



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de septiembre 2020

Acerca de Salmones Camanchaca

Salmones Camanchaca S.A. es un productor de salmón integrado verticalmente con operaciones en producción de ovas, reproductores, piscicultura de recirculación para salmón Atlántico, centros de cultivo en mar tanto de aguas estuarinas como oceánicas usadas principalmente para la especie Atlántico, procesamientos primarios y secundarios, y comercialización y venta de salmón Atlántico y salmón del Pacífico. La Compañía participa del cultivo de trucha en sus propios centros de cultivo de aguas estuarinas, actividad que actualmente hace a través de una asociación en cuenta en participación con un operador tercero (y donde posee 1/3 del resultado), asociación que tiene un plazo remanente de 2,5 años y una cosecha promedio anual estimada en 12 mil toneladas WFE. En su actividad principal de salmón Atlántico, la Compañía cosechó 54 mil toneladas WFE en el 2019 y espera exceder las 60 mil toneladas WFE en el año 2023. A lo anterior se agregaron 4 mil toneladas WFE de salmón del Pacífico a partir de 2019. Así, la producción total en los centros de cultivo propio para todas las especies salmónidas llegará en 2023 a aproximadamente 70 mil toneladas WFE. Salmones Camanchaca cuenta en promedio con 1.800 empleados, 60% de los cuales están en su planta de proceso secundario y valor agregado. Los destinos de ventas de salmón Atlántico están encabezados por EE.UU., México, Japón, China, Brasil, siendo aproximadamente 30% de las ventas en mercados emergentes y en diferentes formatos fresco y congelado.

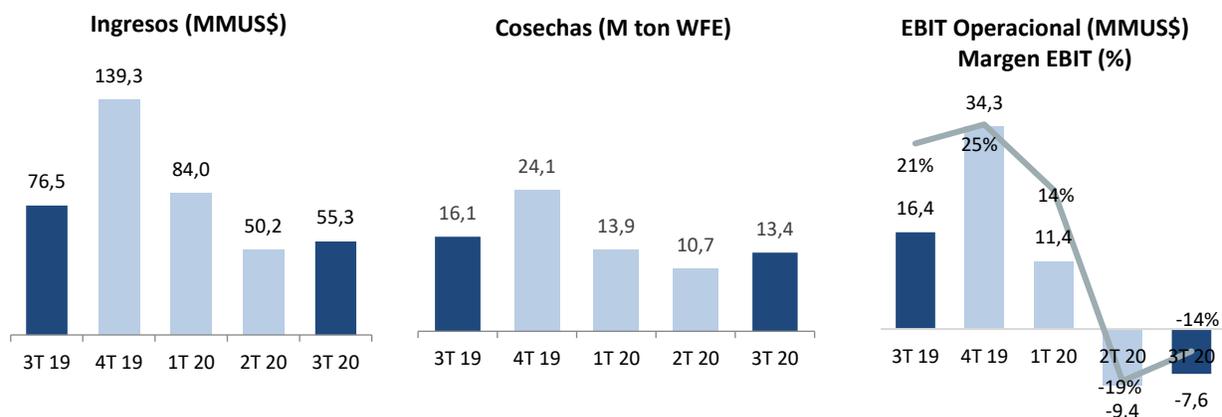
Hechos destacados del 3er trimestre 2020 (3T 2020)

- **Cosechas de salmón atlántico del 3T 2020 de 13.368 TM WFE**, 17% inferiores a las del 3T 2019, **acumulando a septiembre 2020**, 37.181 TM WFE, 11,2% superior al mismo período del año anterior. Adicionalmente, este trimestre se dio inicio a la segunda temporada de salmón del pacífico (coho) cosechándose 35 MT WFE.
- **Ingresos en el trimestre de US\$ 55,3 millones, que disminuyeron 27,8%** respecto al 3T 2019. Lo anterior explicado por un menor volumen de venta -8% y a la caída -24% en los precios de salmón atlántico respecto del 3T 2019. Precios caen por debilidad en varios mercados afectados por la pandemia.
- **Mejora en costo de salmón atlántico cosechado** (ex jaula pez vivo), que bajó desde los dos trimestres anteriores a US\$ 3,06/Kg en 3T 2020, aunque es 6,7% superior al 3T 2019. Este costo está en línea con el objetivo de largo plazo de US\$ 3/kg.
- **Mayor costo total de proceso**, que fue US\$ 086/Kg WFE, 2,4% superior a 3T 2019 pero significativamente inferior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg WFE. Los costos de proceso en este trimestre se vieron afectados por el menor volumen procesado (-17%); una mayor proporción de valor agregado, que aporta mayor margen y mayores costos de operación por medidas precautorias por situación COVID19.
- **EBITDA trimestral fue US\$ 3,7 millones negativo**, US\$ 24,1 millones inferior que 3T 2019, diferencia originada principalmente por la fuerte caída en precios y, en menor medida, por un menor volumen de ventas. Lo anterior llevó a un **EBIT operacional negativo** en el 3T 2020 de US\$ 7,6 millones, US\$ 24 millones menor al de 3T 2019.
- **EBIT/kg de salmón atlántico** fue negativo en US\$ -0,66, que es 195 centavos de dólar inferior al de 3T 2019, explicado principalmente por la baja de 137 centavos de dólar en el precio promedio de venta del salmón atlántico, esto es, 70% del impacto.
- **El resultado neto del 3T 2020 fue una pérdida de US\$ 9,5 millones**, fuertemente influido por la caída de precios mencionada anteriormente, sumado a un Fair Value de los activos biológicos que también fue negativo de US\$ 4,6 millones, reflejo de los mismos bajos precios esperados para los próximos meses.
- **La ACP de trucha revirtió sus resultados desfavorables**, contribuyendo por tercer trimestre consecutivo con un resultado positivo, siendo al cierre de septiembre un total de US\$ 1,5 millones comparado con una pérdida de US\$ -1,7 millones en el mismo período del 2019, US\$ 3,2 millones superior.
- **El saldo de Caja al 30 de septiembre 2020 fue de US\$ 7,6 millones** lo que, sumado a las líneas de financiamiento de corto y largo plazo, disponibles y no utilizadas a esa fecha por US\$ 21 millones, otorga a la Compañía una **liquidez disponible de US\$ 29 millones**. La **deuda neta** que genera interés (NIBD) al cierre del trimestre fue de **US\$ 105,5 millones**, con un ratio de deuda neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses, de 2,45 veces, frente a 1,29 de septiembre 2019.
- **El 23 de octubre se obtuvo la prórroga del vencimiento de la línea comprometida bajo el contrato de crédito sindicado firmado en 2017**, el que tenía una reducción del 10% -equivalente a US\$ 10 millones- en noviembre 2020.
- **Estimación de cosecha para 2020 de atlántico es de 53.000 TM WFE**, y la de coho en 3.500 TM WFE (700 vienen de la temporada anterior), alcanzando un **total de cosechas de 56.500 TM WFE**. La primera estimación de **cosecha para 2021** es de 55-57.000 TM, incluyendo alrededor de 2.000 TM de coho.
- **Las medidas preventivas tanto sanitarias como operacionales para prevenir contagios de covid-19 en las instalaciones y así mantener la continuidad operativa**, fueron reforzadas durante el 3T y han sido muy efectivas;

actualmente se están haciendo test universales todas las semanas. Así, al 29 de octubre se han contabilizado en trimestre 8 casos activos -0,39%- de un universo de 2.035 empleados, habiéndose hecho 17.692 test con positividad inferior al 0,42%. Sin embargo, durante los primeros dos meses de este trimestre (Jul-Ago) y antes de iniciar test masivos, las restricciones de densidad y distancia significaron una reducción aproximada de 30% de las capacidades de producción de valor agregado que habríamos tenido en un contexto normal. Sin embargo, partir del mes de septiembre 2020 se han normalizado los turnos y producción a niveles pre pandemia.

