



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de septiembre 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.

La cosecha estimada de salmón Atlántico y Coho de la Compañía para el año 2023 está en el rango de 54-58 mil TM WFE y un volumen similar para el 2024. 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 3^{er} trimestre 2023 (3T 2023)

- **Los Ingresos alcanzaron los US\$ 82,1 millones en 3T 2023**, 14% inferiores al 3T 2022 principalmente explicado por menores precios de venta, que para Atlántico tuvieron una caída de 13% y para Coho de 24%¹ en comparación con el mismo periodo del año anterior. **En el acumulado los ingresos fueron de US\$ 259,3 millones**, 5% menores a lo registrado a septiembre 2022.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 3T 2023 fueron 17.760 TM WFE**, 24% superiores a las de 3T 2022 (14.326 TM WFE), en línea con el plan de cosechas. Dado estos altos volúmenes de cosechas, en el trimestre la producción no fue materializada completamente en ventas, alcanzando las 11.311 TM WFE de Atlántico (-3,4% menores que al 3T 2022) con inventarios de más de 9 mil TM WFE al cierre del trimestre. Por su parte, las ventas de Coho totalizaron 438 TM WFE en el trimestre y dejando inventarios de más de mil TM WFE. **En el acumulado a septiembre, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 35.272 TM WFE**, 1,1% superiores al año anterior.
- **Con las siembras de Coho de comienzos de 2023, se espera duplicar las cosechas en la temporada 2023-2024** que comienzan el 4T 2023, respecto a las 5.856 TM de la temporada 2022-2023.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,69/Kg** (12,5% superior al del 3T 2022, pero 5,8% inferior al 2T 2023), presionado principalmente por 2 centros de cultivos cosechados que presentaron incidentes de brotes de SRS y presencia de cáligos, lo que afectó los costos de tratamientos en esos centros, y cuya cosecha representó el 70% del 3T. 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\$ 4,61/Kg pez-vivo (US\$ 4,96/Kg WFE)**, superior a los US\$ 4,17/Kg pez-vivo a septiembre 2022.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el de cosecha, fue US\$ 0,98/Kg WFE**, inferior al US\$ 1,03/Kg WFE de 3T 2022 y a los US\$ 1,49/kg WFE de 2T 2023, principalmente por la mayor escala de operación que conllevó el mayor volumen cosechado. **En el acumulado a septiembre 2023, este costo alcanza a US\$ 1,15/Kg WFE**, superior al de 2022 (US\$ 1,08 /Kg WFE), alza explicada por efectos inflacionarios en insumos.
- Consecuentemente, el **Margen Bruto registrado en el trimestre fue de US\$ 4,3 millones**, esto es, US\$ 21,3 millones menor a lo alcanzado en 3T 2022 cuando llegó a US\$ 25,6 millones. **En el acumulado a septiembre 2023 el margen alcanzó US\$ 36,3 millones**, inferior en US\$ 19,1 millones respecto a lo obtenido en 2022 por el contexto de menores precios y volúmenes de venta de Atlántico (4 mil TM menos). La menor velocidad de ventas del 3T está influida por la mayor proporción de productos congelados, los que tienen una menor rotación, cerrando el trimestre con mayores inventarios que los de septiembre 2022.
- **El EBITDA alcanzó US\$ 2,9 millones en 3T 2023** (US\$ 25,6 millones en 3T 2022) y **en el acumulado del año alcanzó US\$ 32,6 millones** (US\$ 55 millones en 2022).
- **El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue US\$ 0,05 durante el 3T 2023**, lo que se compara con US\$ 1,78/Kg WFE positivos del 3T 2022, baja dada por las razones ya mencionadas. **En el caso del salmón Coho, el EBIT/Kg WFE alcanza a US\$ 0,54 negativos¹**, inferior a US\$ 1,16 positivos del 3T 2022.
- **En el acumulado, el EBIT/Kg WFE de Atlántico fue US\$ 0,67** (US\$ 1,24 en 2022) y el de Coho fue **US\$ 0,32 negativo** (US\$ 1,44/Kg WFE en 2022), este último, afectado por mayores costos de cosecha de la temporada pasada, menor rotación de inventario y una caída de precio.
- **El Resultado Neto del 3T 2023 fue una pérdida de US\$ 5,5 millones**, en comparación a la ganancia de US\$ 18,5 millones del 3T 2022 con un efecto de Fair Value de US\$ 6,7 millones inferior al registrado el 3T 2022, impactado

¹ El precio de venta y de EBIT/Kg de Coho para el tercer trimestre de 2023 excluye el efecto negativo de US\$ 2,2 millones sobre el inventario de 910 toneladas de producto terminado en oficinas internacionales relacionadas no vendidos a clientes finales y cuyo efecto se encuentra incorporado en el precio de venta y EBIT/kg acumulado a septiembre. Este efecto se produce por los menores precios de venta estimados que afectaron a los productos despachados durante el año.

por los menores precios de mercado y mayores costos atribuibles a centros de cultivos con brotes de SRS y presencia de cálidos. En el acumulado a septiembre el Resultado Neto alcanzó US\$ 0,5 millones, inferior a los US\$ 37 millones registrados en 2022 con un efecto de Fair Value de US\$ 21,0 millones inferior a septiembre 2023.

- **El saldo de Caja al 30 de septiembre 2023 fue de US\$ 12,3 millones y la Deuda Financiera Neta alcanzó a US\$ 136 millones** (US\$ 75 millones a septiembre 2022). Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses alcanzó 2,46 veces, inferior al máximo de 4 veces contemplado en el contrato de deuda suscrito con bancos, pero superior al 1,03 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 44 a 46 mil TM WFE, mientras las de Coho entre 10 y 12 mil TM WFE.**
- **Mejora en los indicadores biológicos** de los últimos 12 meses a septiembre, con una **reducción del uso de antibióticos de un 52%** y del **uso antiparasitario en 38%**, como una mejora del **factor de conversión biológico** de un 4%, alcanzando **1,07** con respecto al acumulado de 12 meses a septiembre 2022.

