



## **SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES**

### **Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados**

Para el período terminado al 30 de junio 2023

#### **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); 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 de salmón Atlántico y Coho de la Compañía para el año 2023 está en el rango de 56-60 mil TM WFE y para el 2024 entre 60-65 mil TM WFE. 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 1.800 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. y México.*

## Hechos destacados del 2<sup>do</sup> trimestre 2023 (2T 2023)

- **Los Ingresos alcanzaron los US\$ 63,4 millones en 2T 2023**, 35% inferiores al 2T 2022 por el menor volumen vendido en el trimestre (-34%). Sin embargo, **en el acumulado los ingresos fueron de US\$ 177,2 millones**, en línea con el registrado a junio 2022. Así, las ventas de Atlántico y Coho en el 1S 2023 vs 1S 2022 cayeron un 5,7%, lo cual fue compensado con mejores precios en ambas especies de 7% y 3%, respectivamente.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 2T 2023 fueron 6.423 TM WFE**, 48% inferiores a las de 2T 2022 (12.446 TM WFE), baja programada en el plan de cosecha de la Compañía dada su estrategia de reducción de riego. **En el acumulado a junio, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 17.512 TM WFE**, 15% inferiores al año anterior, pero en línea con la estimación para este periodo.
- **Con las siembras de Coho a esta fecha, se espera duplicar las cosechas en la temporada 2023-2024** respecto a las 5.856 TM de la temporada 2022-2023.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,98/Kg**, presionado principalmente por 2 centros de cultivos cosechados este trimestre que presentaron incidentes de brotes de SRS, presencia de cáligos y ataques de lobos marinos. También afectaron los altos precios de los insumos de alimentos del salmón de fines de 2022 y comienzos de 2023. Con ello, **los costos exjaula acumulados este año alcanzan US\$ 4,53/Kg pez-vivo (US\$ 4,87/Kg WFE)**, superior a los US\$ 4,17/Kg pez-vivo del 1S 2022.
- **El costo total de procesos incluyendo el de cosecha, fue US\$ 1,49/Kg WFE**, superior al US\$ 0,99/Kg WFE de 2T 2022, principalmente por la menor escala de operación que conllevó el menor volumen cosechado. Es pertinente señalar que ese menor volumen del trimestre permitió paralizar por 5 semanas la planta de proceso secundario de Tomé, que necesitaba una mantención importante y mejoras varias, todo lo cual estuvo planificado en el programa anual. **En el acumulado a junio 2023, este costo alcanza a US\$ 1,33/Kg WFE**, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg y superior al de 2022 (US\$ 1,12 /Kg WFE), alza explicada por el menor volumen procesado y efectos inflacionarios en insumos. También influyó en el costo, un bono extraordinario pagado como resultado de negociaciones colectivas.
- Consecuentemente, el **Margen Bruto registrado fue de US\$ 5,0 millones**, esto es, US\$ 20,6 millones menor a lo alcanzado en 2T 2022 cuando llegó a US\$ 25,6 millones. Sin embargo, **en el acumulado a junio 2023 el margen alcanzó US\$ 32,0 millones**, una mejora de US\$ 2,1 millones respecto a lo obtenido en 2022.
- **El EBITDA siguió la línea de las ventas y del margen, alcanzando US\$ 4,3 millones en 2T 2023**, impactado por las mismas razones. **En el acumulado a junio, el EBITDA alcanza US\$ 29,7 millones**, en línea al de 1S 2022, con un margen EBITDA de 16,7%.
- **El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue US\$ 0,05 negativos durante el 2T 2023**, lo que se compara con US\$ 1,75/Kg WFE positivos del 2T 2022, baja dada por las razones ya mencionadas. En el caso del salmón Coho, el EBIT/Kg WFE alcanza a US\$ 0,04, inferior a US\$ 1,56 del 2T 2022, atribuible a alzas en el costo del alimento, problemas sanitarios en centros puntuales (enfermedades y desadaptados), presiones inflacionarias y una caída en los precios.
- **En el acumulado, el EBIT/Kg WFE de Atlántico fue US\$ 1,05** (US\$1,21 en 2022) y el de Coho fue US\$ 0,26, inferior al de 2022 (US\$ 1,58/Kg WFE).
- **El Resultado Neto del 2T 2023 fue una pérdida de US\$ 1,9 millones**, en comparación a la ganancia de US\$ 16,9 millones del 2T 2022. En el acumulado a junio este resultado alcanzó US\$ 6,0 millones, inferior a los US\$ 18,5 millones registrados en 2022, afectado por US\$ 14,3 millones de menor Fair Value atribuible a la baja de precios observada en el mes de junio.

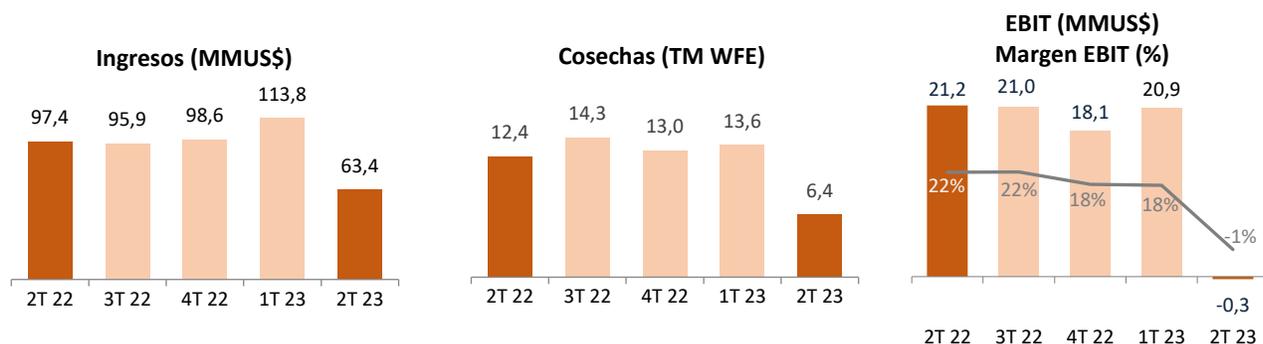
- **El saldo de Caja al 30 de junio 2023 fue de US\$ 7,5 millones y la Deuda Financiera Neta alcanzó a US\$ 99 millones.** Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses alcanzó 1,27 veces, inferior al máximo de 4 veces contemplado en el contrato de deuda suscrito con bancos y al 1,78 del año anterior.
- Con las siembras efectuadas y bajo parámetros productivos normales, **las cosechas de salmón Atlántico para 2023 se estiman en un rango de 45 a 47 mil TM WFE, mientras las de Coho 11 a 13 mil TM WFE.**