Cifras Claves

(USD 1 000)	3T 2020	3T 2019	Δ%	9m 2020	9m 2019	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	55.280	76.540	(27,8%)	189.516	199.709	(5,1%)
EBITDA operacional antes de Fair Value	(3.719)	20.371	-	5.582	42.990	(87,0%)
EBIT operacional antes de Fair Value	(7.598)	16.382	-	(5.606)	33.202	-
Margen EBIT %	-13,7%	21,4%	(3.515 Pb)	-3,0%	16,6%	(1.958 Pb)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(4.599)	6.849	-	(20.939)	9.745	-
Ganancia (pérdida) del periodo	(9.529)	15.229	-	(24.079)	26.231	-
Ganancia por acción	(0,144)	0,231	-	(0,3648)	0,397	-
Atlántico						
Cosechas (ton WFE)	13.368	16.116	(17,1%)	37.180	33.443	11,2%
Volumen Ventas (ton WFE)	11.673	12.689	(8,0%)	34.485	31.573	9,2%
% Ventas filete y porciones	86,6%	76,5%	1.006 Pb	82,86%	75,7%	716 Pb
Costo de cosecha ex jaula(US\$/Kg Pez vivo)	3,06	2,87	6,7%	3,17	3,34	(5,2%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	3,29	3,09	6,7%	3,41	3,60	(5,2%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	0,86	0,84	2,4%	0,96	1,02	(6,4%)
Precio (US\$/Kg WFE)	4,44	5,81	(23,5%)	5,01	6,05	(17,1%)
EBIT/Kg WFE (US\$)	(0,66)	1,29	-	(0,03)	1,05	-
Coho						
Cosechas (ton WFE)	35	489	(92,8%)	795	489	62,5%
Volumen Ventas (ton WFE)	226	0	-	2.499	0	-
EBIT/Kg WFE (USD)	0,46	0,00	-	(1,81)	0,00	-
Deuda Financiera				113.083	100.573	12,4%
Deuda Financiera Neta				105.493	92.434	14,1%
Razón patrimonio				46,4%	49,8%	
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				2,45	1,29	90,4%



Aspectos Financieros

Resultados del 3er trimestre del 2020

Salmones Camanchaca cosechó 13.368 toneladas WFE de salmón Atlántico en el 3T 2020, 17% inferior a la cosecha del 3T 2019 que fue de 16.116 toneladas WFE. El volumen vendido de salmón atlántico, por su parte, fue 8% inferior y alcanzó 11.673 toneladas WFE, con un precio promedio un 23,5% inferior al 3T 2019, o 1,37 US\$/Kg menor. Este precio se vio afectado por una importante caída en la demanda en ciertos países y concentrada en los canales HORECA (o Food Service) afectados por la pandemia. Los precios alcanzaron mínimos históricos de los últimos 10 años (ref. Precios Urner Barry en Miami, Estados Unidos).

En 3T 2020 los Ingresos totales alcanzaron US\$ 55,3 millones, 27,8% inferiores al 3T 2019, una combinación de menores volúmenes vendidos y menores precios. En efecto, el precio medio de venta de salmón Atlántico fue 137 centavos de dólar inferior que en 3T 2019, alcanzando los US\$ 4,44/kg durante el 3T 2020.

Consecuentemente, el Margen Bruto fue negativo en US\$ 3,5 millones, afectado adicionalmente por costos de operar centros de mar sin propósito comercial sino solo para evitar su caducidad, una consecuencia de los cambios normativos que han afectado a la acuicultura y que, junto a gastos menores de centros inactivos, significaron un costo operacional de US\$ 4,7 millones. Todo lo anterior, resultó en US\$ 24,1 millones menos de Margen Bruto respecto al 3T 2019. En el caso del salmón Coho, por su parte, estimamos que sus altos costos en 2021 no deberían repetirse en 2021, toda vez que en ese año las siembras se harán a densidad óptima.

Los Gastos de Administración, por su parte, se redujeron un 6,5% (US\$ 149 mil), pero como porcentaje de los ingresos -menores- aumentaron desde 3% a 3,9% en este 3T 2020. En el caso de los Costos de Distribución y Venta, éstos reflejan mayores gastos de bodegaje de inventarios, pasando de 2,6% a 3,6% de los Ingresos. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) de la Compañía aumentaron desde 5,6% a 7,5% de los Ingresos del 3T 2020.

El EBIT operacional antes de ajustes de FV, fue US\$ 7,6 millones negativos en 3T 2020, US\$ 24 millones inferior a los US\$ 16,4 millones positivos del 3T 2019, disminución explicada por las razones anteriores.

Las ventas de salmón atlántico generaron un EBIT/Kg WFE negativo de US\$ 0,66 en 3T 2020, 195 centavos de dólar inferior a los US\$ 1,29/Kg WFE positivos del 3T 2019, un reflejo de la caída de precios y volumen.

El resultado del ajuste neto de Fair Value para el 3T 2020 fue negativo en US\$ 4,6 millones, en comparación a los US\$ 6,8 millones positivos del 3T 2019, una diferencia desfavorable de US\$ 11,4 millones, atribuible a la baja de precios.

Producto de la baja en la tasa de interés de referencia (Libor), los gastos financieros disminuyeron 31% y registraron US\$ 0,9 millones, en comparación a los US\$ 1,3 millones del 3T 2019. La deuda financiera llegó a US\$ 113,1 millones al 30 de septiembre 2020, superior a los US\$ 100,6 millones de septiembre de 2019, un reflejo de los menores márgenes generados.

Los Otros Ingresos/Egresos refleja un resultado negativo de US\$ 0,9 millones, por una pérdida adicional estimada de US\$ 1,1 millones en el siniestro del centro de mar Islotes ocurrido en mayo en Islotes y luego de aplicar los respectivos deducibles. Así, este siniestro conlleva una pérdida extraordinaria estimada de US\$ 5,2 millones en 2020 neto de la cuenta por cobrar al seguro. Por otra parte, la participación de la Compañía en el cultivo de Trucha generó una ganancia en el trimestre de US\$ 100 mil comparado con US\$ 500 mil de pérdida en 3T 2019, el tercer trimestre consecutivo favorable.

La apreciación del peso chileno frente al dólar durante el tercer trimestre generó una utilidad de tipo de cambio por US\$ 0,6 millones, lo cual es US\$ 1 millón más favorable que el 3T 2019.

En consecuencia, la Compañía registra en el 3T 2020 una Pérdida después de impuestos de US\$ 9,5 millones, US\$ 24,8 millones inferior al 3T 2019. Este resultado desfavorable es explicado por los menores márgenes brutos y por la diferencia del ajuste de FV, ambos reflejos del deterioro de los precios.

Flujo de efectivo 3er trimestre 2020

En el 3T 2020 se generó un flujo de caja neto negativo de US\$ 4,4 millones comparado con un flujo negativo US\$ 1,5 millones en el 3T 2019, explicado por:

- Un flujo de caja operativo negativo de US\$ 4,5 millones, frente a los US\$ 2,2 millones positivos del 3T 2019, cuyo principal origen es menor precio.
- Uso de efectivo para las actividades de inversión que fue de US\$ 5,1 millones en el 3T 2020, menor a los US\$ 8,4 millones del 3T 2019, reducción que sigue las iniciativas de rebaja del plan de inversiones frente al escenario de pandemia. Salmones Camanchaca pospuso aproximadamente un 50% de su plan original de inversiones abril-diciembre de 2020.
- El flujo de caja de las actividades de financiamiento fue de US\$ 5 millones positivos, por el uso adicional de deuda a corto plazo, que financiaron las actividades de inversión y operación.

Salmones Camanchaca mantiene efectivo neto de US\$ 7,6 millones al 30 de septiembre de 2020 y líneas de crédito no utilizadas disponibles de US\$ 21 millones, esto es, US\$ 29 millones de liquidez disponible.

Resultados acumulados al 30/09/2020

Durante los primeros nueve meses del año 2020, Salmones Camanchaca cosechó 37.180 toneladas WFE de salmón Atlántico, 11,2% superior al 3T 2019, que fue de 33.443 toneladas WFE. A los volúmenes anteriores se deben adicionar 760 toneladas de cosecha de Coho materializadas en el primer trimestre del año. Durante el mes de septiembre se comenzó el segundo ciclo productivo de salmón Coho en el 2020 siendo cosechados 35 toneladas WFE.

Los ingresos de los primeros nueve meses del año 2020 alcanzaron los US\$ 190 millones, 5,1% o US\$ 10 millones inferior al mismo periodo del año anterior, cuando alcanzaron los US\$ 200 millones. Este año el volumen de salmón Atlántico es 9,2% superior pero el precio promedio de venta al 3T 2020 alcanzó los US\$ 5,01 17,2% u 104 centavos de dólar inferior al del 9m 2019.

