo inicial al 1 de enero de 2021	91.786	27.539	-529	23.515	22.986	25.704	168.015	168.015
Capitalización primas de emisión	27.539	-27.539						
Emisión de patrimonio	20.485	2.284					22.769	22.769
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados								
Resultado Integral								
Utilidad del ejercicio						-9.364	-9.364	-9.364
Utilidad por cambio fair value								
Otros resultados integral			-781		-781		-781	-781
Saldo final al 31 de Diciembre de 2021	139.810	2.284	-1.310	23.515	22.205	16.340	180.639	180.639
Saldo inicial al 1 de enero de 2022	139.810	2.284	-1.310	23.515	22.205	16.340	180.639	180.639
Emisión de patrimonio	4	2					6	6
Cambio en el patrimonio								
Dividendos								
Resultado Integral								
Utilidad del ejercicio						37.031	37.031	37.031
Otros resultados integral			-413		-413		-413	-413
Saldo final al 30 de Septiembre de 2022	139.814	2.286	-1.723	23.515	21.792	53.371	217.263	217.263

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 septiembre de 2022 y al 31 de diciembre de 2021.

	30/09/2022	31/12/2021
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	3,30	2,60
2) Razón ácida	0,99	1,22
3) Capital de trabajo US\$ millones	189,2	180,6
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	0,77	1,18
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,42	0,46
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,58	0,54
Indicadores de rentabilidad	(9 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	17,04%	-5,18%
8) Rentabilidad del activo	13,47%	1,03%

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 ratio de liquidez corriente aumentó un 27%, principalmente por la menor disminución de la proporción del activo corriente (-7,3%) en comparación con la disminución del pasivo (-26,8%); variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo disminuyó un 4,8% o US\$ 8,7 millones.

La razón ácida disminuyó un 19,4% en relación con el cierre 2021 principalmente debido a la caída en los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos por US\$ 56,5 millones. Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto bajó a 0,77 desde los 1,18 de diciembre 2021, esto debido principalmente a la baja en los pasivos netos de efectivo en US\$ 45,3 millones o 21,3%. Adicional a lo anterior, el patrimonio aumentó en US\$ 36,6 millones o un 20,3%. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del Balance. La proporción de pasivos de largo plazo aumentó a 0,58 desde 0,54 debido a la renegociación del crédito sindicado realizada durante el último trimestre del año 2021 y los prepagos realizados. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 17,04% a septiembre de 2022 debido principalmente por los buenos resultados.

Indicadores Acumulados

	30/09/2022	30/09/2021
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	8	7
b. Cosechas Atlántico del Período (toneladas WFE)/ Centro	3.171	3.136
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	8,4	8,5
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Atlántico	82,5%	66,2%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	1	0
f. Cosechas Coho del Período (toneladas WFE)/ Centro	663	-
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	6,56	-
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	92,8%	-
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	41,8	-26,5
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico	1,14	-0,92
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho	1,71	0,65

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

j 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 septiembre 2022 (miles de USD)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/09/2022	Al 30/09/2021	Al 30/09/2022	Al 30/09/2021
Salmónidos	45.576	-5.666	-32.337	12.768

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de septiembre de 2022 ascendió a US\$ 45,6 millones positivos frente a una pérdida de US\$ 5,7 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 30 de septiembre de 2022 fue un efecto negativo de US\$ 32,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en contraste con el efecto positivo de US\$ 12,8 millones al 30 de septiembre de 2021.

De esta forma, el efecto neto de valoración justa del activo biológico de salmones al 30 de septiembre de 2022 es de US\$ 13,2 millones positivos frente a los US\$ 7,1 millones a septiembre 2021.

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 valoración el costo acumulado a la fecha de cierre.

Para peces en engorda en Aguamar, el criterio de valoración 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 valoración 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.