## Cifras Claves

MUS\$	2T 2023	2T 2022	Δ%	6m 2023	6m 2022	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	63.420	97.446	(34,9%)	177.214	178.392	(0,7%)
EBITDA* antes de Fair Value	4.263	25.692	(83,4%)	29.677	29.419	0,9%
EBIT** antes de Fair Value	(311)	21.237	-	20.590	20.812	(1,1%)
Margen EBIT %	(0,5%)	21,8%	(2.228 Pb)	11,6%	11,7%	(5 Pb)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	1.279	5.369	(76,2%)	(6.177)	8.128	-
Ganancia (pérdida) del periodo	(1.907)	16.861	-	6.027	18.482	(67,4%)
Ganancia por acción (US\$)	(0,0257)	0,2273	-	0,0812	0,2491	(67,4%)
<b>Atlántico</b>						
Cosechas (TM WFE)	6.423	12.446	(48,4%)	17.512	20.555	(14,8%)
Volumen Ventas (TM WFE)	6.793	11.677	(41,8%)	18.665	22.243	(16,1%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	4,98	4,05	22,9%	4,53	4,17	8,5%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	5,36	4,36	22,9%	4,87	4,49	8,5%
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,49	0,99	50,8%	1,33	1,12	19,2%
Precio (US\$/Kg WFE)	7,83	7,81	0,3%	7,81	7,32	6,8%
EBIT/Kg WFE (US\$)	(0,05)	1,75	-	1,05	1,21	(13,2%)
Inventario WFE				3.110	4.430	(29,8%)
<b>Coho</b>						
Cosechas (TM WFE)	0	0	-	2.491	663	275,5%
Volumen Ventas (TM WFE)	1.254	506	147,7%	3.938	1.713	129,8%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	0	0	-	4,28	3,69	16,0%
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	0	0	-	0,71	0,64	2,0%
Precio (US\$/Kg WFE)	6,33	6,42	(1,3%)	6,48	6,26	3,4%
EBIT/Kg WFE (US\$)	0,04	1,56	(97,5%)	0,26	1,58	(83,7%)
Inventario WFE				1.615	4.486	(64,0%)
Deuda Financiera				106.577	123.503	(13,7%)
Deuda Financiera Neta				99.083	90.324	9,7%
Razón patrimonio				47,0%	47,8%	(73 Pb)
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				1,27	1,78	(28,7%)

\* 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 2023

Salmones Camanchaca cosechó 6.423 TM WFE de salmón Atlántico en el 2T 2023, 48% inferior a la cosecha del 2T 2022 (12.446 TM WFE), disminución que estaba considerada en los planes de cosecha de la Compañía, previamente anunciados, dada su estrategia de mitigación de riesgos, pasando de 3 centros de Atlántico en el fiordo Reñihué en la X región a uno, reemplazando los otros dos por Coho. Esta estrategia de mitigación de riesgos resultó exitosa al no existir eventos materiales de mortalidades extraordinarias este 2023. El volumen vendido alcanzó 6.793 TM WFE, un 42% inferior al mismo período de 2022. En relación con el Coho, durante el segundo trimestre de 2023, las ventas registradas fueron 1.254 TM WFE, 148% superior al 2T 2022 (506 TM WFE). Las cosechas de la temporada 2022-2023 de Coho finalizaron con 5.856 TM WFE superior a las 2.504 TM WFE de la temporada anterior. Para la temporada 2023-2024 se espera duplicar volumen de cosechas.

A pesar del contexto de baja de precio del salmón hacia fin del segundo trimestre, el precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 7,83/kg WFE, en línea al 2T 2022. Salmones Camanchaca destaca por la flexibilidad y agilidad para ajustarse en formatos y mercados, a cambios de condiciones de mercado, con una buena captura de oportunidades. El menor volumen cosechado y vendido de Atlántico, pero con precios similares, generó ingresos de US\$ 63,4 millones, 35% inferior a los registrados en el 2T 2022.

Los costos exjaula pez vivo del salmón Atlántico fueron de US\$ 4,98/Kg en el trimestre, 23% superior a lo registrado en el 2T 2022, principalmente por dos centros que representaron el 73% del volumen cosechado del 2T que fueron extraordinariamente afectados por ataques de lobos marinos y alta presencia de cáligos y SRS aumentando los costos de tratamiento. También afectaron en los costos, los altos precios de los insumos de los alimento del salmón.

Con menores volúmenes cosechados previstos para el trimestre, los costos de proceso (primario y secundario) totalizaron US\$ 1,49/Kg WFE, superior al US\$ 0,99/Kg WFE de 2T 2022, alza también explicada por inflación sobre insumos.

Durante el trimestre, las mortalidades extraordinarias fueron de US\$ 0,8 millones, en comparación con los US\$ 0,6 millones registrados en 2T 2022, y fueron originadas por la eliminación de exceso de alevines debido a un centro menos a sembrar según el plan de la Compañía.

Los gastos trimestrales incurridos en activos sin uso (como centros de cultivo sin biomasa) fueron US\$ 5,5 millones, lo que se compara con US\$ 2,1 millones del 2T 2022, aumento explicado principalmente por la detención programada por 5 semanas de la planta de proceso de valor agregado en Tomé, para mantenciones mayores y mejoras previstas, y que representó cerca de la mitad de ese costo.

De esta manera, el Margen Bruto registrado fue de US\$ 5,0 millones, menor a lo alcanzado en 2T 2022 cuando llegó a US\$ 25,6 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía aumentaron 21% en comparación al 2T 2022, atribuible a mayores costos de almacenamiento, carguío y flete, y por la apreciación de la moneda local. Como proporción de los menores Ingresos, los GAV aumentaron de 4,5% a 8,3%.

El EBIT antes de Fair Value del 2T 2023 fue US\$ 0,3 millones negativos en comparación con los US\$ 21,2 millones positivos del 2T 2022, explicado por los menores volúmenes vendidos de salmón Atlántico y mayores costos. Con ello, el EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 0,05/Kg WFE negativo durante el 2T 2023, lo que se compara

con US\$ 1,75/Kg WFE positivos del 2T 2022. En salmón Coho, las ventas en este 2T 2023 fueron 1.254 TM WFE, más del doble de lo vendido en el 2T 2022, con un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,04, inferior a US\$ 1,56 del 2T 2022, atribuible a alzas en el costo del alimento, problemas sanitarios en centros puntuales (enfermedades y desadaptados), presiones inflacionarias y una caída en los precios.

El ajuste neto de Fair Value para el 2T 2023 fue de US\$ 1,3 millones, comparado con US\$ 5,4 millones del 2T 2022, diferencia de US\$ 4,1 millones explicada por menores precios de mercado observados al cierre de junio y por mayores costos atribuibles al alza de costo alimentos y medidas mitigadoras de riesgo ambiental.

A pesar de que la deuda financiera disminuyó respecto al 2T 2022 en US\$ 17 millones, alcanzando los US\$ 107 millones al cierre de junio, los Gastos Financieros subieron desde US\$ 1,8 millones en el 2T 2022 hasta US\$ 2,5 millones en el 2T 2023, por el alza de la tasa de referencia de los créditos con bancos.

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas registró US\$ 0,9 millones negativos, similar al 2T 2022, explicado por el negocio de Trucha (en cuenta en participación, o ACP) el que generó para la Compañía un resultado de US\$ 1 millón negativo en el trimestre, comparado con la pérdida de US\$ 0,7 millones del 2T 2022. Esta actividad fue afectada por mayores costos y por reducidas ventas en el mercado japonés que tuvo altos inventarios y una moneda local devaluada.

En consecuencia, la Compañía registró en el 2T 2023 una Pérdida después de impuestos de US\$ 1,9 millones, frente a la Ganancia de US\$ 16,9 millones del 2T 2022.