Por lo anterior, el Margen Bruto fue de US\$ 8,1 millones, un 4,3% de los Ingresos, lo cual es un 82% menor a lo obtenido en el año 2019, y explicado por los efectos de menores precios. Se suma a esto último, US\$ 4,1 millones de pérdida en Coho por los altos costos que generó una siembra a baja densidad, y los bajos precios de esta especie. Adicionalmente, durante 2020 hubo costos operacionales superiores en centros en descanso (fallow-period) y mortalidad cuyos efectos ascendieron a mayores gastos de US\$ 6,9 millones.

Durante el año 2020, los Gastos de Administración se redujeron en un 5,9% (US\$ 422 mil) y como porcentaje de los ingresos, disminuyeron desde 3,6% a 3,5%. Los gastos de Distribución y Venta, por su parte, aumentaron en US\$ 1,6 millones por el mayor volumen cosechado y vendido, y mayores gastos de bodegaje de inventario, pasando de

2,7% a 3,7% de los Ingresos. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) de la Compañía aumentaron desde 6,2% a 7,2% de los Ingresos a los 9m 2020.

Como consecuencia de todo lo anterior, el EBIT operacional antes de ajustes de FV, fue US\$ 5,6 millones negativos a septiembre de 2020, US\$ 38,8 millones inferior a los US\$ 33,2 millones positivos de los 9 meses de 2019.

Las ventas de salmón atlántico durante estos 9 meses generaron un EBIT/Kg WFE negativo de 3 centavos de dólar, 108 centavos inferior a los US\$ 1,05/Kg WFE positivos a septiembre de 2019. Ello es una consecuencia de menores precios, y que es parcialmente compensado por bajas de costos con respecto al año anterior. Por otra parte, el EBIT/Kg WFE del Coho fue negativo en US\$ 1,81, que está influenciado por los costos de siembras a baja densidad.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a septiembre 2020 fue de US\$ 20,9 millones negativos, en comparación a los US\$ 9,7 millones positivos en el mismo período de 2019, una diferencia desfavorable de US\$ 30,7 millones atribuible a la baja de los precios.

Al 3T 2020 y a pesar de los menores márgenes obtenidos por los efectos de la pandemia; los dividendos pagados; y a las inversiones realizadas; la deuda financiera solo subió US\$ 12 millones, hasta US\$ 113 millones. Sin embargo y producto de la baja de la tasa de referencia (libor), los gastos financieros bajaron y alcanzaron los US\$ 3,1 millones en comparación a los US\$ 3,3 millones registrados en el 9m 2019.

Los Otros Ingresos/Egresos reflejan un resultado negativo de US\$ 4,2 millones, inferior a los US\$ 4,7 millones de 3T 2019. Este año se refleja una pérdida por el siniestro en el centro Islotes de US\$ 5,2 millones neto de pagos por seguro, siniestro parcialmente compensado con la utilidad de la cuenta por participación del cultivo de Trucha que generó este año una ganancia de US\$ 1,5 millones, frente a la pérdida de US\$ 1,7 millones a septiembre 2019.

La depreciación del peso chileno frente al dólar estadounidense generó una pérdida por diferencia de tipo de cambio de US\$ 0,6 millones, atribuible principalmente al activo en pesos Impuestos por Recuperar.

Producto de todo lo anterior, la pérdida después de impuestos alcanzó los US\$ 24,1 millones a septiembre de 2020, US\$ 50,3 millones inferior a septiembre 2019, deterioro explicado principalmente por los menores precios.

Flujo de efectivo al 30/09/2020

A septiembre de 2020 se generó un flujo de caja neto negativo de US\$ 6,3 millones comparado con un flujo negativo US\$ 5 millones en el 9m 2019, explicado por:

- El flujo de caja operativo fue positivo en US\$ 13,9 millones, mayor al US\$ 1 millón positivo a septiembre 2019, generado por el mayor volumen de ventas del 4T 2019 y cobradas el 2020.
- El uso de caja para las actividades de Inversión fue de US\$ 16,6 millones en el período, 46% inferior a los US\$ 31,0 millones al 3T 2019, que muestra el término del plan de inversiones para el período de 2018-2020, y que este año el plan de inversiones fue rebajado por el contexto de pandemia
- El flujo de caja de las actividades de Financiamiento a septiembre 2020 fue de US\$ 2,9 millones negativos por el pago de dividendos que se realizó en el mes de mayo 2020 (US\$ 16,9 millones), compensado por el incremento en líneas de crédito de corto plazo por US\$ 14 millones.

Salmones Camanchaca estima que mantiene una robusta posición financiera y de liquidez para el contexto actual, con un efectivo neto de US\$ 7,6 millones al 30 de septiembre de 2020 y líneas de crédito no utilizadas y disponibles a la fecha de este reporte de US\$ 21 millones lo que equivale a US\$ 29 millones de liquidez disponible.

Balance

Activos

Durante el año 2020 los activos totales de la Compañía respecto a diciembre 2019 disminuyeron un 7,4% o US\$ 30,4 millones, alcanzando US\$ 377,4 millones, explicado principalmente por la disminución de US\$ 35,8 millones en los activos corrientes, y específicamente en las cuentas por cobrar y activos biológicos. Los activos no corrientes subieron US\$ 5,4 millones.

Los activos corrientes alcanzaron los US\$ 245,5 millones, 12,7% inferiores al cierre del 2019, por la baja de las cuentas por cobrar de US\$ 26,3 millones, reflejo de la cobranza del mayor volumen vendido durante el cuarto trimestre de 2019, y la baja de US\$ 11,3 millones del activo biológico por efectos de su valorización justa. Los inventarios de la Compañía, valorados al costo al 30 de septiembre de 2020, fueron de US\$ 32,5 millones, de los cuales US\$ 26,9 millones corresponden a producto terminado equivalente a 4.095 toneladas netas, lo que equivale aproximadamente a dos meses de cosecha.

Las inversiones netas de depreciación explican un aumento de US\$ 2,7 millones en propiedades, plantas y equipos. Adicional a lo anterior, los impuestos diferidos a largo plazo aumentaron en US\$ 1,8 millones. Así se explica el alza de US\$ 5,4 millones, o un 4,3%, de los activos no corrientes v/s el cierre del 2019.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la compañía disminuyeron un 0,9% o US\$ 1,8 millones respecto al cierre del 2019, alcanzando los US\$ 202,2 millones al cierre del 9m 2020.

Los pasivos corrientes reflejaron un alza de US\$ 5,4 millones o 5,5%, alcanzando los US\$ 101,9 millones, lo cual se debe principalmente a un aumento de US\$ 14,7 millones de los pasivos financieros de corto plazo, obtenidos para fortalecer la posición de liquidez de la Compañía en el contexto de la pandemia. Lo anterior se ve parcialmente compensado por una disminución de US\$ 8,8 millones en las cuentas por pagar.

Los pasivos no corrientes disminuyeron US\$ 7,2 millones, o un 6,7%, alcanzando los US\$ 100,3 millones debido mayoritariamente a la disminución de los pasivos por impuestos diferidos.

Con esto, la deuda financiera neta aumentó en los primeros nueve meses del año en US\$ 21 millones, alcanzando los US\$ 105,5 millones.

