



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 31 de diciembre 2022

Acerca de Salmones Camanchaca

Salmones Camanchaca S.A. es un productor de salmón integrado verticalmente con operaciones en reproductores; producción de ovas; piscicultura de recirculación para salmón Atlántico y de pasada y de lago para salmón del Pacífico (Coho) y Trucha; centros de cultivo en mar tanto de aguas estuarinas como fiordos y oceánicas usadas principalmente para la especie Atlántico; procesamientos primarios y secundarios; y comercialización y venta de salmón Atlántico y Coho a través de 5 oficinas de ventas ubicadas en los principales mercados de destino.

El objetivo de producción para el año 2023 está en el rango de 55-60 mil TM WFE y para el 2024 entre 65-70 mil TM WFE, en línea con la capacidad actual total de producción de salmón Atlántico y Coho de la Compañía. 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 4^{to} trimestre 2022 (4T 2022)

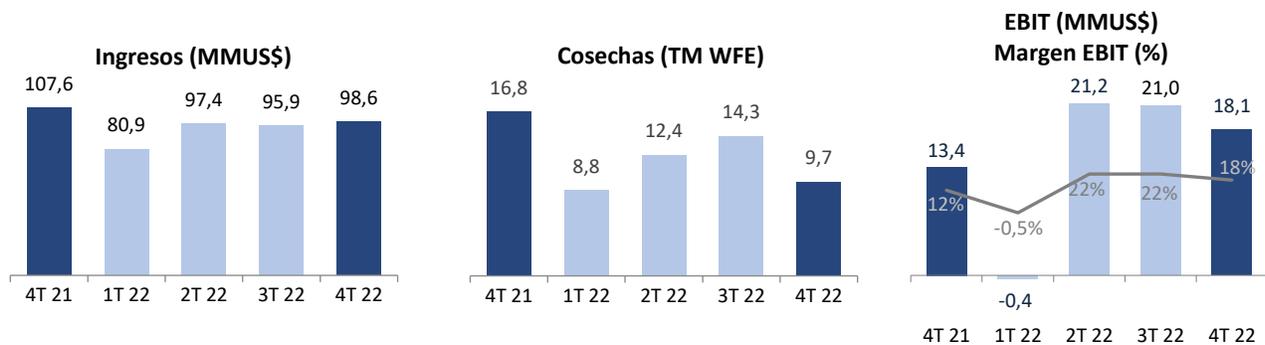
- **Una completa recuperación de los resultados afectados por pandemia y floraciones algales de años previos, alcanzando este 4T 2022 un EBITDA de US\$ 22,7 millones, 29% superior a los US\$ 17,6 millones del 4T 2021.** La mejora fue impulsada por altos precios del salmón y una buena combinación de productos y mercados de venta. En efecto, en 2022 el Ebitda anual fue US\$ 77,7 millones, muy similar a los registrados en los años “pre pandemia” 2018 y 2019, y considerablemente superior a los US\$ 3,2 millones de 2021.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 4T 2022 fueron 9.659 TM WFE,** un 36% inferior a las de 4T 2021 (15.002 TM WFE). El menor volumen de este trimestre fue planificado con el adelantamiento de cosechas en el trimestre inmediatamente anterior (3T 2022) cuya razón fue un buen desempeño productivo, la oportunidad de cerrar ventas con buenas condiciones y, finalmente, reducir riesgos ambientales de la primavera-verano. Adicionalmente, en el trimestre se cosecharon 3.365 TM WFE de Coho, 83% mayor a lo cosechado en 4T 2021.
- **Las cosechas del año 2022 de salmón Atlántico alcanzaron 44.540 TM WFE,** 11% superior al año anterior y en línea con la última estimación para el cierre de año. Por su parte, considerando el año calendario, las cosechas de Coho fueron 4.028 TM WFE, y para la temporada 2022-2023, que cierra en febrero 2023, se estima terminar en 5.900 TM WFE. Este último volumen se compara con las 2.504 TM WFE de la temporada 2021-2022 y está en línea con el plan de crecimiento previsto por la Compañía en esta especie, que busca duplicar volúmenes de Coho en la temporada 2022-2023 y volver a duplicarlos en la de 2023-2024.
- **Los Ingresos alcanzan los US\$ 98,6 millones en 4T 2022, un 8% inferiores al 4T 2021,** baja explicada por el menor volumen de Atlántico vendido en el trimestre (-24%), el que fue compensado por mayor precio de venta (+18%).
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (ex-jaula pez vivo) fue US\$ 3,91/Kg,** presionado por el alza en costos de alimentos, el costo de mitigadores de riesgos ambientales (FAN, oxígeno) y presiones inflacionarias en otros servicios e insumos. Este costo está en línea con el de 4T 2021.
- **El costo total de procesos incluyendo la cosecha fue US\$ 1,26/Kg WFE,** superior a los US\$ 0,91/Kg WFE del 4T 2021, y superior al objetivo de US\$1/Kg WFE, alza explicada por el menor volumen procesado, una mayor proporción de cosechas de centros de zonas más lejanas (XI Región) y por presiones inflacionarias en insumos.
- Consecuentemente, el **Margen Bruto muestra un resultado en el 4T 2022 de US\$23,4 millones,** que se compara favorablemente con los US\$18,0 millones del mismo trimestre del año pasado.
- **El EBIT/kg WFE de salmón Atlántico fue US\$ 1,47 durante el 4T 2022,** una mejora de US\$ 0,73, o 98% comparado con US\$ 0,74/kg WFE en el mismo trimestre del año pasado, alza explicada por precios del salmón y una estrategia de venta flexible y ágil para capturar condiciones relativas de los mercados.
- Finalmente, el **Resultado Neto del 4T 2022 fue una ganancia de US\$ 7,7 millones,** inferior al resultado de US\$ 9,7 millones del 4T 2021, pero que incluye en 2022 un menor Fair Value de activos biológicos equivalente a US\$ 6,5 millones.
- **La Caja al 31 de diciembre 2022 fue US\$ 20,8 millones, complementada con una importante reducción de deuda financiera neta. Esta última bajó en US\$ 47 millones en 2022, terminando el 31-12-2022 con saldo de US\$ 75 millones.** Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses alcanzó 0,97 veces, muy por debajo del máximo de 4 veces contemplado en el contrato de deuda suscrito con bancos.
- 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 10 a 12 mil TM WFE,** parte de las cuales se podrían cosechar en enero 2024.