### Flujo de efectivo 2do trimestre 2023

En el 2T 2023 se generó un Flujo de Caja Neto negativo de US\$ 3,6 millones comparado con los US\$ 3,8 millones positivos del 2T 2022, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo positivo de US\$ 15,4 millones, frente a los US\$ 34,2 millones generados en 2T 2022, disminución originada por menores ventas y pagos a proveedores asociados al mayor capital de trabajo del plan de crecimiento de la Compañía, en Coho este año y en Atlántico en 2024.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que usó US\$ 4,6 millones en el 2T 2023, comparado con los US\$ 9,0 millones usados en 2T 2022, orientado a mantención de activos.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento de US\$ 14,3 millones negativo en 2T 2023, por el pago de dividendos de US\$ 24,3 millones, equivalente al 60% de la utilidad líquida distributable del 2022, compensado por la toma de deuda de corto plazo de US\$ 10 millones, lo que se compara con un flujo de US\$ 20,0 millones negativo del 2T 2022 por pago de deuda en ese periodo.

Al 30 de junio de 2023, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de efectivo o Caja de US\$ 7,5 millones, a cuya liquidez se le sumaban líneas de crédito no utilizadas y disponibles a esa fecha por US\$ 46,6 millones, esto es, un total de US\$ 54,1 millones de liquidez disponible, comparado con US\$ 63,2 millones al cierre de junio 2022.

### Resultados acumulados al 30/06/2023

Durante la primera mitad del año 2023, Salmones Camanchaca cosechó 17.512 TM WFE de salmón Atlántico, 15% inferior a la cosecha del mismo periodo de 2022 (20.555 TM WFE), en línea con el plan de cosecha de la Compañía. Las cosechas de Coho fueron 2.491 a junio 2023, provenientes de la última parte de la temporada 2022-2023.

De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 20.003 TM WFE, algo inferiores a las 21.218 TM WFE del primer semestre 2022.

Los ingresos a junio 2023 alcanzaron los US\$ 177 millones, muy en línea con el año anterior (US\$ 178 millones). El menor volumen vendido de salmón Atlántico (18.665 TM WFE contra 22.243 TM WFE de 1S 2022) fue compensado por el mayor volumen de salmón Coho (3.938 TM WFE contra 1.713 TM WFE de 1S 2022), y por los mayores precios del Atlántico (+7%) y Coho (+3%).

Los costos de los productos vendidos fueron presionados por alzas en precios de alimentos y, en el caso del Atlántico, por menores volúmenes cosechados y por mayores costos de proceso que trajo la paralización programada de la planta de Tomé. Adicionalmente, a inicios de año hubo incidentes de bajas de oxígeno, eventos puntuales de brotes de SRS, presencia de cáligos y ataque de lobos marinos. Con ello, el costo exjaula acumulado a junio fue US\$ 4,53/Kg pez vivo (US\$ 4,87/Kg WFE), superior a los US\$ 4,17/Kg pez vivo del 1S 2022.

Las mortalidades extraordinarias y gastos asociados, que van directamente a resultado cuando ocurren, fueron US\$ 0,9 millones principalmente por la eliminación de exceso de alevines debido a un centro menos a sembrar según el plan de la Compañía, significativamente inferiores con los US\$ 4,2 millones del mismo periodo del año anterior cuando se dieron bajas de oxígeno y algas nocivas.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha llegó a US\$ 1,33/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg y también superior al de 2022 (US\$ 1,12 /Kg WFE), explicado por un menor volumen procesado en el 2T 2023, y efectos inflacionarios sobre insumos.

Como consecuencia de menores mortalidades extraordinarias y mayores precios del salmón, pero con menores volúmenes vendidos y mayores costos asociados, el Margen Bruto a junio 2023 fue de US\$ 32,0 millones, una mejora de US\$ 2,1 millones respecto a lo obtenido en 2022.

Los Gastos de Administración a junio 2023 aumentaron en 13,9% (o +US\$ 0,7 millones) principalmente por efectos macroeconómicos con una apreciación de la moneda local y, como proporción de los ingresos, pasaron de 2,7% a 3,1%. Los Gastos de Distribución y Venta, por su parte, aumentaron en US\$ 1,7 millones por mayores costos de frigoríficos y fletes. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) aumentaron en términos absolutos y como porcentaje de los ingresos, pasando de 5,1% a 6,4% en el semestre.

El EBIT de la operación antes de ajustes de FV, fue de US\$ 20,6 millones en 2023, en línea al mismo periodo de 2022.

Las ventas del semestre de salmón Atlántico generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ 1,05, inferior a US\$1,21 de 1S 2022, explicado por menores volúmenes vendidos, pero compensado levemente por los mayores precios del salmón. El Coho, por su parte, generó un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,26, también inferior al US\$ 1,58/Kg WFE de 1S 2022, principalmente por mayores costos.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a junio 2023 fue US\$ 6,2 millones negativos, en comparación al positivo de US\$ 8,1 millones de 1S 2022, diferencia explicada por los menores precios de mercado observados al cierre de junio, y por un mayor costo exjaula por el alza en costo alimento y medidas mitigadoras de riesgos ambiental que se han implementado.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un resultado de US\$ 1,3 millones negativo por los resultados de la cuenta en participación en actividad de cultivo de Trucha, afectado por menores volúmenes de venta y mayores costos.

Con todo lo anterior, la Ganancia Neta después de impuestos de 2023 alcanzó los US\$ 6,0 millones, inferior a los US\$ 18,5 millones registrados en 2022.

### Flujo de Efectivo al 30/06/2023

Durante los primeros 6 meses de 2023 se generó un Flujo de Caja negativo de US\$ 13,3 millones, que se compara con US\$ 1 millón positivo en 2022, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación positivo (generación) de US\$11,0 millones, frente a uno de US\$ 55,2 millones del 2022. Esta disminución se explica en menor recaudación de ventas y un aumento en los pagos a proveedores por el capital de trabajo necesario para llevar a cabo el plan de crecimiento de la Compañía, Coho este año y Atlántico en 2024, cuyas siembras ya comenzaron.
- Un Flujo Caja-Inversiones negativo (uso) de US\$ 10,4 millones, pero inferior a los US\$ 23,2 millones utilizados en inversiones en 2022, en línea con el plan de inversión de la Compañía.
- Un Flujo Caja-Financiamiento negativo (uso) de US\$ 14,3 millones, por el pago de dividendos con cargo al ejercicio 2022 de US\$ 24,3 millones, compensado por la toma de deuda por US\$ 10 millones, lo que se compara con un flujo de US\$ 30,0 millones negativo del 1S 2022 por pago de deuda en ese periodo.

### Balance

#### Activos

Durante el 2023, los activos totales de la Compañía aumentaron un 4,2% hasta US\$ 441 millones.

Hubo un aumento en Activos Corrientes de US\$ 16,4 millones que se debe principalmente a un aumento en los activos biológicos (+US\$ 42,3 millones) en línea con el plan de crecimiento de la Compañía en Coho y Atlántico, compensado por una disminución del Inventario por US\$ 15,2 millones que ocurrió por las ventas en un contexto de bajas cosechas, y por una reducción del saldo de Caja de US\$ 13,3 millones.