El Patrimonio de la Compañía alcanzó los US\$ 175,1 millones, una baja de US\$ 28,6 millones, -14% con respecto al 31 de diciembre de 2019, explicada por las pérdidas del ejercicio (US\$ 24,1 millones) y el diferencial de dividendos pagados sobre la provisión del mínimo legal (US\$ 4,2 millones), lo que resulta en un ratio de patrimonio de 46,4%

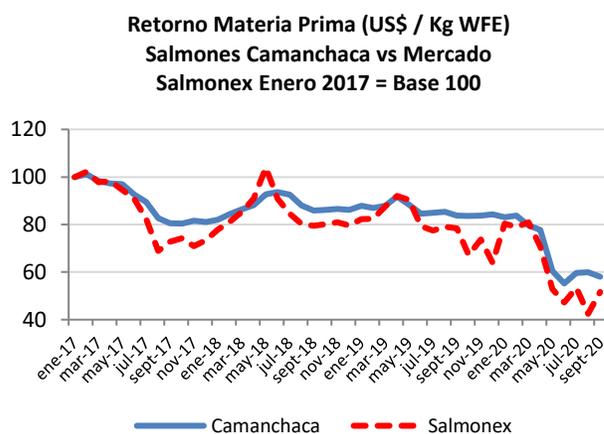
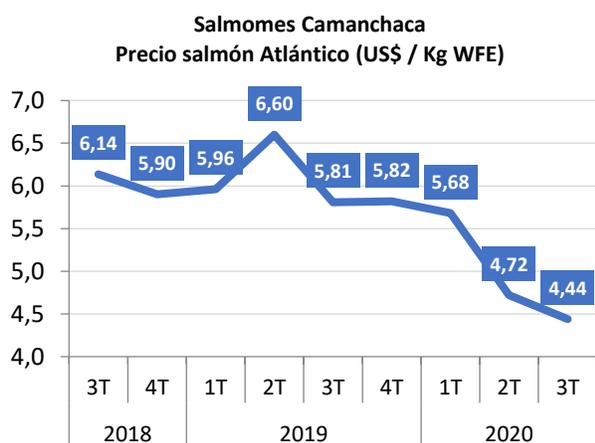
Desempeño Operativo

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

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

I. Precios del Producto

El precio promedio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 3T 2020 fue de US\$ 4,44 por Kg WFE, 24% o 137 centavos de dólar menor que el mismo periodo del año anterior, disminución explicada por una baja significativa de la demanda del segmento “Food & Service” (HORECA) en países afectados por la pandemia Covid-19, y fue parcialmente compensada por los aumentos de demanda en el segmento “Retail”. Para mitigar estos efectos, la Compañía usó todas las capacidades de hacer productos de valor agregado -filetes y porciones- para supermercados norteamericanos, reduciendo ventas de salmón entero fresco destinado a Brasil y China. Esta estrategia permitió que durante el 2020 se obtuviera un retorno promedio de la materia prima (RMP)¹ de salmón Atlántico de 37 centavos de dólar superior respecto al índice del mercado de referencia, Salmonex². Durante el 3T 2020, se mantienen las restricciones impuestas desde febrero del 2020 al mercado ruso.



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

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

Volúmenes

Salmon Atlántico		3T 2020	3T 2019	Δ	Δ %	9m 2019	9m 2018	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	13.369	16.116	-2.747	-17,0%	37.181	33.443	3.738	11,2%
Ventas	tons WFE	11.673	12.689	-1.016	-8,0%	34.485	31.573	2.912	9,2%
Ventas	MUS\$	51.878	73.736	-21.858	-29,6%	172.724	190.990	-18.266	-9,6%
Precios Promedios de Venta	US\$/Kg WFE	4,44	5,81	-1,37	-23,5%	5,01	6,05	-1,04	-17,2%

Salmon Pacífico		3T 2020	3T 2019	Δ	Δ %	9m 2020	9m 2019	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	35	489	-454	-92,8%	795	489	306	62,6%
Ventas	tons WFE	226	0	226	-	2.499	0	2.499	-
Ventas	MUS\$	976	0	976	-	9.783	0	9.783	-
Precios Promedios de Venta	US\$/Kg WFE	4,32	0,00	4,32	-	3,91	-	-	-

Salmones Camanchaca cosechó 37.976 toneladas WFE de salmónidos durante el 9m 2020, 37.181 de las cuales fueron de salmón Atlántico. Esta cosecha es 11,2% superior a la de los primeros 9 meses de 2019. Las ventas fueron de 36.984 toneladas WFE durante 2020, lo cual es un 17,1% superior al mismo período del año 2019, 93,2% atlántico y un 6,8% Coho.

Ingresos

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

Ventas por segmento de mercado a septiembre 2020

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Rusia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	85.090	16.135	10.382	20.960	33.115	5.909	1.133	172.724
Coho	1.180	1.290	1.223	4.134	1.844	110	0	9.782
Otros	0	0	0	0	0	7.010	0	7.010
TOTAL	86.269	17.425	11.606	25.094	34.959	13.029	1.133	189.516

Ventas por segmento de mercado a septiembre 2019

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Mercado Nacional	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	83.382	17.998	14.426	15.487	47.215	9.169	3.313	190.990
Coho	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	0	8.719	0	8.719
TOTAL	83.382	17.998	14.426	15.487	47.215	17.888	3.313	199.709

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan algún grado de procesamiento secundario, incluido el congelamiento, todos los cuales correspondieron al 91,0% de las ventas de 2020, superior al 85,3% de los primeros 9 meses de 2019. El volumen restante está compuesto de ventas de salmón fresco entero con cabeza y eviscerado, destinado a los mercados de Sudamérica y China.

Norteamérica subió como destino de ventas desde 41,8% a 45,5% al 3T 2020, mientras que Europa y Rusia aumentaron desde el 9,0% 9m 2019 a 9,2% a 9m 2020. A finales de febrero Rusia impuso una prohibición para algunas plantas chilenas, incluida la de Salmones Camanchaca, por lo que no hubo ventas desde marzo en adelante. Asia ex-Japón disminuyó de 7,2% a 6,1%, de igual forma Japón aumentó de 7,8% a 13,2%. América Latina bajó de 23,6% a 18,4% principalmente por las debilidades del mercado de Brasil, parcialmente compensado por un aumento en México. En resumen, condiciones ciertos mercados, han hecho redireccionar ventas a mercados tradicionales para Salmones Camanchaca como EE.UU., Japón y México, con altos componentes de valor agregado.

Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de smolts, al procesamiento y servicios a terceros de nuestra planta de proceso primario, y al arriendo de centros de cultivo.

Otros negocios

Al 30 de septiembre 2020 Salmones Camanchaca posee 6 concesiones de cultivo de mar, que están siendo arrendadas para cultivo de Trucha, y que se ubican en el Estuario de Reloncaví (X región). Estos arriendos son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha. El barrio o zona geográfica donde se ubican estas concesiones tiene descanso obligatorio (fallow period) en el primer trimestre de los años impares, lo que genera menores cosechas en esos años, como en 2019 cuando se cosecharon durante los primeros 9 meses del año 1.871 toneladas WFE, muy inferior al año 2020 con 12.777 toneladas. Las ventas de la ACP a septiembre 2020 fueron 9.029 toneladas WFE, 50% superiores a las del mismo período del 2019, y con precios superiores y mejores costos, por lo que el tercio de resultado de esta cuenta en participación significó para Salmones Camanchaca una ganancia de US\$ 1,5 millones en los nueve primeros meses, frente a la pérdida de US\$ 1,7 millones en 9m 2019, resultado registrado en la línea de Otros Ingresos.

A esta fecha, las estimaciones que se tuvieron para desarrollar este negocio de cuentas en participación no han variado, y el operador Caleta Bay sigue estimando un promedio anual de cosechas de 12 mil toneladas hasta el año 2022, año en que termina el acuerdo.

Para un mejor uso de los centros estuarinos de la X región y complementando la ACP, Salmones Camanchaca sembró en 2019 1,4 millones de smolts de salmón del Pacífico o Coho, los cuales permitieron cosechar de 5.062

toneladas WFE durante la primera temporada que concluyó en enero de 2020. Esta iniciativa dará a la Compañía experiencia específica en los procesos productivos y comerciales de esta especie, que la Compañía estima beneficiosa para la etapa posterior al término de la ACP. La producción de Coho de 2019 representa según Aquabench cerca del 2,4% de la oferta chilena. Por la condición de densidad reducida que la regulación define para crecimientos de siembras, Salmones Camanchaca estima márgenes negativos durante los primeros 2 años de producción, esto es, 2019 y 2020.

En el 2020 y como resultado de los impactos del COVID-19 la Compañía decidió disminuir la siembra de Coho para este año, desde los 1,4 millones de smolts a 700 mil, estimando una cosecha para el año de 2.800 MT WFE.

Los otros negocios de la Compañía como proveer a terceros de servicios de procesamiento, arriendo de centros de Cultivos, y la venta de subproductos, resultó en márgenes operativos al 30 de septiembre de 2020 de US\$ 2,7 millones.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad en ciclo abierto (total mortalidad de la biomasa en mar) de la población de salmón Atlántico durante el 3T 2020 fue de 3,4%, levemente superior al trimestre del ciclo anterior (2018), principalmente explicado por ataques de lobos y SRS.

La mortalidad de los dos centros que completaron su ciclo en 3T 2020, fue de 9,62%, una cifra superior al promedio histórico por condiciones de SRS y ataques de depredadores (lobos de mar).