Cifras Claves

MUS\$	4T 2022	4T 2021	Δ%	2022	2021	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	98.629	107.610	(8,3%)	372.961	293.662	27,0%
EBITDA* antes de Fair Value	22.699	17.600	29,0%	77.676	3.213	2317,9%
EBIT** antes de Fair Value	18.074	13.427	34,6%	59.913	(13.042)	-
Margen EBIT %	18,3%	12,5%	585 Pb	16,1%	-4,4%	2.051 Pb
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(7.499)	(977)	667,6%	5.740	6.125	(6,3%)
Ganancia (pérdida) del periodo	7.673	9.663	(20,6%)	44.704	(9.364)	-
Ganancia por acción (US\$)	0,1034	0,1302	(20,6%)	0,6025	(0,1262)	-
Atlántico						
Cosechas (ton WFE)	9.659	15.002	(35,6%)	44.540	40.095	11,1%
Volumen Ventas (ton WFE)	12.306	16.273	(24,4%)	46.262	46.386	(0,3%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	3,91	3,95	(0,9%)	4,12	4,15	(0,8%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	4,21	4,24	(0,9%)	4,43	4,46	(0,8%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,26	0,91	38,7%	1,12	1,09	2,7%
Precio (US\$/Kg WFE)	7,42	6,27	18,4%	7,48	5,83	28,4%
Precio (US\$/Kg GWE)	8,24	6,96	18,4%	8,31	6,47	28,4%
EBIT/Kg WFE (US\$)	1,47	0,74	97,7%	1,23	(0,33)	-
Coho						
Cosechas (ton WFE)	3.365	1.842	82,7%	4.028	1.842	118,7%
Volumen Ventas (ton WFE)	476	510	(6,7%)	2.297	2.277	0,9%
EBIT/Kg WFE (US\$)	0,31	2,53	(87,8%)	1,42	1,07	32,2%
Deuda Financiera				95.865	154.074	(37,8%)
Deuda Financiera Neta				75.074	121.905	(38,4%)
Razón patrimonio				50,4%	42,4%	799 Pb
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				0,97	37,95	(97,5%)