En el caso de los Activos no Corrientes, éstos aumentaron US\$ 1,6 millones o 1,1%, impulsados principalmente por un aumento de US\$ 0,8 millones en Activos Fijos (propiedades, plantas y equipos) asociado a las inversiones neto de la depreciación del ejercicio.

#### Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la Compañía aumentaron un 11,4% o US\$ 23,9 millones, respecto del cierre de 2022, alcanzando US\$ 233 millones a junio 2023. Los Pasivos Corrientes aumentaron en US\$ 19,9 millones, llegando a US\$ 114,3 millones, principalmente por un aumento en las cuentas por pagar y pasivos financieros asociados al mayor capital de trabajo requerido para el plan productivo, compensado por una disminución en las cuentas por pagar a entidades relacionadas explicado por el reverso de la provisión efectuada al cierre del 2022 del dividendo pagado en mayo 2023. Los Pasivos no Corrientes aumentaron US\$ 3,9 millones y alcanzaron los US\$ 119 millones, principalmente por el aumento de US\$ 1,9 millones en pasivos financieros no corrientes.

Consecuentemente, en 2023 la Deuda Financiera Neta aumentó US\$ 8,8 millones, alcanzando un saldo de US\$ 99 millones, en comparación a US\$ 75 millones a diciembre de 2022.

El Patrimonio de la Compañía disminuyó US\$ 5,9 millones en los 6 meses de 2023, hasta alcanzar US\$ 207 millones al 30 de junio, baja explicada por el pago de dividendos neto de las ganancias generadas en el semestre. Con ello, la razón de patrimonio sobre total de activos llegó a 47%, inferior al 50% del cierre 2022.

# Desempeño Operativo

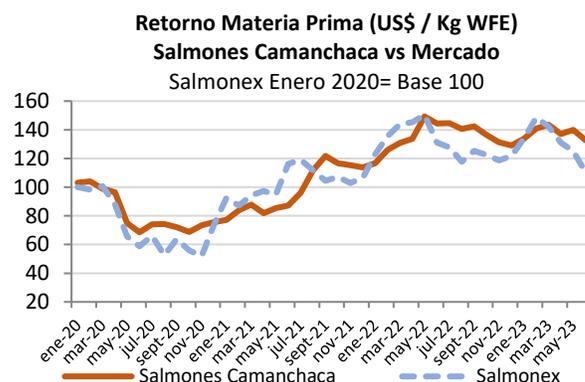
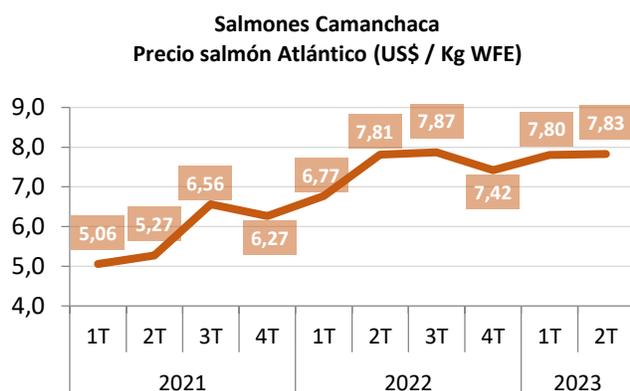
Los resultados de Salmones Camanchaca están principalmente relacionados a tres factores claves:

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

## I. Precios del Producto

En un contexto de declinación de precios de mercado, el precio promedio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 2T 2023 fue US\$ 7,83 por Kg WFE, en línea al obtenido en 2T 2022. La flexibilidad y agilidad de la empresa para reaccionar a cambios de mercado buscando formatos y destinos para capturar el mejor retorno sobre la materia prima, permitió mantener un precio sobre el mercado a pesar de las bajas. A la fecha del presente informe se ha observado una recuperación de los precios observados respecto al cierre de junio.

La mayor estabilidad de los precios obtenidos por Salmones Camanchaca se explica por la estrategia de aumentar el valor agregado en los productos de la Compañía, asociando las ventas a acuerdos comerciales de mediano plazo que atenúan la volatilidad. En un contexto de alzas de precios en enero y febrero 2023, el retorno de la materia prima (RMP) contenido en los productos vendidos tuvo un rezago respecto de la referencia de mercado que usa la Compañía (Salmonex), pero desde marzo se ha mantenido por sobre éste, alcanzando una diferencia en junio de +US\$ 1,14 /Kg (+US\$ 0,74 promedio en 2T 2023).



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		2T 2023	2T 2022	Δ	Δ %	6m 2023	6m 2022	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	6.423	12.446	(6.023)	(48,4%)	17.512	20.555	(3.043)	(14,8%)
Producción	TM WFE	6.376	12.311	(5.935)	(48,2%)	17.400	21.725	(4.325)	(19,9%)
Ventas	TM WFE	6.793	11.677	(4.884)	(41,8%)	18.665	22.243	(3.578)	(16,1%)
Ventas	MUS\$	53.195	91.178	(37.982)	(41,7%)	145.836	162.710	(16.875)	(10,4%)
<b>Precio Promedios de venta</b>	<b>US\$/Kg WFE</b>	<b>7,83</b>	<b>7,81</b>	<b>0,02</b>	<b>0,3%</b>	<b>7,81</b>	<b>7,32</b>	<b>0,50</b>	<b>6,8%</b>

Salmón Coho		2T 2023	2T 2022	Δ	Δ %	6m 2023	6m 2022	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	0	0	0	-	2.491	663	1.828	275,5%
Ventas	TM WFE	1.254	506	748	147,7%	3.938	1.713	2.224	129,8%
Ventas	MUS\$	7.944	3.250	4.694	144,4%	25.511	10.725	14.786	137,9%
<b>Precio Promedios de venta</b>	<b>US\$/Kg WFE</b>	<b>6,33</b>	<b>6,42</b>	<b>-0,08</b>	<b>(1,3%)</b>	<b>6,48</b>	<b>6,26</b>	<b>0,21</b>	<b>3,4%</b>

Salmones Camanchaca cosechó 17.512 TM WFE de salmón Atlántico durante el 1S 2023, con un peso medio de cosecha de 5,0 Kg WFE (ciclos abiertos), volumen 15% inferior al del mismo período de 2022. La cosecha de Coho, por su parte, agregó cosechas por otras 2.491 TM WFE durante el primer semestre de 2023.

En 2T 2023, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 8.047 TM WFE, un 34% inferiores al 2T 2022, que, al valorizarlas, alcanzaron los US\$ 61,1 millones, un 35,3% inferior al 2T 2022. En el acumulado a junio 2023, las ventas totales alcanzaron las 22.602 TM WFE, un 5,7% inferior al mismo periodo de 2022, de las cuales un 83% fue de productos de salmón Atlántico y un 17% de Coho, generando ingresos de US\$ 171,3 millones (-1,2% comparado con 2022).

## Ingresos

La estrategia comercial de la Compañía es aprovechar su diversificación y capacidades para hacer cambios en los mercados de destino, adaptándose a las exigencias y necesidades de éstos. El objetivo es focalizarse en los mercados y formatos que ofrezcan las mejores opciones para el destino de su materia prima, bajo condiciones de mediano plazo, preservando relaciones estables con clientes en los principales mercados.