El costo vivo de los peces (ex-jaula) cosechados durante el 3T 2020 fue de US\$ 3,06 por Kg, que es 19 centavos de dólar mayor al exhibido en el 3T 2019, y 15 centavos inferior al registrado en el ciclo anterior (3T 2018) en similares zonas geográficas que es más apropiado para constatar la evolución. El menor costo respecto al ciclo anterior se debe a mejoras en el costo de medicina y alimentación.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)

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



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

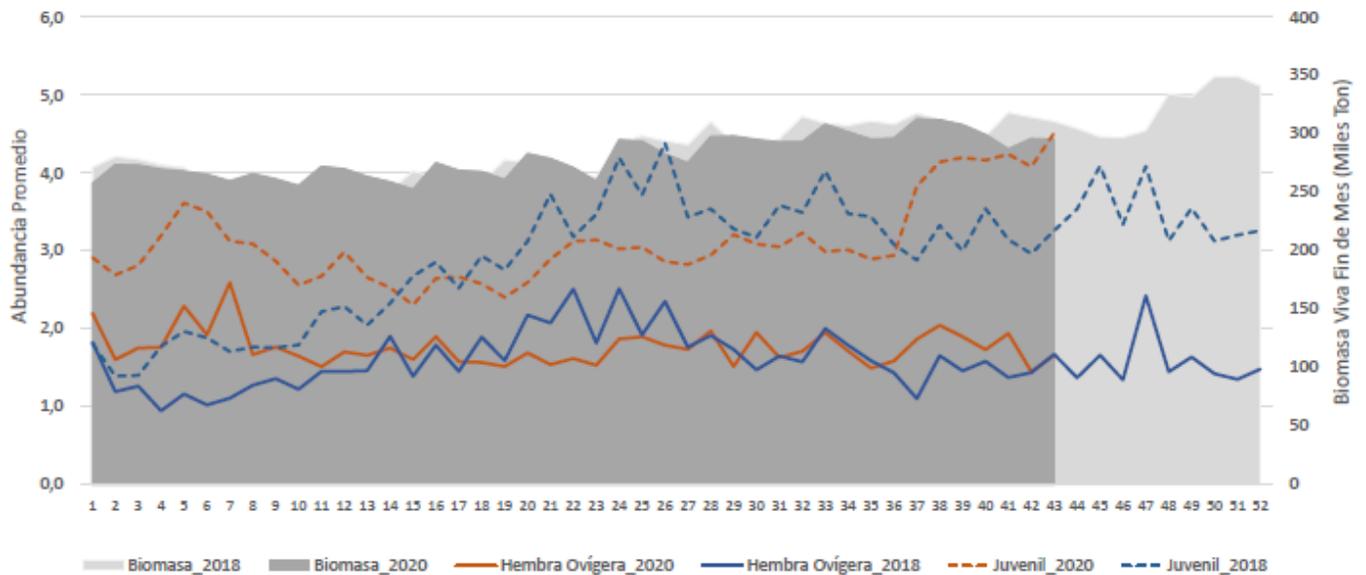
Respecto de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón atlántico para los últimos 12 meses móviles (LTM), el siguiente cuadro muestra la evolución en el tiempo,

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad				
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/Ton	Uso de antiparasitarios Gr/Ton	# tratamientos antibióticos	Tratamientos medicinales (baños)	# de escapes	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
2017	1,23	5,11	5,29	541,1	5,6	2,8	5,4	0	17/7	0,70
2018	1,20	4,78	5,32	559,6	7,3	2,6	7,3	0	17/7	0,61
2019	1,18	4,53	4,87	503,7	9,1	1,8	9,1	0	16/8	0,60
2020	1,17	5,28	5,42	464	10,5	1,8	13	37150	17/7	0,59

La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados), alcanzó los 5,28 kg WFE en el 3T 2020 (LTM) lo cual es un 17% mayor al promedio móvil del año 2019. Por otra parte, el peso medio de cosecha alcanzó 5,42 Kg WFE, superior en 11% respecto a 2019 y 2% contra el ciclo anterior en 2018. Los escapes del 2020 son resultado del incidente por condiciones climatológicas adversas del centro Islotes de mayo 2020, de los cuales se recuperaron el 27%.

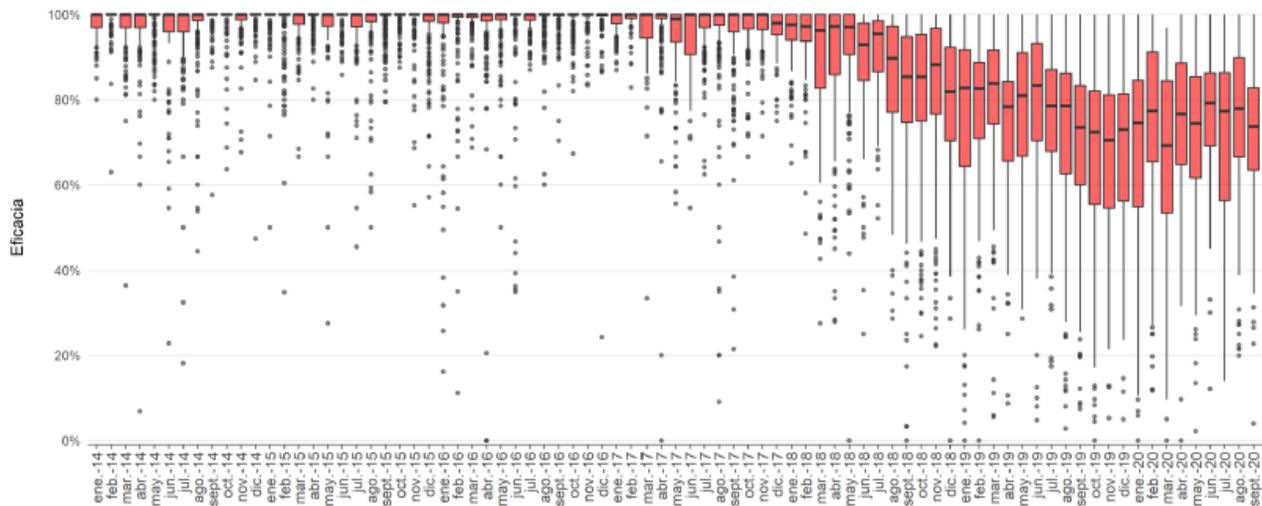
Durante el 3T la Compañía fue objeto de una investigación por parte de Sernapesca y la Superintendencia del Medio Ambiente por un posible escape de salmón Coho de 500 gramos, desde la planta de proceso primario de San José, comuna Calbuco. A la fecha de esta publicación, la Compañía ha aportado antecedentes a las autoridades competentes que muestran que efectivamente hubo un escape de entre 35 y 58 mil peces de esta unidad de proceso primario, de los cuales 13 mil fueron recapturados en los siguientes días. El escape señalado se debió a una situación excepcional dada por la pequeñez de los peces cosechados, una decisión comercial originada por condiciones de mercado. Los antecedentes entregados a las autoridades mostraron que la planta de San José y el centro de acopio estaban en óptimas condiciones.

Con relación a la presencia de parásitos (Cáligus) durante 2020 su presencia ha estado controlada pero con un mayor uso de tratamientos antiparasitarios con Azametifos, y con uso de nuevos tratamientos con Peróxido y Alfaflux. Así, la carga promedio de cáligus (hembras ovígeras) período 2018-2020 para la industria (Atlántico – Trucha) ha sido:



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

Mientras, la eficiencia de Azametifos período 2014-2020, para la industria, se ha mantenido estable en los últimos doce meses,



Fuente: Salmobench

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca no posee centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación), esto es, un centro donde se registró por una vez un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio.

Durante 2020 Salmones Camanchaca inició operación de barcaza con peróxido para centros con carga parasitaria o con presencia de PGD (enfermedad en las branquias) con resultados que muestran alta eficacia.

Respecto al ciclo anterior en iguales barrios, a septiembre de 2020 y durante los últimos 12 meses (LTM) hubo una reducción de 43% en el número de tratamientos con antibiótico, y con 17% menos de uso de antibiótico por tonelada de biomasa en comparación a las mismas zonas geográficas a septiembre de 2018 (mismas zonas). Las

mejores prácticas sanitarias, el uso de la vacuna viva, y el control de parásitos, permitieron bajar los tratamientos, pero al aplicarlos sobre peces de mayor peso, subió la cantidad de éstos utilizada.