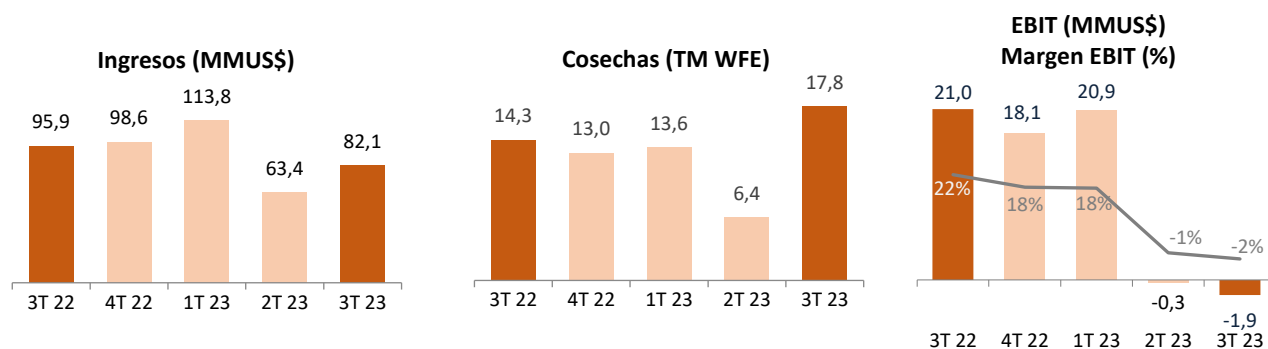
Cifras Claves

MUS\$	3T 2023	3T 2022	Δ%	9m 2023	9m 2022	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	82.053	95.940	(14,5%)	259.267	274.332	(5,5%)
EBITDA* antes de Fair Value	2.923	25.558	(88,6%)	32.600	54.977	(40,7%)
EBIT** antes de Fair Value	(1.852)	21.027	-	18.738	41.839	(55,2%)
Margen EBIT %	(2,3%)	21,9%	(2.417 Pb)	7,2%	15,3%	(802 Pb)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(1.583)	5.111	-	(7.760)	13.239	-
Ganancia (pérdida) del periodo	(5.494)	18.549	-	533	37.031	(98,6%)
Ganancia por acción (US\$)	(0,0740)	0,2500	-	0,0072	0,4991	(98,6%)
Atlántico						
Cosechas (TM WFE)	17.760	14.326	24,0%	35.272	34.881	1,1%
Volumen Ventas (TM WFE)	11.311	11.713	(3,4%)	29.976	33.956	(11,7%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	4,69	4,17	12,5%	4,61	4,17	10,5%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	5,04	4,49	12,5%	4,96	4,49	10,5%
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	0,98	1,03	(5,3%)	1,15	1,08	6,5%
Precio (US\$/Kg WFE)	6,86	7,87	(12,9%)	7,45	7,51	(0,7%)
EBIT/Kg WFE (US\$)	0,05	1,78	(97,4%)	0,67	1,24	(46,0%)
Inventario WFE				9.338	6.932	34,7%
Coho						
Cosechas (TM WFE)	0	0	-	2.491	663	275,5%
Volumen Ventas (TM WFE)	438	108	307,4%	4.376	1.821	140,3%
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)	4,80***	6,34	(24,3%)	5,81	6,26	(7,2%)
EBIT/Kg WFE (US\$)	(0,54)***	1,16	-	(0,32)	1,44	-
Inventario WFE				1.170	189	519,0%
Deuda Financiera				148.392	101.682	45,9%
Deuda Financiera Neta				136.105	74.970	81,5%
Razón patrimonio				43,3%	52,8%	(949 Pb)
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				2,46	1,03	138,3%

* 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

*** El precio de venta y de EBIT/Kg de Coho para el tercer trimestre de 2023 excluyen el efecto negativo de US\$ 2,2 millones sobre el inventario de 910 toneladas de producto terminado en oficinas internacionales relacionadas no vendidos a clientes finales y cuyo efecto se encuentra incorporado en el precio de venta y EBIT/kg acumulado a Septiembre.. Este efecto se produce por los menores precios de venta estimados que afectaron a los productos despachados durante el año.



Aspectos Financieros

Resultados del 3er trimestre del 2023

Salmones Camanchaca cosechó 17.760 TM WFE de salmón Atlántico en el 3T 2023, 24% superior a la cosecha del 3T 2022 (14.326 TM WFE), aumento acorde a los planes de cosecha de la Compañía, previamente anunciados. El volumen vendido alcanzó 11.311 TM WFE, un 3,4% inferior al mismo período de 2022, en un contexto de mayores ventas de productos congelados que tienen una menor rotación y que dejaron inventarios al cierre de septiembre de más de 9 mil TM WFE. En relación al Coho, durante el tercer trimestre de 2023, las ventas registradas fueron 438 TM WFE, (108 TM WFE en el 3T 2022), quedando un inventario de más de mil 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, cuyas cosechas comienzan en el 4T 2023, se espera duplicar volumen de cosechas.

Debido al contexto de menores precios del salmón, el precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 6,86/kg WFE, 13% inferior al 3T 2022. Salmones Camanchaca destaca por la flexibilidad y agilidad para ajustarse en formatos y destinos, a cambios de condiciones de mercado, con una buena captura de oportunidades, lo que permitió mantener un precio sobre el mercado a pesar de estas bajas. Sumado a lo anterior, el menor volumen vendido de Atlántico (-3%) generó ingresos totales de US\$ 82,1 millones, 15% inferior a los registrados en el 3T 2022.

Los costos exjaula pez vivo del salmón Atlántico fueron de US\$ 4,69/Kg en el trimestre, 12,5% superior a lo registrado en el 3T 2022, principalmente por dos centros que representaron el 70% del volumen cosechado del 3T que fueron extraordinariamente afectados por SRS y presencia de cáligus, aumentando los costos de tratamiento. También afectaron en los costos y los altos precios de los insumos de los alimentos del salmón.

Debido a la mayor escala de cosechas, los costos de proceso (primario y secundario) totalizaron US\$ 0,98/Kg WFE, inferiores a los US\$ 1,03/Kg WFE de 3T 2022,

Durante el trimestre, las mortalidades extraordinarias fueron de US\$ 1,0 millón, en comparación con los US\$ 0,6 millones registrados en 3T 2022, que fueron originadas por problemas de oxígeno en un centro de cultivos.

Los gastos trimestrales incurridos en soberanía y activos sin uso (como centros de cultivo sin biomasa) fueron US\$ 2,1 millones, lo que se compara con US\$ 2,9 millones del 3T 2022.

De esta manera, el Margen Bruto registrado fue de US\$ 4,3 millones, menor a lo alcanzado en 3T 2022 cuando llegó a US\$ 25,6 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía aumentaron 35% en comparación al 3T 2022, alcanzando los US\$ 6,2 millones, atribuible principalmente a mayores costos de distribución por almacenamiento de altos inventarios y mayores costos de carguío y flete (US\$ 3,5 millones vs US\$ 2,3 millones). La apreciación de la moneda local afectó los costos de administración, los que alcanzaron US\$ 2,7 millones (US\$ 2,2 millones en 3T 2022). Como proporción de los Ingresos, los GAV aumentaron de 4,8% a 7,5%.