## Ventas por segmento de mercado a junio 2023

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile & Mex.	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	54.535	3.708	3.301	16.944	2.275	35.933	21.292	7.847	0	145.836
Coho	7.147	2.845	0	14	498	14.025	134	849	0	25.511
Otros	0	0	0	0	0	0	0	5.867	0	5.867
<b>TOTAL</b>	<b>61.682</b>	<b>6.553</b>	<b>3.301</b>	<b>16.958</b>	<b>2.772</b>	<b>49.958</b>	<b>21.426</b>	<b>14.564</b>	<b>0</b>	<b>177.214</b>
<i>Distribución %</i>	<i>34,8%</i>	<i>3,7%</i>	<i>1,9%</i>	<i>9,6%</i>	<i>1,6%</i>	<i>28,2%</i>	<i>12,1%</i>	<i>8,2%</i>	<i>0,0%</i>	<i>100,0%</i>

## Ventas por segmento de mercado a junio 2022

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile & Mex.	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	77.304	2.639	2.260	8.434	5.174	29.503	19.832	17.423	141	162.710
Coho	3.020	0	144	2.599	1.170	3.167	157	468	0	10.725
Otros	0	0	0	0	0	0	0	4.957	0	4.957
<b>TOTAL</b>	<b>80.323</b>	<b>2.639</b>	<b>2.404</b>	<b>11.033</b>	<b>6.345</b>	<b>32.670</b>	<b>19.988</b>	<b>22.847</b>	<b>141</b>	<b>178.392</b>
<i>Distribución %</i>	<i>45,0%</i>	<i>1,5%</i>	<i>1,3%</i>	<i>6,2%</i>	<i>3,6%</i>	<i>18,3%</i>	<i>11,2%</i>	<i>12,8%</i>	<i>0,1%</i>	<i>100,0%</i>

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 74% del total de ventas de Atlántico en 1S 2023, fracción inferior al 82% del 1S 2022. En Coho, esta cifra pasó de 61% a 95% en 1S 2023, reflejo de la estrategia de orientarse a valor agregado en múltiples mercados. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero con cabeza y eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Asia en formatos fresco y congelado.

El principal mercado, el estadounidense, redujo su participación este año a 35% (versus 45% en 2022) y México aumentó desde el 18% al 28%.

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 ingresos por US\$ 5,9 millones en 2023 en comparación a los US\$ 5,0 millones en 2022.

### Otros negocios – ACP Trucha

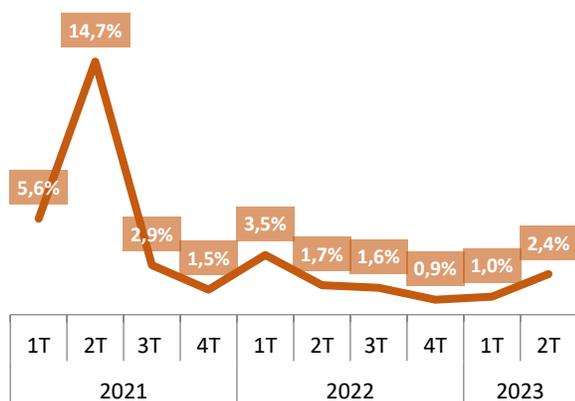
A junio 2023, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar para cultivo de Trucha. Estas concesiones son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha, y algunas tienen descanso obligatorio en el primer trimestre de los años impares, por lo que se generan en estos años menores cosechas pues las siembras se inician en abril, por lo que en 2T 2023 no hubo cosechas, en comparación con el 2T 2022 donde hubo 1.448 TM WFE. En ventas, la ACP alcanzó 1.183 TM WFE en comparación con 4.973 del 2T 2022, aunque con precios 12% mayores. Por otro lado, los costos del producto terminado aumentaron 18% comparado con 2T 2022 y, con ello, el tercio de resultados de esta asociación generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US\$ 1 millón en el trimestre, lo que se compara con una pérdida de US\$ 0,7 millones en el 2T 2022. Al cierre del 2T 2023 la ACP cuenta con 5.454 TM WFE de producto en inventarios. Este resultado queda registrado

en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas). Estimamos que, a partir de 2023, las cosechas anuales de la ACP descenderán a 8-9 mil TM WFE. Este acuerdo podría extenderse hasta 2028.

## II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad de la biomasa en el mar para el salmón Atlántico en el 2T 2023 fue de 2,4%, en comparación con el 1,7% del 2T 2022 y con el 14,7% del 2T 2021, este último, afectado por el bloom de algas (ciclo de zonas comparativas).

**Mortalidad salmón Atlántico\* (%)**



**Salmón Atlántico - Costo exjaula 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 exjaula de Atlántico en el 2T 2023 fue de US\$ 5,36/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,98/Kg peso vivo), 23% superior a lo registrado en el 2T 2022 y en línea al de 2T 2021 (centros similares del ciclo anterior). Este costo está influenciado por la cosecha de 2 centros que tuvieron brotes de SRS, presencia de cáligos y ataques de lobos marinos, sumado a los altos costos absorbidos por la biomasa debido a los aumentos del precio de los alimentos del salmón y otros insumos, los que han subido un 6% respecto al 2T 2022 y 38% al 2T 2021.

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

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad				
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	# tratamientos antibióticos	Tratamientos medicinales (baños)	# de escapes	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
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	11,9	37.150	16/8	0,56
LTM 2021	1,15	4,4	5,4	493,0	4,2	2,4	4,2	0	16/8	0,60
LTM 2022	1,13	3,6	4,4	713,8	9,2	3,2	9,1	0	16/8	0,51
LTM 2023	1,08	4,6	5,1	274,0	3,2	1,5	3,2	0	14/10	0,47
23/22	+	+	+	+	+	+	+	=	+	+
23/21	+	+	-	+	+	+	+	=	+	+

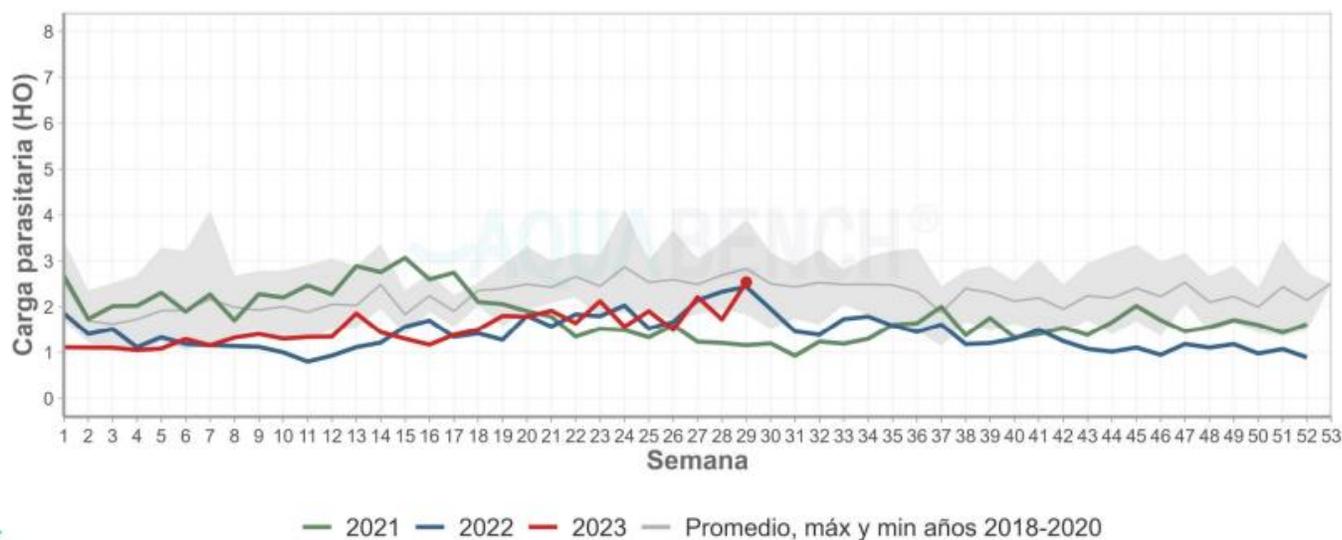
Continúan las mejoras en el factor de conversión biológico que llegó a 1,08 en 2023, el menor registro histórico, así como la razón FIFO que ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y de los objetivos del crédito sindicado con los bancos. La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados) mejoró a 4,6 Kg WFE/smolt en 2023, 28% superior en comparación a 2022, y 5% superior a la de 2021. El peso medio de cosecha alcanzó 5,1 Kg WFE, 16% superior al de 2022, pero 5% inferior al ciclo anterior en 2021.