Con estos antecedentes, en el 3T 2020 los costos de salmón atlántico fueron,

Costos (US\$/Kg WFE)	3T 2018	3T 2019	3T 2020
Ex jaula (WFE)	3,46	3,09	3,29
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,30	0,32	0,25
Proceso valor agregado (WFE)	0,54	0,52	0,61
Costo de proceso (WFE)	0,84	0,84	0,86
Costo Total Producto Terminado (WFE)	4,30	3,93	4,15

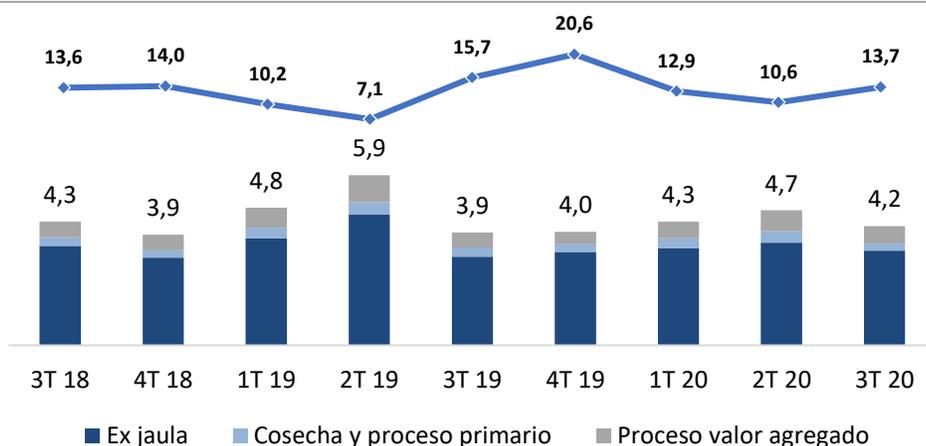
El costo ex jaula WFE en el 3T 2020 fue de US\$ 3,29/Kg WFE (equivalente a \$3,06/Kg en peso vivo), un 6,7% mayor a lo registrado en el 3T 2019 y un 4,6% menor al 3T 2018 que corresponde al mismo ciclo productivo (mismos centros). Ello se explica por menores costos operacionales y de alimentación. Por otro lado, el costo ex jaula fue sólo un 2% superior al objetivo de largo plazo de US\$ 3,23/Kg WFE (US\$3/Kg vivo) como consecuencia de cosechas de dos centros afectados por SRS.

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), estos fueron de US\$ 0,86/Kg WFE, sólo 2 centavos superiores al 3T 2019 y 2018 (+2,4%) e inferior 14% al objetivo de US\$1/Kg WFE. Estos costos estuvieron afectados por la menor escala de producción generada por medidas de mitigación de riesgos de contagios Covid-19, costos de las mismas e incremento de productos con más valor agregado.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue US\$ 4,15/Kg WFE, 23 centavos de dólar superior al 3T 2019; 14 centavos de dólar inferior al ciclo anterior en 2018 (mismas zonas geográficas de los centros cosechados); y tan solo 8 centavos inferior al objetivo de largo plazo de US\$4,23/Kg WFE.

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

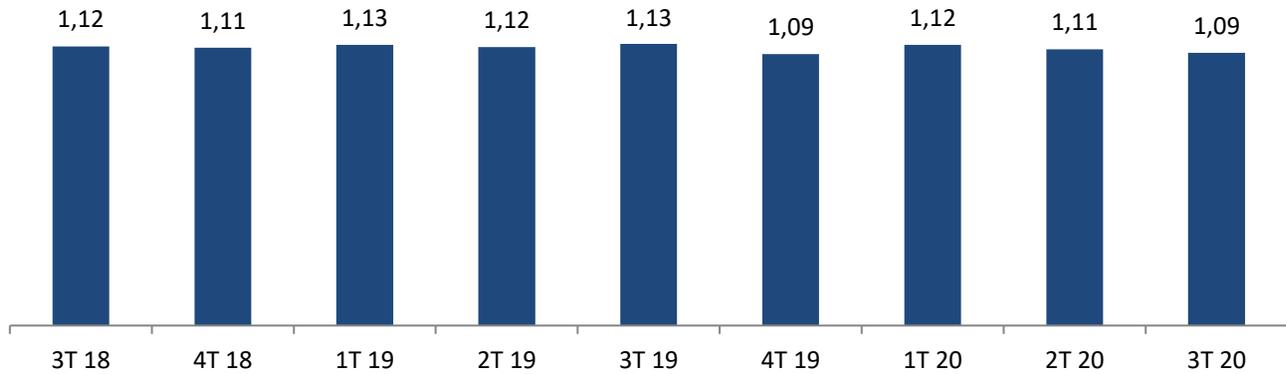
Costo total de producto terminado (US\$/Kg WFE) y volumen procesado (M Ton WFE) salmon atlántico



III. Costo Alimentos

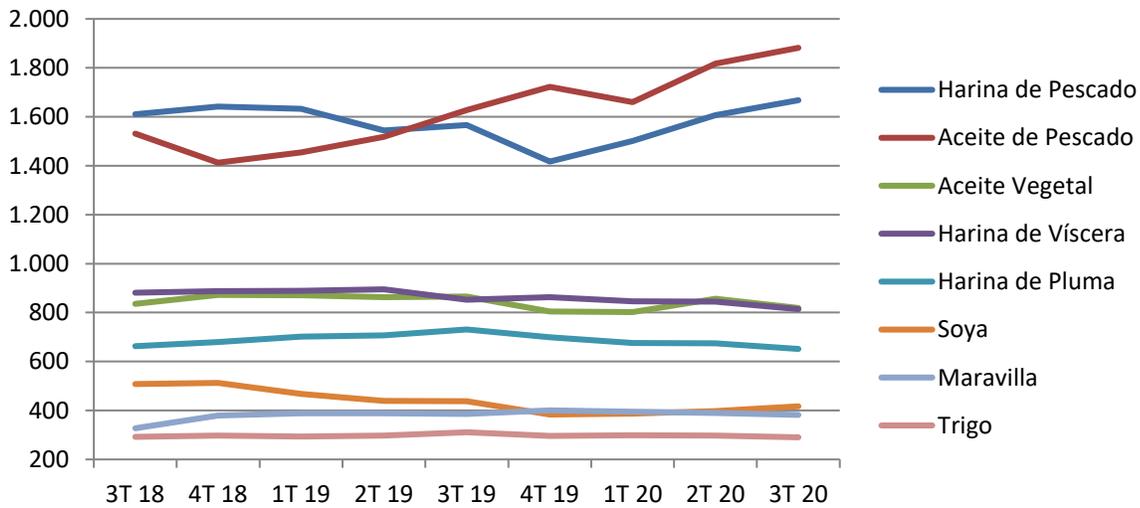
El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, y que representan aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, tuvo una leve baja de 1,8% en relación al trimestre anterior, alcanzando US\$ 1,09/Kg., a pesar de incremento en los ingredientes marinos.

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



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

Precio de insumos principales US\$/ton



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

Como una forma de fortalecer la posición financiera de la Compañía, con fecha 23 de octubre de 2020, se acordó con los bancos acreedores del crédito sindicado la postergación de la reducción del 10% (equivalente a US\$ 10 millones) de la línea de largo plazo mantenida con los bancos Rabobank, DNB y Santander que vencían en Noviembre del 2020.

Perspectiva de la empresa y Situación Covid-19

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

1. Proteger la salud de nuestros trabajadores y sus familias, y en general de todos los que efectúan labores para Salmones Camanchaca.
2. Proteger la continuidad operacional de la empresa, requisito indispensable para cuidar y proteger las fuentes de trabajo en Salmones Camanchaca, y la propia salud de la empresa.

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

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

El impacto a mediano plazo del COVID-19 es aún incierto, y Salmones Camanchaca continúa monitoreando y adaptando las acciones mitigadoras según evolucionan las condiciones de producción y los mercados de destino.