El EBIT antes de Fair Value (FV) del 3T 2023 fue US\$ 1,9 millones negativos en comparación con los US\$ 21,0 millones positivos del 3T 2022. El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 0,05/Kg WFE durante el 3T 2023, lo que se compara con US\$ 1,78/Kg WFE del 3T 2022. Por su parte, en salmón Coho, las ventas en este 3T 2023 fueron 438 TM WFE (108 TM WFE en 3T 2022), con un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,54 negativos (US\$ 1,16 positivos en 3T 2022). A

esta última cifra se debe incluir un efecto negativo de US\$ 2,2 millones sobre el inventario no vendido a clientes finales en oficinas internacionales relacionadas, por menores precios estimados de venta que afecta a los productos despachados durante todo el año, y cuyo efecto se encuentra incorporado en el precio de venta y EBIT/kg acumulado a septiembre.

El ajuste neto de Fair Value para el 3T 2023 fue de US\$ 1,6 millones negativo, comparado con US\$ 5,1 millones del 3T 2022, diferencia de US\$ 6,7 millones explicada por menores precios de mercado observados y por mayores costos atribuibles a centros de cultivos con brotes de SRS y presencia de cáligus.

Los Gastos Financieros subieron desde US\$ 1,6 millones en el 3T 2022 hasta US\$ 2,9 millones en el 3T 2023, asociado a la mayor deuda financiera que alcanzó los US\$ 148 millones al cierre de septiembre 2023 (US\$ 102 millones en septiembre 2022) y por el alza de la tasa de referencia de los créditos con bancos.

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas registró US\$ 2,0 millones negativos, explicado enteramente por el negocio de Trucha (en Cuenta en Participación, o ACP) el que generó para la Compañía un resultado de US\$ 2,0 millones negativo en el trimestre (US\$ 0,1 millones positivos en 3T 2022). Esta actividad fue afectada por mayores costos y menores precios de venta fuertemente impactados por la devaluación del yen, del cual el mercado japonés es el principal destino de esta especie.

En consecuencia, la Compañía registró en el 3T 2023 una Pérdida después de impuestos de US\$ 5,5 millones, frente a la Ganancia de US\$ 18,5 millones del 3T 2022.

Flujo de efectivo 3er trimestre 2023

En el 3T 2023 se generó un Flujo de Caja Neto positivo de US\$ 4,8 millones comparado con los US\$ 6,5 millones negativos del 3T 2022, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo negativo de US\$ 28,6 millones, frente a los US\$ 19,7 millones generados en 3T 2022, disminución originada por menores cobros de ventas del 3T 2023 y pagos a proveedores asociados al mayor capital de trabajo del plan de crecimiento de la Compañía (Coho este 2023 y Atlántico para el 2024).
- Un Flujo de Caja-Inversiones que usó US\$ 4,9 millones en el 3T 2023, comparado con los US\$ 2,8 millones usados en 3T 2022, orientado a mantención de activos y a la preparación de centros de Atlántico en la XI región dentro del plan de la Compañía. Estos centros se ubican en zonas de mayores corrientes, lo que requiere mayores inversiones en comparación con los de la X región, pero sigue la estrategia de la empresa de diversificación de riesgo.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento de US\$ 39,0 millones positivo en 3T 2023, asociado a toma de deuda para el financiamiento del plan de crecimiento de la Compañía, lo que se compara con un flujo de US\$ 23,0 millones negativo del 3T 2022 por pagos de deuda en ese periodo.

Al 30 de septiembre de 2023, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de efectivo o Caja de US\$ 12,3 millones, a cuya liquidez se le sumaban líneas de crédito no utilizadas y disponibles a esa fecha por US\$ 7,2 millones, esto es, un total de US\$ 19,5 millones de liquidez disponible, comparado con US\$ 79,7 millones al cierre de septiembre 2022.

Resultados acumulados al 30/09/2023

A septiembre de 2023, Salmones Camanchaca cosechó 35.272 TM WFE de salmón Atlántico, en línea con la cosecha del mismo periodo de 2022 (34.881 TM WFE). Las cosechas de Coho fueron 2.491 TM WFE a septiembre 2023, provenientes de la última parte de la temporada 2022-2023.

De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 37.765 TM WFE, superiores a las 35.544 TM WFE a septiembre de 2022.

Los ingresos a septiembre 2023 alcanzaron los US\$ 259 millones, inferiores en 5,5% con respecto al año anterior (US\$ 274 millones). El menor volumen vendido de salmón Atlántico de 11,7% (29.976 TM WFE contra 33.956 TM WFE de 2022) y los menores precios del Atlántico (-1%) explican la caída. Lo anterior es parcialmente compensado por el mayor volumen de ventas de salmón Coho (4.376 TM WFE contra 1.821 TM WFE de 2022), pero a precios inferiores (-7%) debido a una mayor oferta chilena y a la devaluación de la moneda japonesa que afectó el precio no solo en ese mercado, sino que a nivel global.

Los costos de los productos vendidos fueron presionados por alzas en precios de alimentos y, en el caso del Atlántico, por la cosecha de 3 centros en el 2T y 3T que fueron extraordinariamente afectados por ataques de lobos marinos, alta presencia de cáligos y SRS. También influyeron los 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 septiembre fue US\$ 4,61/Kg pez vivo (US\$ 4,96/Kg WFE), superior a los US\$ 4,17/Kg pez vivo a septiembre de 2022.

Las mortalidades extraordinarias y gastos asociados, que van directamente a resultado cuando ocurren, fueron US\$ 1,9 millones principalmente por problemas de oxígeno en un centro de cultivos en el 3T y por la eliminación de exceso de alevines debido a un centro menos a sembrar según el plan de la Compañía, significativamente inferiores a los US\$ 5,2 millones del mismo periodo del año anterior cuando se dieron eventos de bajas de oxígeno, algas nocivas y ataques de lobos.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha llegó a US\$ 1,15/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg y también superior al de 2022 (US\$ 1,08 /Kg WFE), explicado por un menor volumen procesado en el 2T 2023 por las mantenciones programadas de la planta y efectos inflacionarios sobre insumos durante todo el año.

Como consecuencia de los menores volúmenes vendidos, mayores costos asociados y menores precios, el Margen Bruto a septiembre 2023 fue de US\$ 36,3 millones, una disminución de US\$ 19,1 millones respecto a lo obtenido en 2022.