El uso de antibióticos en 2023 disminuyó un 62% respecto a 2022 y 44% respecto a 2021 debido a las mejores condiciones ambientales y a la aplicación de un plan de reducción de consumo de éstos.

Destaca la reducción de los ciclos en el mar 16 a 14 meses y el consiguiente aumento de 2 meses más de descanso de los centros de engorda utilizados en el mar, que pasan de 8 meses a 10 meses en 2023.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 2 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio.

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



Fuente: Aquabench

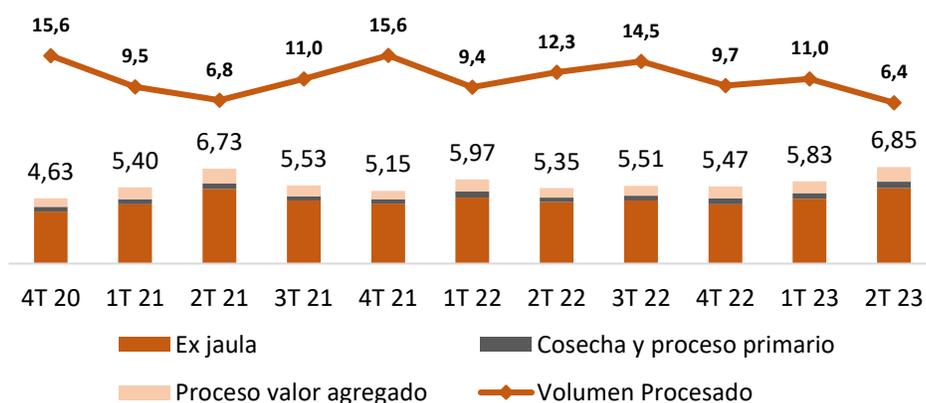
Con estos antecedentes, en el 2T 2023 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	2T 2021	2T 2022	2T 2023
Exjaula (WFE)	5,29	4,36	5,36
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,37	0,33	0,45
Proceso valor agregado (WFE)	1,06	0,66	1,04
Costo de proceso (WFE)	1,44	0,99	1,49
<b>Costo Total Producto Terminado (WFE)</b>	<b>6,73</b>	<b>5,35</b>	<b>6,85</b>

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,49/Kg WFE, superior al US\$ 0,99/Kg WFE de 2T 2022, principalmente por el menor volumen procesado asociado a la menor cosecha y a la paralización programada por 5 semanas de la planta en Tomé destinada a mantenciones mayores y mejoras varias; la inflación que afectó a los principales insumos de proceso; y la apreciación de la moneda local.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue de US\$ 6,85/Kg WFE, 150 centavos de dólar superior al 2T 2022 y 12 centavos superior al ciclo anterior en 2T 2021.

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



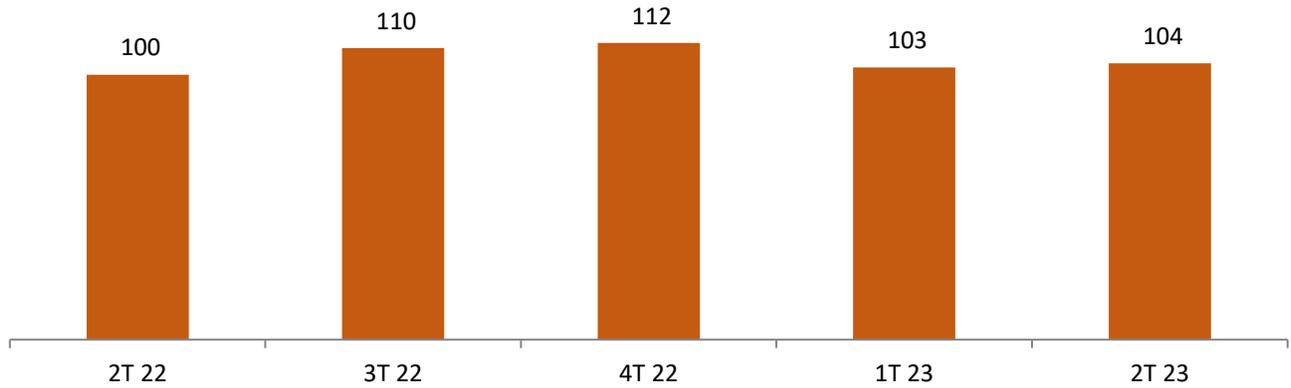
\* 3T 2021 y 1T 2022 considera compra de materia prima a terceros.

### III. Costo Alimentos

El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, que representa aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, presentó un alza de 4,2% trimestral respecto de 2T 2022, principalmente por aumentos en el precio de los aceites contenidos en las dietas. Las condiciones globales, la invasión rusa a Ucrania, la corriente de El Niño y la inflación han presionado estos costos al alza, aunque al cierre de este reporte se ven algunos signos de moderación. Estas alzas vienen a impactar los resultados de la Compañía con un rezago, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