Principales Riesgos e Incertidumbres

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

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

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

a. Riesgos Fitosanitarios

La Compañía está expuesta al riesgo de enfermedad o parásitos que pueden afectar la biomasa, aumentando la mortalidad o reduciendo el crecimiento de las distintas especies, y por ende, afectar los volúmenes de producción y de ventas. Salmones Camanchaca ha adoptado normas estrictas de control para minimizar estos riesgos, y así cumplir con los requerimientos de la autoridad referente a los períodos de descanso coordinados de las concesiones en cada barrio; densidad máxima de peces en las jaulas; un constante monitoreo e informe de la biomasa y su condición biológica y de salud; el proceso de producción de smolts en centros cerrados de recirculación que son abastecidos con agua subterránea; el transporte de sus reproductores y la cosecha de los peces en los wellboats; baños antiparasitarios coordinados por barrios; limpieza de redes en forma frecuente; plantas de oxígeno para suministro cuando hay un déficit pronunciado de éste en el agua; vacunaciones en la etapa del agua dulce; entre otros. Los riesgos asociados a aumentos de cargas de parásitos pueden significar, bajo ciertas circunstancias, un adelanto de cosechas con el consiguiente menor peso que en un extremo, pueden generar productos inservibles. Para mitigar estos riesgos, la Compañía además de aplicar los actuales tratamientos con rigor, está diversificando los tipos de tratamientos antiparasitarios que aplica a los centros afectados por mayores cargas.

b. Riesgos de la Naturaleza

La Compañía está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar sus operaciones normales, tales como erupciones volcánicas, marejadas, tsunamis, terremotos, floración de algas nocivas, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden amenazar la biomasa y las infraestructuras de producción. Adicionalmente, está expuesta a situaciones exógenas a la acuicultura que afecten a las personas que en ella trabajan, tales como enfermedades altamente contagiosas que limiten el normal funcionamiento productivo, las cadenas logísticas intermedias o finales, que pueden reducir la producción o limitar las ventas. En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables y buscando usar últimas tecnologías y herramientas de prevención disponibles en Chile, además de contar con coberturas apropiadas de seguros para estos riesgos cuando existan disponibles.

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

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

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

La Compañía mantiene estándares y protocolos de producción que le permitan acceder al mercado (país) con las exigencias más estrictas del mundo, de forma de poder aprovechar todas las oportunidades comerciales disponibles. Sin embargo, existe el riesgo que ocasionalmente uno o algunos mercados sean limitados como consecuencias de medidas arancelarias, para-arancelarias o sanitarias. En estos casos, la Compañía estima que posee una diversificación y presencia suficiente en los distintos mercados, como para reaccionar y desviar comercio hacia otros lugares, aunque dependiendo de las condiciones, ello puede ocasionar disminuciones de precio en el corto plazo.

d. Riesgos de variación de precios de compra

La Compañía está expuesta a los cambios de precio del alimento para salmón, que representa cerca de la mitad del costo de cultivo. Salmones Camanchaca define sus dietas buscando tener un equilibrio entre el costo del alimento y la calidad nutricional en cada etapa de desarrollo del pez. El objetivo de la Compañía es producir un producto final que contenga la misma cantidad de Omega 3 que un salmón silvestre, y un ratio de utilización de fuentes marinas en el alimento respecto del pez cultivado (ratio fish in-fish out) no mayor a 1:1. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente, en base a costo más un margen.

e. Riesgos Regulatorios

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

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

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

toneladas WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras 15 a 16 mil toneladas WFE de otras especies.

La gran mayoría de las concesiones que posee Salmones Camanchaca para el cultivo de peces, tienen un plazo de duración indefinido, y para su preservación, la actual legislación obliga a un mínimo de uso de las mismas. Cuando ese uso mínimo no se da, existe causal de caducidad. Ello ha llevado a la Compañía a operar en condiciones de mínima capacidad algunos de sus centros que están en riesgo de caducidad, lo que se traduce en cada oportunidad como un gasto. Esta situación genera una contradicción regulatoria entre una obligación al uso y una normativa que promueve la contención del crecimiento de siembras para preservar la situación sanitaria favorable.

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

f. Riesgo Social y Político

Ciertas condiciones sociales y/o situaciones políticas (disturbios, violencia, desmanes) pueden generar interrupciones operativas temporales que afecten la continuidad normal de las plantas de procesamiento, logística primaria y/o secundaria (puertos de exportación), acceso a ciertos servicios públicos como aduanas o autoridades sanitarias, disponibilidad laboral o seguridad de las instalaciones en tierra (huelgas, protestas, etc.). Estas situaciones pueden afectar y retrasar las cosechas, producción o envíos de nuestros productos a los mercados donde se venden. La Compañía monitorea continuamente estas situaciones para preservar la seguridad de las personas y las instalaciones, así como de los productos y evalúa periódicamente implementar factores mitigantes, incluyendo la conveniencia de tomar pólizas de seguro.

g. Riesgo de Liquidez

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

Salmones Camanchaca mantiene una política de gestionar en forma conservadora y prudente este factor, manteniendo una liquidez suficiente además de líneas de financiamiento con terceros, poniendo especial atención al cumplimiento de sus obligaciones financieras.

h. Riesgo de tasa de interés

La Compañía tiene exposición al riesgo de la tasa de interés, ya que su financiamiento de largo plazo tiene un componente de tasa variable que se modifica semestralmente. Según las condiciones del mercado, la Compañía evalúa alternativas de coberturas, pero no las ha tenido en los últimos cinco años.

i. Riesgo de Tipo de Cambio

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

La política corporativa es acordar ingresos, costos y gastos en dólares norteamericanos cuando sea posible, pero de no ser así, hay gastos en moneda chilena que, convertidos a dólares norteamericanos, se pueden hacer superiores en un contexto de apreciación del peso. Ocasionalmente, la Compañía evalúa instrumentos de cobertura

del tipo de cambio para sus gastos denominados en pesos de acuerdo con las condiciones del mercado, lo que genera un resultado no operacional de signo inverso al que se genera en el resultado operacional.

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

j. Riesgo de Crédito

1. Riesgo de inversiones de excedentes de tesorería

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

2. Riesgo de operaciones de venta

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

Los paros de operación de puertos, aduanas y de otras instituciones, así como manifestaciones, protestas o cierres de caminos, podrían afectar y retrasar los despachos de nuestros productos a los distintos mercados que vendemos, para lo cual la Compañía está en permanente monitoreo con el fin de anticipar estas situaciones y buscar alternativas que minimicen sus impactos.

Estados Financieros

Estado de Resultado

Consolidado (USD 1 000)	3T 2020	3T 2019	Δ	9m 2020	9m 2019	Δ
Ingresos de actividades ordinarias	55.280	76.540	(21.260)	189.516	199.709	(10.193)
Costo de venta	(58.746)	(55.867)	(2.879)	(181.443)	(154.032)	(27.411)
Margen bruto	(3.466)	20.673	(24.139)	8.073	45.677	(37.604)
Gastos de administración	(2.145)	(2.294)	149	(6.692)	(7.114)	422
Costos de distribución	(1.987)	(1.997)	10	(6.987)	(5.361)	(1.626)
Gastos de administración y ventas	(4.132)	(4.291)	159	(13.679)	(12.475)	(1.204)
EBIT Operacional antes de Fair Value	(7.598)	16.382	(23.980)	(5.606)	33.202	(38.808)
EBITDA Operacional antes de Fair Value	(3.719)	20.371	(24.090)	5.582	42.990	(37.408)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(4.599)	6.849	(11.448)	(20.939)	9.745	(30.684)
EBIT Operacional con ajuste Fair Value	(12.197)	23.231	(35.428)	(26.545)	42.947	(69.492)
EBITDA Operacional con ajuste Fair Value	(8.318)	27.220	(35.538)	(15.357)	52.735	(68.092)
Costos financieros	(877)	(1.273)	396	(3.094)	(3.337)	243
Participación de asociadas	287	277	10	1.116	1.289	(173)
Diferencia de cambio	642	(374)	1.016	(647)	(715)	68
Otras ganancias (pérdidas)	(880)	(1.029)	149	(4.196)	(4.653)	457
Ingresos financieros	0	0	0	0	24	(24)
Total gastos no operativos	(828)	(2.399)	1.571	(6.821)	(7.392)	571
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	(13.025)	20.832	(33.857)	(33.366)	35.555	(68.921)
(Gasto) ingreso por impuesto	3.496	(5.603)	9.099	9.287	(9.324)	18.611
Ganancia (pérdida) del período controladores	(9.529)	15.229	(24.758)	(24.079)	26.231	(50.310)