Los Gastos de Administración a septiembre 2023 aumentaron 15,6% (o +US\$ 1,1 millones) principalmente por efectos macroeconómicos de inflación con una apreciación de la moneda local y, como proporción de los ingresos, pasaron de 2,6% a 3,1%. Los Gastos de Distribución y Venta, por su parte, aumentaron US\$ 2,9 millones por mayores costos de frigoríficos debido a mayores inventarios y por mayores costos de carga y fletes a los puertos de embarque. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) aumentaron en términos absolutos y como porcentaje de los ingresos, pasaron de 5,0% a 6,8% en el periodo.

El EBIT de la operación antes de ajustes de FV, fue de US\$ 18,7 millones en 2023, menor en US\$ 23,1 millones al compararlo con el mismo periodo de 2022.

Las ventas a septiembre de 2023 de salmón Atlántico generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,67, inferior a US\$ 1,24 de 2022, explicado por menores volúmenes vendidos, menores precios del salmón y mayores costos de cultivo y proceso. El Coho, por su parte, generó un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,32 negativo, inferior al US\$ 1,44/Kg WFE de septiembre 2022, asociado principalmente a los menores precios de mercado.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a septiembre 2023 fue US\$ 7,8 millones negativos, en comparación con US\$ 13,2 millones positivos a septiembre de 2022, diferencia explicada por los menores precios de mercado observados al cierre de septiembre, y por el mayor costo por efecto inflacionarios de insumos del alimento de salmón, medidas mitigadoras de riesgos y por mayores costos de cultivo por centros afectados por SRS y cáligos

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un resultado de US\$ 3,4 millones negativo que se explican enteramente por los resultados de la cuenta en participación en la actividad del cultivo de Trucha, afectado por menores volúmenes de venta, mayores costos y menores precios en un contexto de devaluación de la moneda japonesa.

Con todo lo anterior, la Ganancia Neta después de impuestos de 2023 alcanzó los US\$ 0,5 millones, inferior a los US\$ 37,0 millones registrados en 2022.

Flujo de Efectivo al 30/09/2023

A septiembre 2023 se generó un Flujo de Caja negativo de US\$ 8,5 millones, que se compara con US\$ 5,5 millones negativos en 2022, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación negativo (uso) de US\$17,6 millones, frente a uno positivo de US\$ 74,9 millones del 2022. Esta disminución se explica en la menor recaudación de ventas a septiembre 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 en 2023 y Atlántico en 2024).
- Un Flujo Caja-Inversiones negativo (uso) de US\$ 15,3 millones, pero inferior a los US\$ 26,0 millones utilizados en inversiones en 2022, en línea con el plan de inversión de la Compañía.
- Un Flujo Caja-Financiamiento positivo (generación) de US\$ 24,7 millones, por la toma de deuda por US\$ 49 millones, compensado por el pago de dividendos con cargo al ejercicio 2022 de US\$ 24,3 millones, lo que se compara con un flujo de US\$ 53,0 millones negativos a septiembre de 2022 por pago de deuda en ese periodo.

Balance

Activos

Durante el 2023, los activos totales de la Compañía aumentaron un 10,1% hasta US\$ 465 millones.

Hubo un aumento en Activos Corrientes de US\$ 42,3 millones que se debe principalmente a un aumento en los activos biológicos (+US\$ 22,0 millones) en línea con el plan de crecimiento de la Compañía en Coho y Atlántico, un aumento en inventarios (+US\$ 18,8 millones) asociado a las altas cosechas del periodo procesadas como producto congelado que aún no se materializan en venta, compensado parcialmente por una reducción del saldo de Caja de US\$ 8,5 millones.

En el caso de los Activos no Corrientes, éstos se mantuvieron en línea al compararlos con el cierre de 2022, donde las inversiones fueron equivalentes a la depreciación.

Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la Compañía aumentaron un 25,9% o US\$ 54,3 millones, respecto del cierre de 2022, alcanzando US\$ 263,8 millones a septiembre 2023. Los Pasivos Corrientes aumentaron en US\$ 24,6 millones, llegando a US\$ 119,0 millones, principalmente por un aumento en los pasivos financieros asociado a la toma de deuda de corto plazo en el periodo. Los Pasivos no Corrientes aumentaron US\$ 29,7 millones y alcanzaron los US\$ 144,8 millones, principalmente por el aumento de US\$ 30,2 millones en pasivos financieros no corrientes debido a un mayor uso de las líneas comprometidas de largo plazo para financiar el plan de crecimiento establecido.

Consecuentemente, en 2023 la Deuda Financiera Neta aumentó US\$ 61,0 millones, alcanzando un saldo de US\$ 136,1 millones, en comparación a US\$ 75,1 millones a diciembre de 2022.

El Patrimonio de la Compañía disminuyó US\$ 11,7 millones a septiembre de 2023, hasta alcanzar US\$ 201,3 millones, baja explicada por el pago de dividendos neto de las ganancias generadas en el periodo. Con ello, la razón de patrimonio sobre total de activos llegó a 43,3%, inferior al 50,4% del cierre 2022.

Desempeño Operativo

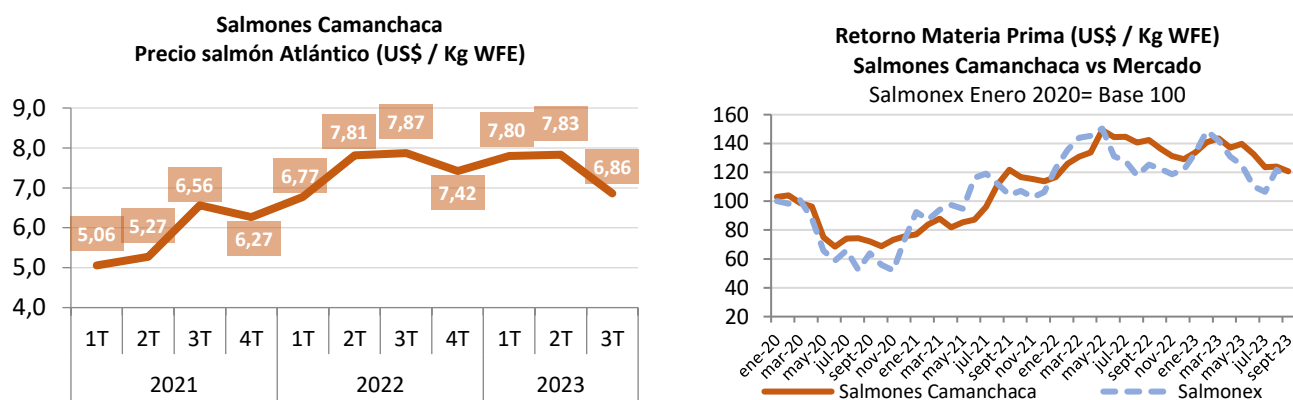
Los resultados de Salmones Camanchaca están principalmente relacionados a tres factores claves:

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 disminución en los precios de mercado, el precio promedio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 3T 2023 fue US\$ 6,86 por Kg WFE, menor en US\$ 1,01 con relación al precio del 3T 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 estas bajas.