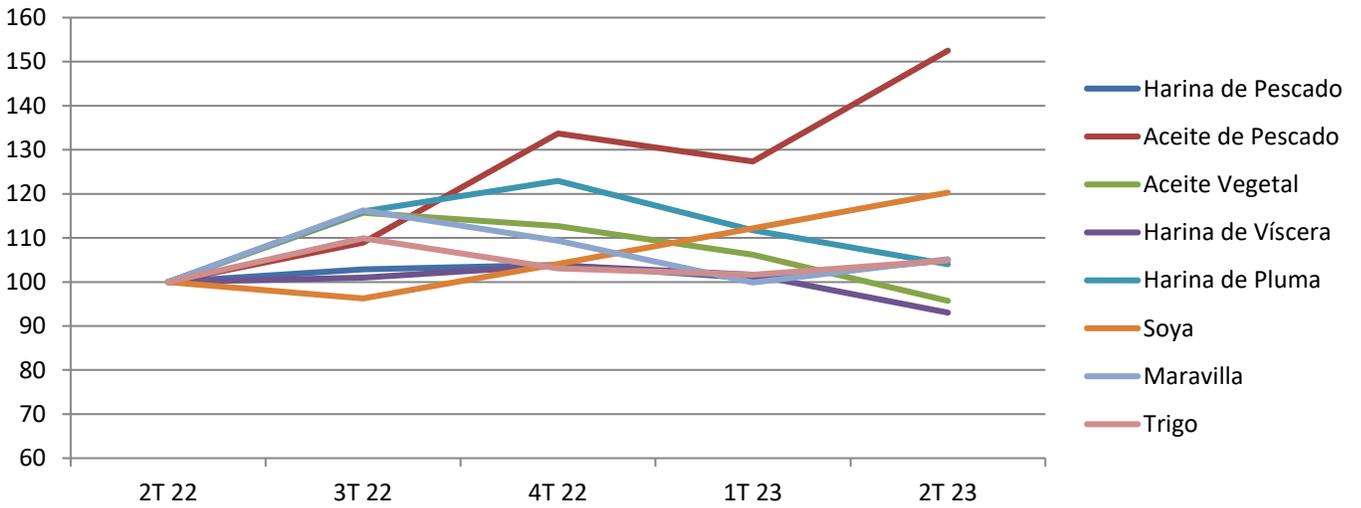
### Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca) US\$/Kg

Base 100 2T 2022



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

### Precio de insumos principales US\$/TM (Base 100: 2T 2022)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

## Eventos Posteriores

Salmones Camanchaca no registra eventos posteriores al 30 de junio de 2023 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

## Perspectivas de la empresa

### **Conflicto Ucrania – Rusia**

La situación geopolítica en Europa del Este se alteró el 24 de febrero de 2022 con la invasión rusa a Ucrania. Esta guerra ha significado sanciones a la parte agresora por parte de varios países que le han restringido el comercio y la cadena de pagos. Estas limitaciones, sin embargo, no están afectando el comercio de medicamentos y productos alimenticios, por lo que la Compañía mantiene abierta la posibilidad de vender alimentos a Rusia en la medida que sea conveniente, no involucre contrapartes expresamente sancionadas y no signifiquen ilegalidades de acuerdo con la legislación que la rige. Además, esta situación ha afectado a los mercados de materias primas, incluidas alimentos vegetales, costos de energía e, indirectamente, los precios de ingredientes de origen marino, todo lo cual presiona principalmente los costos del salmón cultivado.

Históricamente, el mercado ruso no ha representado una proporción significativa de las ventas de Salmones Camanchaca. 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, y reducir los riesgos asociados a sus actividades comerciales.

### **Proyecciones de industria**

Según cifras de Kontali, a la fecha de este reporte, la oferta mundial de salmón Atlántico para el 2023 crecería un 1% respecto a 2022. Para Chile, esta institución prevé una caída de 1% en la producción 2023, compuesto de un aumento en el 1T y 2T de 3% y 7%, y una caída en 3T y 4T de 10% y 1%, respectivamente.

En base a los peces que actualmente se encuentra en etapa de engorda en el mar, Salmones Camanchaca estima cosechas para 2023 entre 45 mil y 47 mil TM WFE de salmón Atlántico y 11 a 13 mil TM de Coho esto es, una cosecha total estimada entre 56-60 mil TM WFE de ambas especies.

## 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 Incendios**

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

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

### **d. 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.

### **e. 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.

#### **f. 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.

#### **g. Riesgo Social y Político**

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

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.

#### **h. Riesgo de Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica Ley 20.393**

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

En relación con la nueva ley de delitos económicos, la Compañía está adaptando su MPD de forma de abarcar un espectro más amplio de situaciones, buscando fortalecer las medidas preventivas y así mitigar los riesgos asociados a esta legislación.

#### **i. Riesgo de Liquidez**

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

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.

#### **j. Riesgo de tasa de interés**

La Compañía tiene exposición al riesgo de la tasa de interés, ya que su financiamiento de largo plazo tiene un componente de tasa variable que se modifica semestralmente según las condiciones del mercado. La Compañía evalúa alternativas de coberturas, pero no las ha tenido en los últimos años. La exposición a este riesgo ha subido como consecuencia del aumento de tasas mundiales y el mayor endeudamiento utilizado; este último que se ha reducido en 2022.

#### **k. 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.

#### **I. 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.

#### **m. Riesgo de continuidad operativa**

La Compañía opera sobre una plataforma sistémica ERP (SAP versión Hana) la cual permite generar los estados financieros, y que 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.

#### **n. 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\$)	2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
Ingresos de actividades ordinarias	63.420	97.446	177.214	178.392
Costo de venta	(58.461)	(71.844)	(145.231)	(148.540)
<b>Margen bruto</b>	<b>4.959</b>	<b>25.602</b>	<b>31.983</b>	<b>29.852</b>
Gastos de administración	(2.699)	(2.453)	(5.414)	(4.752)
Costos de distribución	(2.571)	(1.912)	(5.979)	(4.288)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(5.270)</b>	<b>(4.365)</b>	<b>(11.393)</b>	<b>(9.040)</b>
<b>EBIT* antes de Fair Value</b>	<b>(311)</b>	<b>21.237</b>	<b>20.590</b>	<b>20.812</b>
Depreciación	4.574	4.455	9.087	8.607
<b>EBITDA** antes de Fair Value</b>	<b>4.263</b>	<b>25.692</b>	<b>29.677</b>	<b>29.419</b>
Ajuste neto valor justo activos biológicos	1.279	5.369	(6.177)	8.128
<b>EBIT con ajuste Fair Value</b>	<b>968</b>	<b>26.606</b>	<b>14.413</b>	<b>28.940</b>
<b>EBITDA con ajuste Fair Value</b>	<b>5.542</b>	<b>31.061</b>	<b>23.500</b>	<b>37.547</b>
Costos financieros	(2.488)	(1.817)	(4.769)	(3.335)
Participación de asociadas	168	266	448	376
Diferencia de cambio	(321)	(707)	(610)	(120)
Otras ganancias (pérdidas)	(939)	(1.131)	(1.319)	(556)
Ingresos financieros	12	89	27	179
<b>Total gastos no operativos</b>	<b>(3.568)</b>	<b>(3.300)</b>	<b>(6.223)</b>	<b>(3.456)</b>
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>(2.600)</b>	<b>23.306</b>	<b>8.190</b>	<b>25.484</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	693	(6.445)	(2.163)	(7.002)
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(1.907)</b>	<b>16.861</b>	<b>6.027</b>	<b>18.482</b>