* EBITDA: Margen Bruto antes de Fair Value + Depreciación del Ejercicio - Gastos de administración - Costos de distribución

** EBIT: Margen Bruto antes de Fair Value - Gastos de administración - Costos de distribución



Aspectos Financieros

Resultados del 4to trimestre del 2022

Salmones Camanchaca cosechó 9.659 TM WFE de salmón Atlántico en el 4T 2022, 36% inferior a la cosecha del 4T 2021 (15.002 TM WFE), baja explicada principalmente por la decisión de adelantar cosechas en el 3T 2022 para aprovechar los precios de mercado de ese momento, reducir riesgos ambientales en la primavera y verano y dado el buen peso medio de cosecha que se podía obtener. El volumen vendido alcanzó 12.306 TM WFE, un 24% inferior al mismo período de 2021. En relación al Coho, durante el cuarto trimestre de 2022 las cosechas fueron 3.365 TM WFE que se comparan con las 1.842 del 4T 2021, mientras las ventas que quedaron registradas en el 4T 2022 fueron solo 476 TM WFE (510 TM WFE en 4T 2021). Para la temporada 2022-2023 de Coho se espera terminar la temporada en febrero 2023 y cosechar 5.900 TM.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 7,42/kg WFE, 18% superior al 4T 2021, una diferencia de US\$ 1,15/Kg WFE que tiene su origen en una demanda que se mantiene fuerte en un contexto de oferta limitada. Contribuyó al alza de precios obtenidos por Salmones Camanchaca, sus capacidades flexibles y ágiles para cambiar de formatos y mercados, lo que permitió una mejor captura de oportunidades. Los ingresos fueron de US\$ 98,6 millones, 8% inferior a lo registrado en el 4T 2021 por la combinación de menores volúmenes vendidos, aunque a mayores precios.

Los costos ex-jaula pez vivo del salmón Atlántico fueron de US\$ 3,91/Kg en el trimestre (en línea con 4T 2021), influenciado por un aumento del costo de alimentos, por medidas adicionales de mitigación de riesgos ambientales (oxígeno/blooms), e inflación sobre servicios y otros insumos. En un contexto de menores volúmenes cosechados durante el trimestre y de presiones inflacionarias sobre insumos, los costos de proceso total fueron US\$ 1,26/Kg WFE, superior en US\$ 0,35/Kg WFE comparado con el 4T 2021 (US\$ 0,91/Kg WFE).

Las mortalidades extraordinarias registradas en el 4T 2022 fueron causadas por bajas de oxígenos en salmón Atlántico y por ictericia en Coho, e impactaron en pérdidas de US\$ 1,1 millones, reflejadas directamente en los resultados del trimestre. Esta pérdida es superior a los US\$ 0,7 millones en 4T 2021.

Los gastos incurridos en centros inactivos (sin biomasa o solo con aquella necesaria para evitar su caducidad) fueron US\$ 2,4 millones en el trimestre, US\$ 0,7 millones inferiores a las del 4T 2021.

De esta manera, el Margen Bruto alcanzó los US\$ 23,4 millones, esto es, un 30% superior al registrado el 4T 2021.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía aumentaron 16% en comparación al 4T 2021 principalmente por presiones de inflación y costos logísticos. Como proporción de los Ingresos, los GAV pasaron de 4,3% a 5,4% en un contexto de menores volúmenes vendidos. El precio promedio del dólar norteamericano y la inflación local tuvieron similar variación trimestral en 12 meses en torno al 12%.

El EBIT antes de Fair Value del 4T 2022 aumentó un 34,6% respecto al 4T 2021, registrando US\$ 18,1 millones, alza explicada principalmente por los mejores precios de los volúmenes vendidos de salmón Atlántico. Con ello, el EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 1,47/Kg WFE durante el 4T 2022, una substancial mejora respecto de la cifra de US\$ 0,74 /Kg WFE de 4T 2021. En el caso del salmón Coho, el mejor desempeño productivo hizo postergar las cosechas a fines de 2022, lo que produjo escasas ventas (solo 476 TM WFE) que registraron un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,31 que no es representativo del resultado de la presente temporada.