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. El retorno de la materia prima (RMP) respecto de la referencia de mercado que usa la Compañía (Salmonex), alcanza una diferencia en septiembre de +US\$ 0,26 /Kg (+US\$ 0,41 promedio en 3T 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		3T 2023	3T 2022	Δ	Δ %	9m 2023	9m 2022	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	17.760	14.326	3.436	24,0%	35.272	34.881	393	1,1%
Producción*	TM WFE	17.556	14.445	3.111	21,5%	34.956	36.170	(1.214)	(3,4%)
Ventas	TM WFE	11.311	11.713	(402)	(3,4%)	29.976	33.956	(3.980)	(11,7%)
Ventas	MUS\$	77.549	92.144	(14.595)	(15,8%)	223.385	254.855	(31.470)	(12,3%)
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	6,86	7,87	-1,01	(12,9%)	7,45	7,51	-0,05	(0,7%)

Salmón Coho		3T 2023	3T 2022	Δ	Δ %	9m 2023	9m 2022	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	0	0	0	-	2.491	663	1.828	275,5%
Ventas	TM WFE	438	108	331	307,4%	4.376	1.821	2.555	140,3%
Ventas	MUS\$	2.104**	682	1.421	208,3%	25.428	11.407	14.021	122,9%
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	4,80**	6,34	-1,54	(24,3%)	5,81	6,26	-0,45	(7,2%)

* 1T 2022 incluye materia prima comprada a terceros y procesadas por Salmones Camanchaca.

** El tercer trimestre de 2023 excluye el efecto negativo de US\$ 2,2 millones sobre el inventario de 910 toneladas de producto terminado en oficinas internacionales relacionadas no vendidos a clientes finales. Este efecto se produce por los menores precios de venta estimados que afectaron a los productos despachados durante el año.

Salmones Camanchaca cosechó 35.272 TM WFE de salmón Atlántico a septiembre de 2023, con un peso medio de cosecha de 5,24 Kg WFE (ciclos abiertos), volumen 1,1% superior al del mismo período de 2022. La cosecha de Coho del 1T 2023, por su parte, agregó cosechas por otras 2.491 TM WFE.

En 3T 2023, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 11.749 TM WFE, en línea con respecto al 3T 2022. En el acumulado a septiembre 2023, las ventas totales alcanzaron las 34.352 TM WFE, un 4,0% inferior al mismo periodo de 2022, de las cuales un 87% fue de productos de salmón Atlántico y un 13% de Coho, generando ingresos de US\$ 248,8 millones (-6,6% 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 septiembre 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	81.590	4.428	28.252	21.759	3.825	47.027	24.845	11.452	206	223.385
Coho	6.910	3.111	0	22	694	13.355	318	1.019	0	25.428
Otros	0	0	0	0	0	0	0	10.454	0	10.454
TOTAL	88.500	7.540	28.252	21.780	4.519	60.382	25.163	22.925	206	259.267
<i>Distribución %</i>	<i>34,1%</i>	<i>2,9%</i>	<i>10,9%</i>	<i>8,4%</i>	<i>1,7%</i>	<i>23,3%</i>	<i>9,7%</i>	<i>8,8%</i>	<i>0,1%</i>	<i>100,0%</i>

Ventas por segmento de mercado a septiembre 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	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
<i>Distribución %</i>	<i>38,9%</i>	<i>2,1%</i>	<i>7,9%</i>	<i>6,4%</i>	<i>4,6%</i>	<i>18,2%</i>	<i>9,1%</i>	<i>12,6%</i>	<i>0,2%</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 68% del total de ventas de Atlántico a septiembre 2023, fracción inferior al 78% de septiembre 2022. En Coho, esta cifra pasó de 62% a 94% en 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 34,1% (versus 38,9% en 2022) y México aumentó de 18,2% a 23,3%.

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\$ 10,5 millones en 2023 en comparación a los US\$ 8,1 millones en 2022.

Otros negocios – ACP Trucha

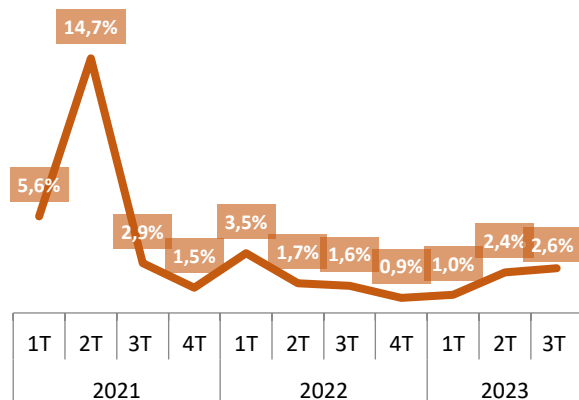
A septiembre 2023, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar para cultivo de Trucha. Estas concesiones son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha, y algunas tienen descanso obligatorio en el primer trimestre de los años impares, por lo que se generan en estos años menores cosechas pues las siembras se inician en abril. En el 3T 2023 hubo cosechas por 2.325 TM WFE, en comparación con el 3T 2022 donde no hubo. En ventas, la ACP alcanzó 2.738 TM WFE en comparación con 2.861 TM WFE del 3T 2022, con precios 23% menores. Por otro lado, los costos del producto terminado aumentaron 14% comparado con 3T 2022 y, con ello, el tercio de resultados de esta asociación generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US\$ 2 millones en el trimestre, lo que se compara con una ganancia de US\$ 0,1 millones en el 3T 2022. Al cierre del 3T 2023 la ACP cuenta con 5.025 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.

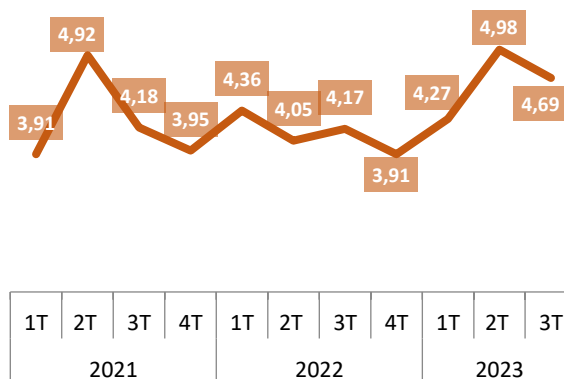
II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad para el salmón Atlántico en el 3T 2023 fue de 2,6%, en comparación con el 1,6% del 3T 2022 y con el 2,9% del 3T 2021 (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 3T 2023 fue de US\$ 5,04/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,69/Kg peso vivo), 12,5% superior a lo registrado en el 3T 2022 y 12,3% superior al de 3T 2021 (centros similares del ciclo anterior). Este costo está influenciado por el 70% de la cosecha que provino de 2 centros que tuvieron brotes de SRS y presencia de cáligos, aumentando los costos de tratamientos, sumado a los altos costos absorbidos por la biomasa debido a los aumentos del precio de los alimentos del salmón y otros insumos.