\* 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\$	30-06-2023	31-12-2022	30-06-2022
Efectivo y equivalentes al efectivo	7.494	20.791	33.179
Otros activos financieros, corrientes	58	54	54
Otros activos no financieros, corrientes	18.979	9.240	7.291
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	6.500	14.684	16.330
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	44.360	43.374	34.220
Inventarios	42.746	57.985	36.614
Activos biológicos, corrientes	178.378	136.071	140.622
Activos por impuestos corrientes	1827	1.777	6.269
<b>Total activos corrientes</b>	<b>300.342</b>	<b>283.976</b>	<b>274.579</b>
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	5.052	4.978	4.804
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	3.495	2.854	3.198
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.972	6.972
Propiedades, plantas y equipos	122.383	121.592	124.353
Impuestos diferidos a largo plazo	2.131	2.065	2.248
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>140.172</b>	<b>138.600</b>	<b>141.714</b>
<b>Total activos</b>	<b>440.514</b>	<b>422.576</b>	<b>416.293</b>
Otros pasivos financieros, corrientes	9.762	909	14.981
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	245	370	284
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	89.117	71.872	73.202
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.346	9.971	723
Otras provisiones, corrientes	12.132	9.541	8.971
Pasivos por impuestos corrientes	7	0	7
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	1.703	1.740	1.294
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>114.312</b>	<b>94.403</b>	<b>99.462</b>
Otros pasivos financieros, no corrientes	96.815	94.956	108.522
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	383	405	98
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	72	157	0
Pasivos por impuestos diferidos	20.894	18658	9382
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	901	945	32
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>119.065</b>	<b>115.121</b>	<b>118.034</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>233.377</b>	<b>209.524</b>	<b>217.496</b>
Capital emitido	139.814	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	42.761	48.889	34.822
Otras reservas	22.276	22.063	21.875
<b>Total patrimonio neto</b>	<b>207.137</b>	<b>213.052</b>	<b>198.797</b>
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>440.514</b>	<b>422.576</b>	<b>416.293</b>

## Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>				
<b>Clases de Cobro</b>				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	111.847	117.772	216.714	242.770
<b>Clases de Pago</b>				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(84.631)	(75.539)	(183.317)	(170.753)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(7.969)	(6.698)	(18.515)	(14.143)
Dividendos recibidos	0	908	0	908
Intereses pagados	(3.846)	(2.222)	(3.846)	(3.568)
Intereses recibidos	12	0	27	0
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	(32)	(2)	(32)	(2)
<b>Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación</b>	<b>15.381</b>	<b>34.219</b>	<b>11.031</b>	<b>55.212</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	0	6	6	20
Compras de propiedades, plantas y equipos	(4.590)	(9.022)	(10.449)	(23.199)
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión</b>	<b>(4.590)</b>	<b>(9.016)</b>	<b>(10.443)</b>	<b>(23.179)</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	6	0	6
Importes procedentes de préstamos	10.000	0	10.000	0
Pagos de préstamos	0	(20.000)	0	(30.000)
Dividendos pagados	(24.309)	0	(24.309)	0
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento</b>	<b>(14.309)</b>	<b>(19.994)</b>	<b>(14.309)</b>	<b>(29.994)</b>
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(61)	(1.447)	424	(1.029)
<b>INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO</b>	<b>(3.579)</b>	<b>3.762</b>	<b>(13.297)</b>	<b>1.010</b>
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO</b>	<b>11.073</b>	<b>29.417</b>	<b>20.791</b>	<b>32.169</b>
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO</b>	<b>7.494</b>	<b>33.179</b>	<b>7.494</b>	<b>33.179</b>

## Estado de Cambios en el Patrimonio

MUS\$	Capital pagado	Primas de emisión	Reservas por diferencia por conversión	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	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 2022	139.810	2.284	-1.310		23.515	22.205	16.340	180.639	180.639
Emisión de patrimonio	4	2						6	6
<b>Cambio en el patrimonio</b>									
Dividendos devengados									
Resultado Integral									
Utilidad del periodo							18.482	18.482	18.482
Otros resultados integral			-330			-330		-330	-330
<b>Saldo final al 30 de junio de 2022</b>	<b>139.814</b>	<b>2.286</b>	<b>-1.640</b>		<b>23.515</b>	<b>21.875</b>	<b>34.822</b>	<b>198.797</b>	<b>198.797</b>
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
<b>Cambio en el patrimonio</b>									
Dividendos devengados							-12.155	-12.155	-12.155
Resultado Integral									
Utilidad del ejercicio							44.704	44.704	44.704
Utilidad por cambio fair value									
Otros resultados integral			-145	3		-142		-142	-142
<b>Saldo final al 31 de Diciembre de 2022</b>	<b>139.814</b>	<b>2.286</b>	<b>-1.455</b>	<b>3</b>	<b>23.515</b>	<b>22.063</b>	<b>48.889</b>	<b>213.052</b>	<b>213.052</b>
Saldo inicial al 1 de enero de 2023	139.814	2.286	-1.455	3	23.515	22.063	48.889	213.052	213.052
Emisión de patrimonio									
<b>Cambio en el patrimonio</b>									
Dividendos							-12.155	-12.155	-12.155
Resultado Integral									
Utilidad del ejercicio							6.027	6.027	6.027
Otros resultados integral			193	20		213		213	213
<b>Saldo final al 30 de junio de 2023</b>	<b>139.814</b>	<b>2.286</b>	<b>-1.262</b>	<b>23</b>	<b>23.515</b>	<b>22.276</b>	<b>42.750</b>	<b>207.126</b>	<b>207.126</b>

# 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 2023 y al 31 de diciembre de 2022.

	30/06/2023	31/12/2022
<b>Indicadores de liquidez</b>		
1) Liquidez corriente	2,63	3,01
2) Razón ácida	0,69	0,95
3) Capital de trabajo US\$ millones	186,0	189,6
<b>Indicadores de endeudamiento</b>		
4) Razón de endeudamiento neto	1,09	0,89
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,49	0,45
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,51	0,55
<b>Indicadores de rentabilidad</b>	(6 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	2,9%	21,0%
8) Rentabilidad del activo	7,3%	18,7%

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 disminuyó un 13%, principalmente por el menor aumento de la proporción del activo corriente (5,8%) en comparación con la del pasivo (21,1%); variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo disminuyó un 2% o US\$ 3,6 millones.

La razón ácida disminuyó un 27% en relación con el cierre 2022 principalmente debido al aumento en los pasivos corrientes (+US\$ 19,9 millones) y la disminución en los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos por US\$ 18,1 millones. Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto subió a 1,09 desde los 0,89 de diciembre 2022, esto debido principalmente al aumento en los pasivos netos de efectivo en US\$ 41,6 millones, pero parcialmente contrarrestado con patrimonio que aumentó en US\$ 8,3 millones. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del Balance. La proporción de pasivos de largo plazo disminuyó a 0,51 desde 0,55. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 2,9% a junio de 2023 debido principalmente por los resultados de ejercicio.

## Indicadores Acumulados

	30/06/2023	30/06/2022
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	6	8
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	2.919	2.569
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	9,0	8,3
d. Tasa de supervivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	94%	83%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	1	1
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE)/ Centro	2.491	663
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	6,17	6,56
h. Tasa de supervivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	90%	93%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	(0,3)	21,2
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico	(0,05)	1,75
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho	0,04	1,56

### Notas:

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

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

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

d y h. Tasa de supervivencia 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 junio 2023 (miles de US\$)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/06/2023	Al 30/06/2022	Al 30/06/2023	Al 30/06/2022
Salmónidos	12.076	25.666	(18.253)	(17.538)

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 ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de junio de 2023 ascendió a US\$ 12,1 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 25,6 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 30 de junio de 2023 fue un efecto negativo de US\$ 18,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto de US\$ 17,5 millones al 30 de junio de 2022.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de junio de 2023 es de US\$ 6,2 millones negativos frente a los US\$ 8,2 millones positivos a junio de 2022.

### 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 Aguamar, 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.