El resultado del ajuste neto de Fair Value para el 4T 2022 fue negativo en US\$ 7,5 millones, comparado con US\$ 1,0 millón negativo del 4T 2021, explicado por la reversa de márgenes previamente estimados para ventas materializadas este trimestre, y por la baja en los precios de mercado observados en los últimos meses del año.

A pesar de que la Deuda Financiera Neta se redujo en un 38,4% y alcanzó los US\$ 75 millones al cierre de 2022, los Gastos Financieros subieron desde US\$ 1,6 millones en 4T 2021 hasta US\$ 2,0 millones en el 4T 2022, alza explicada por el aumento de la tasa de referencia de los créditos con bancos (Libor).

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas registró US\$ 0,2 millones, por el negocio de Trucha (cuenta en participación, o ACP) el que generó para la Compañía un resultado de US\$ 0,3 millones en el trimestre, comparado con la pérdida de US\$ 0,2 millones del 4T 2021, un resultado modesto principalmente por mayores costos y grandes volúmenes de inventario que se acumularon al cierre de diciembre 2022.

En consecuencia, la Compañía registró en el 4T 2022 una Ganancia después de impuestos de US\$ 7,7 millones, inferior a la Ganancia de US\$ 9,7 millones del 4T 2021, baja de US\$ 2,0 millones influida por los US\$ 6,5 millones de menor Fair Value.

Flujo de efectivo 4to trimestre 2022

En el 4T 2022 se generó un Flujo de Caja Neto negativo de US\$ 5,9 millones comparado con los US\$ 23,3 millones positivos del 4T 2021, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo positivo de US\$ 1,1 millones, frente a los US\$ 5,9 millones negativos generados en 4T 2021, mejora originada por las mejores condiciones de venta cobrada.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que llegó a US\$ 2,7 millones en el 4T 2022, comparado con los US\$ 5,1 millones usados de 4T 2021, inversiones en línea con el plan de diversificación de riesgo de la Compañía.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento de US\$ 5,0 millones negativos por el prepago de deuda financiera, sustentado por la generación de caja operativa, y que se compara con el flujo positivo de US\$ 34,8 millones del 4T 2021. Este último en 2021 estuvo determinado por los ingresos del aumento de capital (+US\$22,8 millones) y por el uso de líneas de crédito de largo plazo disponibles (+US\$12,0 millones).

Al 31-12-2022 Salmones Camanchaca mantenía un saldo de efectivo o Caja de US\$ 21 millones, a cuya liquidez se le sumaban líneas de crédito no utilizadas y disponibles a esa fecha por US\$ 58 millones, esto es, un total de US\$ 79 millones de liquidez disponible.

Resultados acumulados al 31/12/2022

La cosecha anual de salmón Atlántico fue 44.540 TM WFE, 11% superior a la cosecha 2021 (40.095 TM WFE) que estuvo afectada por eventos de algas y bajas de oxígeno del verano anterior. Las cosechas de Coho fueron 4.028 a diciembre 2022, incluyendo 663 provenientes de la última parte de la temporada 2021 cosechada al inicio de 2022. De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 48.568 TM WFE, superior a las 41.937 TM WFE del 2021, un 15,8% superiores.

Los ingresos a diciembre 2022 alcanzaron los US\$ 373 millones, 27% o US\$ 79 millones superior al año anterior (US\$ 294 millones), aunque el volumen vendido de salmón Atlántico estuvo en línea con el de 2021, esto es, 46.262 TM WFE, pero este año con un precio medio de venta de US\$ 7,48/Kg WFE, 28,4% (o US\$ 1,66/Kg WFE) superior al de 2021.