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	Promedio tratamientos antibióticos	Tratamientos medicinales (baños) Gr/TM	# de escapes	Duración ciclo / Periodos descanso	FIFO Ratio
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	1,9	10,8	37.150	17/7	0,59
LTM 2021	1,16	4,0	5,0	577,1	6,4	2,9	6,4	0	16/8	0,59
LTM 2022	1,12	3,9	4,6	717,1	7,6	3,0	7,6	0	15/9	0,50
LTM 2023	1,07	4,8	5,2	346,5	4,7	1,7	4,7	0	14/10	0,48
23/22	+	+	+	+	+	+	+	=	+	+
23/21	+	+	+	+	+	+	+	=	+	+

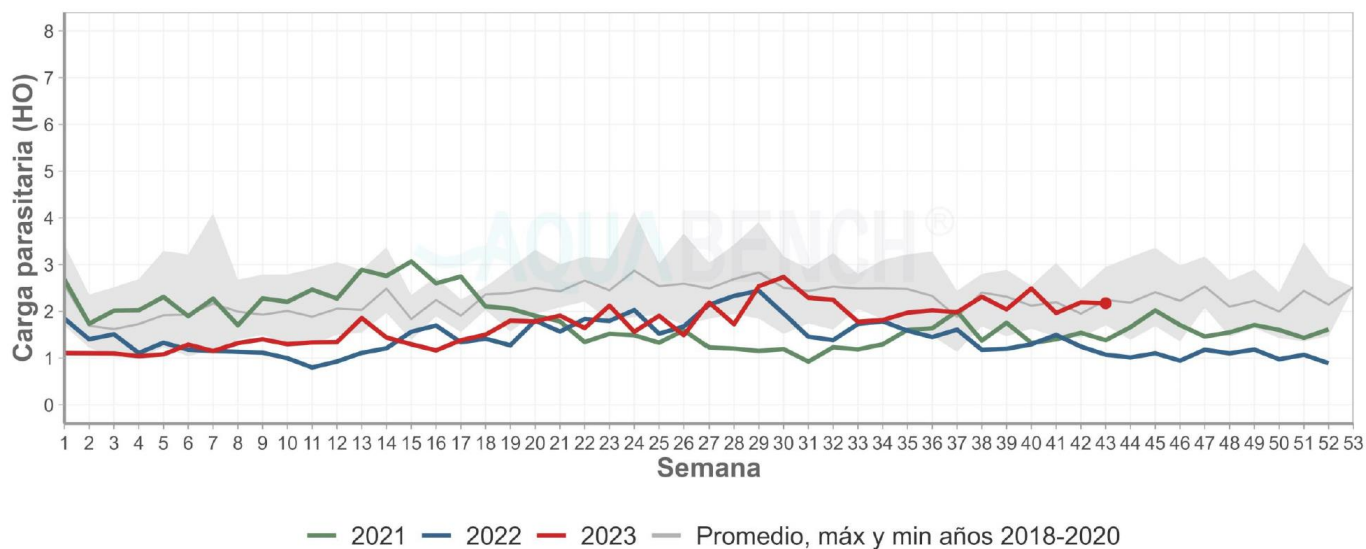
Continúan las mejoras en el factor de conversión biológico que llegó a 1,07 en 2023, así como la razón FIFO que ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y de los objetivos del crédito sindicado con los bancos. La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados) mejoró a 4,8 Kg WFE/smolt en 2023, 22% superior en comparación a 2022, y 21% superior a la de 2021. El peso medio de cosecha alcanzó 5,2 Kg WFE, 14% superior al de 2022 y 4% superior al ciclo anterior en 2021.

El uso de antibióticos en 2023 disminuyó un 52% respecto a 2022 y 40% 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 de 15 a 14 meses y el consiguiente aumento de 1 mes más de descanso de los centros de engorda utilizados en el mar, que pasan de 9 meses a 10 meses en 2023.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 1 centro 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, el cual a esta fecha se encuentra en cosecha.

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



Fuente: Aquabench

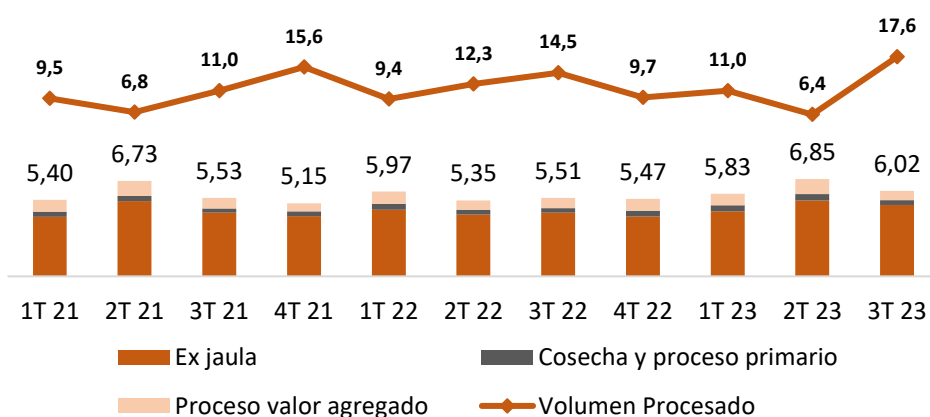
Con estos antecedentes, en el 3T 2023 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	3T 2021	3T 2022	3T 2023
Ex jaula (WFE)	4,49	4,49	5,04
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,29	0,32	0,32
Proceso valor agregado (WFE)	0,75	0,71	0,65
Costo de proceso (WFE)	1,04	1,03	0,98
Costo Total Producto Terminado (WFE)	5,53	5,51	6,02

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 0,98/Kg WFE, inferior a US\$ 1,03/Kg WFE de 3T 2022, principalmente por la mayor escala de operación que conllevó el mayor volumen cosechado.

De esta forma, el costo total del producto terminado fue de US\$ 6,02/Kg WFE, 51 centavos de dólar superior al 3T 2022 y 49 centavos superior al ciclo anterior en 3T 2021.