Balance General

MUS\$	30/09/2020	31/12/2019	30/09/2019
Efectivo y equivalentes al efectivo	7.590	13.867	8.139
Otros activos financieros, corrientes	33	56	40
Otros activos no financieros, corrientes	9.113	8.518	9.867
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	18.097	39.887	15.589
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	34.086	38.600	33.777
Inventarios	32.490	32.875	33.924
Activos biológicos, corrientes	131.356	142.615	188.324
Activos por impuestos corrientes	12.730	4.861	992
Total activos corrientes	245.495	281.279	290.652
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	2.011	1.252	1.287
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.994	4.805	5.222
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.948	6.948
Propiedades, plantas y equipos	114.572	111.888	112.536
Impuestos diferidos a largo plazo	3.173	1.419	0
Total activos no corrientes	131.861	126.451	126.132
Total activos	377.356	407.730	416.784
Otros pasivos financieros, corrientes	23.083	8.391	6.573
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	354	810	402
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	60.726	63.949	81.012
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	10.098	15.697	5.905
Pasivos por impuestos corrientes	0	0	1.269
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	1.250	1.379	1.112
Otras provisiones, corrientes	6.374	6.308	0
Total pasivos corrientes	101.885	96.534	96.273
Otros pasivos financieros, no corrientes	90.000	90.000	94.000
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	63	270	269
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	0	0	604
Pasivos por impuestos diferidos	10.126	17.110	18.130
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	141	101	134
Total pasivos no corrientes	100.330	107.481	113.137
Total pasivos	202.215	204.015	209.410
Capital emitido	91.786	91.786	91.786
Primas de emisión	27.539	27.539	27.539
Ganancias (pérdidas) acumuladas	33.252	61.543	65.099
Otras reservas	22.564	22.847	22.950
Total patrimonio neto	175.141	203.715	207.374
Total patrimonio neto y pasivos	377.356	407.730	416.784

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	3T 2020	3T 2019	9m 2020	9m 2019
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	66.062	61.188	243.845	214.780
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(63.809)	(52.433)	(200.218)	(187.485)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(6.667)	(6.533)	(20.298)	(19.946)
Dividendos recibidos	0	0	589	574
Intereses pagados	(46)	(7)	(2.171)	(1.525)
Intereses recibidos	0	0	0	24
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	0	(7.825)	(5.376)
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	0	0	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	(4.460)	2.215	13.922	1.046
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	0	0	0	0
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	0	14	21	333
Compras de propiedades, plantas y equipos	(5.075)	(8.435)	(16.645)	(31.319)
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	0	0	0
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(5.075)	(8.421)	(16.624)	(30.986)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0	0	0
Importes procedentes de préstamos	9.000	5.000	18.000	49.000
Pagos de préstamos	(4.000)	0	(4.000)	0
Pagos a entidades relacionadas	0	0	0	0
Dividendos pagados	0	0	(16.850)	(23.770)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	5.000	5.000	(2.850)	25.230
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	100	(251)	(725)	(294)
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	(4.435)	(1.457)	(6.277)	(5.004)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	12.025	9.596	13.867	13.143
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	7.590	8.139	7.590	8.139

Estado de Cambios en el Patrimonio

	Capital pagado	Primas de emisión	Reservas por diferencia por conversión	Otras Reservas	Total otras reservas	(Pérdidas) ganancias acumuladas	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2019	91.786	27.539	(345)	23.471	23.126	41.450	183.901	183.901
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados						(9.508)	(9.508)	(9.508)
Resultado Integral								
Utilidad del período						26.231	26.231	26.231
Otros resultados integral			(176)		(176)		(176)	(176)
Saldo final al 30 de septiembre de 2019	91.786	27.539	(521)	23.471	22.950	58.173	200.448	200.448
Saldo inicial al 1 de enero de 2019	91.786	27.539	(345)	23.471	23.126	41.336	183.787	183.787
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados						(22.145)	(22.145)	(22.145)
Resultado Integral								
Utilidad del período						42.352	42.352	42.352
Otros resultados integral			(323)	44	(279)		(279)	(279)
Saldo final al 31 de diciembre de 2019	91.786	27.539	(668)	23.515	22.847	61.543	203.715	203.715
Saldo inicial al 1 de enero de 2020	91.786	27.539	(668)	23.515	22.847	61.543	203.715	203.715
Aumento Capital								
Cambio en el patrimonio								
Dividendos						(4.212)	(4.212)	(4.212)
Resultado Integral								
Utilidad del período						(24.079)	(24.079)	(24.079)
Otros resultados integral			(283)		(283)		(283)	(283)
Saldo final al 30 de septiembre de 2020	91.786	27.539	(951)	23.515	22.564	33.252	175.141	175.141

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 2020 y al 31 de diciembre de 2019.

	30/09/2020	31/12/2019
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	2,41	2,91
2) Razón ácida	0,80	1,10
3) Capital de trabajo US\$ millones	143,610	184,745
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	1,11	0,93
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,50	0,47
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,50	0,53
Indicadores de rentabilidad	(9 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	-13,75%	20,79%
8) Rentabilidad del activo	2,14%	20,97%

Notas:

1) Liquidez corriente: Activos Corrientes sobre los Pasivos Corrientes

2) Razón ácida: Activos Corrientes netos de Inventarios y Activos Biológicos, sobre los Pasivos Corrientes

3) Capital de trabajo: Diferencia entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes

4) Razón de endeudamiento neto: Diferencia entre el Total de Pasivos y el Efectivo disponible, sobre el Total del Patrimonio

7) Rentabilidad del patrimonio: Ganancia (pérdida) del controlador sobre el Total del Patrimonio.

8) Rentabilidad del activo: Margen bruto antes de Fair Value sobre el Total de Activos.

La disminución de un 17,3% en el ratio de liquidez corriente tiene su origen en la disminución de US\$ 35,8 millones del activo corriente y en el aumento de los pasivos corrientes por US\$ 5,4 millones, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. Como consecuencia de estos movimientos, el capital de trabajo disminuyó en un 22,3% o US\$ 41,3 millones.

La razón ácida disminuyó un 26,9% en relación al cierre 2019 principalmente debido a la disminución de US\$ 26,3 millones en las cuentas por cobrar y el aumento del pasivo corriente por US\$ 5,4 millones. Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

El aumento de la razón de endeudamiento neto de 0,93 a 1,11 se debe principalmente a la disminución del patrimonio por cerca de US\$ 28,6 millones. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del Balance. El leve aumento de la proporción de pasivos de largo plazo de 0,47 a 0,50 se debe a la toma de pasivos de corto plazo para enfrentar contingencias asociadas a la pandemia. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La disminución de la rentabilidad del Patrimonio y del Activo se explica principalmente por la diferencia de Fair Value de los activos biológicos entre el cierre de 2019 y el del 9m 2020, valores que tuvieron una corrección a la baja consistente con la baja de precio observada durante 9m 2020. La baja de precio en la venta del año 2020 que afectó al Margen Bruto contribuye también a la disminución de la rentabilidad del Patrimonio.

Indicadores Acumulados

	AI 30/09/2020	AI 30/09/2019
a. Cosechas Salar del Período (toneladas WFE)/ Centro	3.998	3.040
b. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	10,24	9,37
c. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón atlántico	89,00%	91,80%
d. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	2,06	8,09
e. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	92,80%	91,90%
f. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	-5,6	33,2
g. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon atlántico	-0,03	1,05
h. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon Coho	-1,81	n/a

Notas:

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

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

c y e. 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.

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

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

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 30 de septiembre (USD 1 000)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/09/2020	Al 30/09/2019	Al 30/09/2020	Al 30/09/2019
Salmónidos	8.481	62.909	-29.420	-53.164

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la utilidad por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de septiembre de 2020 ascendió a US\$ 8,5 millones frente a una utilidad de US\$ 62,9 millones a la misma fecha del año anterior, diferencia explicada principalmente por los menores precios de mercado entre ambos períodos y las características de los centros operativos.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada. tanto del período actual como de ejercicios anteriores. que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 30 de septiembre de 2020 fue una pérdida de US\$ 29,4 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en contraste con la pérdida de US\$ 53,2 millones al 30 de septiembre de 2019.

De esta forma el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de septiembre de 2020 es de US\$ 20,9 millones negativos frente a los US\$ 9,7 millones positivos a septiembre 2019.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

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

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

Volumen de biomasa de peces

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

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

Costos Acumulados

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

Costos Remanentes

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

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

Ingresos

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

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

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

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

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

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

Etapas	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.