Los costos de los productos vendidos de salmón Atlántico se vieron presionados por alzas en precios de alimentos, por los costos asociados a más acciones mitigadoras de riesgos de la naturaleza (blooms y bajas de oxígeno), y presiones inflacionarias en otros servicios e insumos. Adicionalmente, durante el año hubo incidentes de bajas de oxígeno y eventos puntuales de floraciones algales en cuatro centros, todos ya cosechados a la fecha de este reporte, cuyos impactos encarecieron los productos cosechados. Con ello, los costos ex-jaula en el acumulado del año fueron US\$ 4,12/kg pez vivo (US\$ 4,43 /kg WFE), similar a los US\$ 4,15/kg pez vivo del año 2021.

Las mortalidades extraordinarias y gastos de asociados a éstas (por algas, bajas de oxígeno y ataques de lobos), fueron US\$ 6,3 millones, US\$ 8,5 millones inferiores a las del mismo periodo del año anterior (US\$14,8 millones), todo lo cual fue directamente a resultados del mes del incidente respectivo.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha llegó a US\$ 1,12/Kg WFE, todavía superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, y explicado por una menor escala en el 1T y 4T 2022, pero similar al de 2021 (US\$ 1,09 /Kg WFE).

Como consecuencia de lo anterior, esto es, menos mortalidades extraordinarias y mejores precios, el Margen Bruto del año fue de US\$ 78,9 millones, una mejora de US\$ 74,5 millones respecto a lo obtenido en el 2021.

Los Gastos de Administración de 2022 aumentaron en 8,4% (o +US\$ 745 mil), pero como proporción de los ingresos, bajaron de 3,0% a 2,6%. Los Gastos de Distribución y Venta, por su parte, aumentaron en US\$ 792 mil por mayores costos de frigoríficos y fletes. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) aumentaron en términos absolutos, pero disminuyeron como porcentaje de los ingresos desde 5,9% a 5,1% en el periodo.

El EBIT de la operación antes de ajustes de FV, fue de US\$ 59,9 millones en 2022, US\$ 73 millones superior a 2021 cuando se registraron US\$ 13 millones de pérdidas.

Las ventas de salmón Atlántico acumuladas en 2022 generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ 1,23, alza explicada por los mejores precios del salmón, importante recuperación contra los US\$ 0,33/Kg WFE negativos de 2021. El Coho, por su parte, generó en 2022 un EBIT/Kg WFE de US\$ 1,42, mejor que el Atlántico y también superior al de 2021 (US\$ 1,07/Kg WFE), mejoría generada por precios y buena diversificación de formatos y mercados.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a diciembre 2022 fue US\$ 5,7 millones positivos, en comparación a los US\$ 6,1 millones del 2021 también positivo, diferencia negativa de US\$ 0,4 millones que incorpora reversas de márgenes positivos de ventas estimadas para 2022, parcialmente compensado por una mejora de márgenes proyectados en 2022 dada la mayor biomasa y precios al alza hacia fin de 2022.

Las Otras Pérdidas reflejan un resultado de US\$ 0,3 millones negativo, principalmente por bajas de activo fijo por no uso, que se compara favorablemente con la pérdida de US\$ 3,9 millones en 2021 asociada a los deducibles del seguro de biomasa activado en los eventos algales de ese año. La ACP del negocio de Trucha tuvo para la Compañía un resultado anual de US\$ 0,5 millones positivo, mejor que la pérdida de US\$ 0,2 millones de 2021, un resultado modesto principalmente por mayores costos y grandes volúmenes de inventario que se acumularon al cierre de diciembre 2022.

Con todo lo anterior, la Ganancia Neta después de impuestos de 2022 alcanzó los US\$ 44,7 millones, muy superior a la pérdida de US\$ 9,4 millones registrada en 2021.

Flujo de Efectivo anual al 31/12/2022

Durante 2022 se generó un Flujo de Caja negativo de US\$ 11,4 millones, que se compara con uno positivo de US\$ 23,1 millones en 2021, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación positivo (generación) de US\$ 76 millones, frente a uno negativo de US\$ 18,9 millones del 2021, mejora principalmente empujada por mayores precios del salmón vendido.
- Un Flujo Caja-Inversiones negativo (uso) de US\$ 28,7 millones, superior a los US\$ 14,5 millones aplicados a inversiones en 2021, que es una consecuencia de la activación del plan de diversificación geográfica de cultivo hacia la región de Aysén y aumento de producción de salmón Coho; la incorporación de nuevas tecnologías y dispositivos de mitigación de riesgos de algas y oxígeno, que sustentaron el aumento de capital realizado en diciembre 2021.
- Un Flujo Caja-Financiamiento negativo (uso) de US\$ 58 millones, al haber la Compañía reducido voluntariamente el uso de líneas de crédito, contrariamente a lo ocurrido en 2021 cuando se obtuvieron US\$ 57,8 millones positivos (fuentes), procedentes de la emisión de acciones del 4T 2021 y el mayor uso de líneas de crédito de bancos que se hizo ese año para el financiamiento de la deficitaria operación.