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



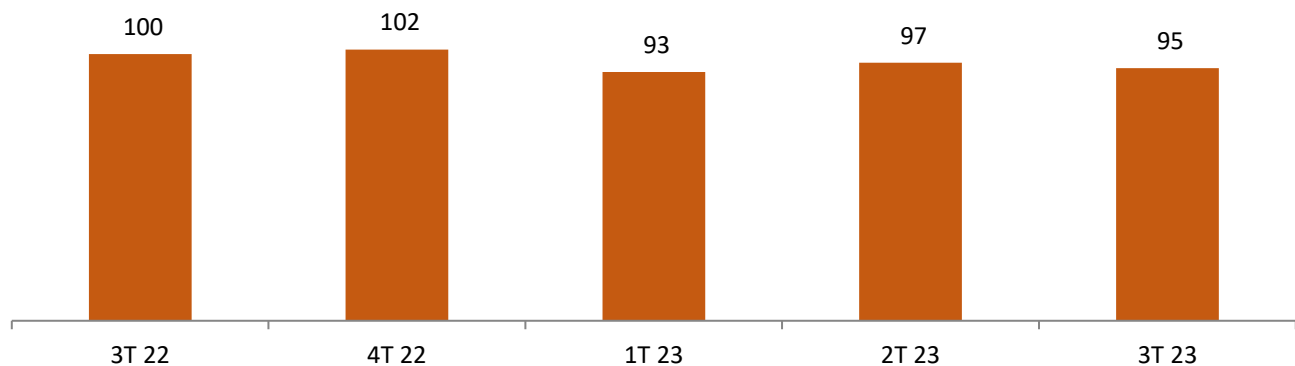
* 3T 2021 y 1T 2022 considera compra de materia prima a terceros.

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 baja de 5,2% trimestral respecto de 3T 2022. Si bien los costos están en niveles altos desde fines de 2022, se han observado bajas leves en lo que va del año. Las condiciones que han influenciado los altos niveles de precio han sido los aumentos en el precio de los aceites contenidos en las dietas, la invasión rusa a Ucrania, la corriente de El Niño y la inflación. Estas variaciones vienen a impactar los resultados de la Compañía con un rezago, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

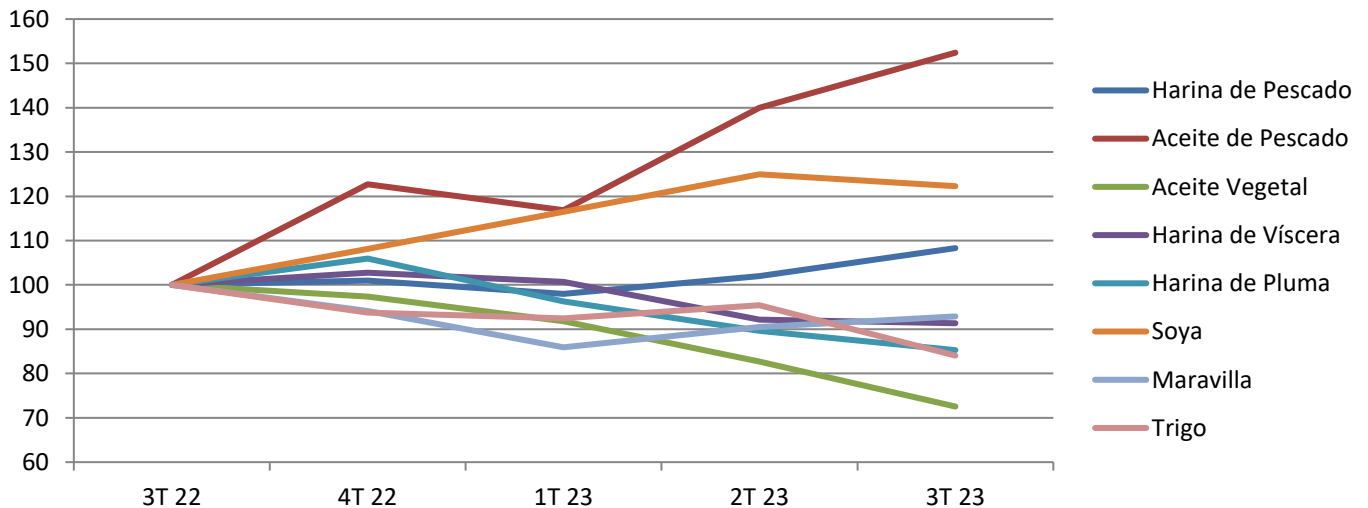
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca) US\$/Kg

Base 100 3T 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: 3T 2022)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

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

Perspectivas de la empresa

Conflicto Ucrania – Rusia

Este conflicto 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.

Proyecciones de industria

Según cifras de Kontali, a la fecha de este reporte, la oferta mundial de salmón Atlántico para el 2023 caerá un 1% respecto a 2022. Para Chile, esta institución prevé un aumento 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 4% y 2%, respectivamente.

En base a los peces que actualmente se encuentra en etapa de engorda en el mar, Salmones Camanchaca estima cosechas para 2023 entre 44 y 46 mil TM WFE de salmón Atlántico y 10 a 12 mil TM de Coho esto es, una cosecha total estimada entre 54-58 mil TM WFE de ambas especies.

Para 2024, se estima una cosecha de Atlántico entre 47 y 50 mil TM WFE, y entre 6 y 8 mil TM de Coho esto es, una cosecha total estimada entre 53-58 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

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.

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\$)	3T 2023	3T 2022	9m 2023	9m 2022
Ingresos de actividades ordinarias	82.053	95.940	259.267	274.332
Costo de venta	(77.716)	(70.339)	(222.947)	(218.879)
Margen bruto	4.337	25.601	36.320	55.453
Gastos de administración	(2.680)	(2.247)	(8.094)	(6.999)
Costos de distribución	(3.509)	(2.327)	(9.488)	(6.615)
Gastos de administración y ventas	(6.189)	(4.574)	(17.582)	(13.614)
EBIT* antes de Fair Value	(1.852)	21.027	18.738	41.839
Depreciación	4.775	4.531	13.862	13.138
EBITDA** antes de Fair Value	2.923	25.558	32.600	54.977
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(1.583)	5.111	(7.760)	13.239
EBIT con ajuste Fair Value	(3.435)	26.138	10.978	55.078
EBITDA con ajuste Fair Value	1.340	30.669	24.840	68.216
Costos financieros	(2.875)	(1.566)	(7.644)	(4.901)
Participación de asociadas	98	538	546	914
Diferencia de cambio	683	(72)	73	(192)
Otras ganancias (pérdidas)	(2.042)	100	(3.361)	(456)
Ingresos financieros	9	112	36	291
Total gastos no operativos	(4.127)	(888)	(10.350)	(4.344)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	(7.562)	25.250	628	50.734
(Gasto) ingreso por impuesto	2.068	(6.701)	(95)	(13.703)
Ganancia (pérdida) del período controladores	(5.494)	18.549	533	37.031

Balance General

MUS\$	30-09-2023	31-12-2022	30-09-2022
Efectivo y equivalentes al efectivo	12.287	20.791	26.712
Otros activos financieros, corrientes	52	54	47
Otros activos no financieros, corrientes	19.584	9.240	7.827
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	17.818	14.684	11.848
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	39.991	43.374	34.044
Inventarios	76.751	57.985	53.648
Activos biológicos, corrientes	158.050	136.071	136.630
Activos por impuestos corrientes	1757	1.777	900
Total activos corrientes	326.290	283.976	271.656
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	4.930	4.978	4.806
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	3.274	2.854	3.654
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.972	6.972
Propiedades, plantas y equipos	121.685	121.592	122.218
Impuestos diferidos a largo plazo	1.839	2.065	2.250
Total activos no corrientes	138.839	138.600	140.039
Total activos	465.129	422.576	411.695
Otros pasivos financieros, corrientes	23.213	909	5.877
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	155	370	266
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	79.067	71.872	63.978
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	3.738	9.971	1.204
Otras provisiones, corrientes	10.976	9.541	9.522
Pasivos por impuestos corrientes	7	0	18
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	1.816	1.740	1.545
Total pasivos corrientes	118.972	94.403	82.410
Otros pasivos financieros, no corrientes	125.179	94.956	95.805
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	316	405	40
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	0	157	0
Pasivos por impuestos diferidos	18.534	18658	16074
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	806	945	103
Total pasivos no corrientes	144.835	115.121	112.022
Total pasivos	263.807	209.524	194.432
Capital emitido	139.814	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	37.267	48.889	53.371
Otras reservas	21.955	22.063	21.792
Total patrimonio neto	201.322	213.052	217.263
Total patrimonio neto y pasivos	465.129	422.576	411.695

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	3T 2023	3T 2022	9m 2023	9m 2022
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	91.240	117.879	307.954	360.649
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(111.751)	(90.971)	(295.068)	(261.724)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(8.143)	(6.954)	(26.658)	(21.097)
Dividendos recibidos	0	0	0	908
Intereses pagados	0	(279)	(3.846)	(3.847)
Intereses recibidos	9	22	36	22
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	0	(32)	(2)
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	(28.645)	19.697	(17.614)	74.909
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	0	176	6	196
Compras de propiedades, plantas y equipos	(4.880)	(2.949)	(15.329)	(26.148)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(4.880)	(2.773)	(15.323)	(25.952)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0	0	6
Importes procedentes de préstamos	39.000	0	49.000	0
Pagos de préstamos	0	(23.000)	0	(53.000)
Dividendos pagados	0	0	(24.309)	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	39.000	(23.000)	24.691	(52.994)
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(682)	(391)	(258)	(1.420)
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	4.793	(6.467)	(8.504)	(5.457)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	7.494	33.179	20.791	32.169
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	12.287	26.712	12.287	26.712

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 Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2022	139.810	2.284	-1.310		23.515	22.205	16.340	180.639
Capitalización primas de emisión	4	2						6
Cambio en el patrimonio								
Resultado Integral								
Utilidad del período							37.031	37.031
Otros resultados integral			-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
Saldo inicial al 1 de enero de 2022	139.810	2.284	-1.310		23.515	22.205	16.340	180.639
Capitalización primas de emisión	4	2						6
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados							-12.155	-12.155
Resultado Integral								
Utilidad del ejercicio							44.704	44.704
Otros resultados integral			-145	3		-142		-142
Saldo final al 31 de Diciembre de 2022	139.814	2.286	-1.455	3	23.515	22.063	48.889	213.052
Saldo inicial al 1 de enero de 2023	139.814	2.286	-1.455	3	23.515	22.063	48.889	213.052
Cambio en el patrimonio								
Dividendos pagados							-12.155	-12.155
Resultado Integral								
Utilidad del período							533	533
Otros resultados integral			-126	18		-108		-108
Saldo final al 30 de septiembre de 2023	139.814	2.286	-1.581	21	23.515	21.955	37.267	201.322

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 2023 y al 31 de diciembre de 2022.

	30-09-2023	31-12-2022
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	2,74	3,01
2) Razón ácida	0,77	0,95
3) Capital de trabajo US\$ millones	207,3	189,6
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	1,25	0,89
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,45	0,45
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,55	0,55
Indicadores de rentabilidad	(9 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	0,3%	21,0%
8) Rentabilidad del activo	7,8%	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 8,8%, por el menor aumento de la proporción del activo corriente (+15%) en comparación con la del pasivo corriente (+26%); variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo aumentó un 9,4% o US\$ 17,7 millones.

La razón ácida disminuyó un 19,3% en relación con el cierre 2022 debido al aumento en los pasivos corrientes (+US\$ 24,6 millones) por sobre el aumento en los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos (+US\$ 1,6 millones). Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto subió a 1,25 desde los 0,89 de diciembre 2022, esto debido al aumento en los pasivos netos de efectivo en US\$ 62,8 millones y a la disminución de patrimonio en US\$ 11,7 millones. La proporción de pasivos de largo plazo se mantiene en 0,55. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 0,3% a septiembre de 2023 debido principalmente a los resultados del ejercicio.

Indicadores Acumulados

	30/09/2023	30/09/2022
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	8	11
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	4.409	3.171
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	9,3	8,4
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	91%	82%
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 sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	90%	93%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	18,7	41,8
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico	0,67	1,24
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho	(0,32)	1,44

Notas:

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

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

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

d y h. Tasa de sobrevivencia corresponde a los grupos de peces cosechados desde la siembra. Un grupo de cosecha corresponde a peces de similar origen y genética.

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

j 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 2023 (miles de US\$)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/09/2023	Al 30/09/2022	Al 30/09/2023	Al 30/09/2022
Salmónidos	11.796	45.576	(19.556)	(32.337)

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 2023 ascendió a US\$ 11,8 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 45,6 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 septiembre de 2023 fue un efecto negativo de US\$ 19,6 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 32,3 millones al 30 de septiembre de 2022.

De esta forma, el efecto neto de valoración justa del activo biológico de salmones al 30 de septiembre de 2023 es de US\$ 7,7 millones negativos frente a los US\$ 13,2 millones positivos a septiembre 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 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.