Balance

Activos

Durante el 2022, los activos totales de la Compañía disminuyeron un 0,8% hasta US\$ 423 millones.

Hubo una disminución en Activos Corrientes de US\$ 9,2 millones que se debe principalmente a la reducción de las cuentas por cobrar por US\$ 21,4 millones, que incluye el cobro de la indemnización de US\$ 10 millones del seguro por los bloom de algas del 2021; un menor activo por impuestos corrientes recuperados en 2022 por US\$ 10,9 millones; y una reducción de Caja de US\$ 11,4 millones ya explicada.

Por otro lado, los Activos Biológicos aumentaron US\$ 20,5 millones, que es consistente con la recuperación de biomasa contemplada en el plan de siembras y cosechas. Asimismo, los inventarios de productos terminados aumentaron US\$ 18,2 millones (+800 TM de producto terminado), que es un reflejo de la estrategia de haber adelantado cosechas en el 3T 2022 para capturar mejores precios esperados hacia fin de 2022 y en el 1T 2023, situación prevista ante la menor oferta chilena esperada.

En el caso de los Activos no Corrientes, éstos aumentaron US\$ 6 millones o 4,5%, impulsados principalmente por el aumento de US\$ 5,1 millones en Activos Fijos (propiedades, plantas y equipos) asociado al plan de inversiones explicado anteriormente, neto de la depreciación del ejercicio.

Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la compañía disminuyeron un 14,5% o US\$ 35,6 millones, respecto del cierre de 2021, alcanzando US\$ 210 millones a diciembre 2022. Los Pasivos Corrientes disminuyeron en US\$ 18,1 millones, llegando a US\$ 94,4 millones, principalmente por una reducción de deuda financiera corriente por reducción voluntaria de uso de líneas por US\$ 23,2 millones. Los Pasivos no Corrientes disminuyeron US\$ 17,5 millones y alcanzaron los US\$ 115 millones, también por la reducción voluntaria de uso de deuda financiera no corriente por un monto de US\$ 35,0 millones, compensadas estas disminuciones por el aumento de US\$ 16,1 millones en impuestos diferidos.

Consecuentemente, en 2022 la Deuda Financiera Neta disminuyó US\$ 47 millones, alcanzando un saldo de US\$ 75 millones, en comparación a US\$ 122 millones a diciembre de 2021.

Por las anteriores razones, el Patrimonio de la Compañía aumentó US\$ 32,4 millones en los doce meses de 2022, hasta alcanzar US\$ 213 millones al 31 de diciembre, alza explicada por el resultado del período neto de la provisión del dividendo mínimo legal (de 30%) por US\$ 12,2 millones. Con ello, la razón de patrimonio sobre total de activos llegó a 50%, superior al 42% del cierre 2021.

Desempeño Operativo

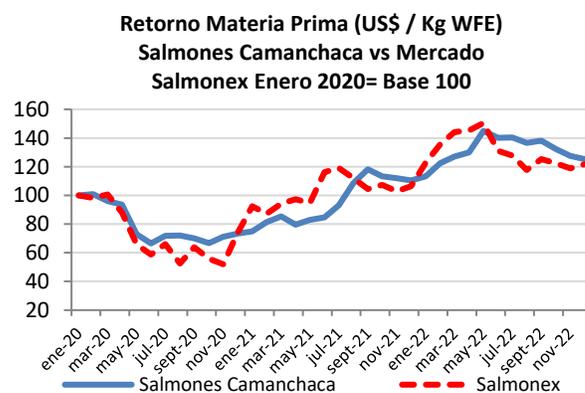
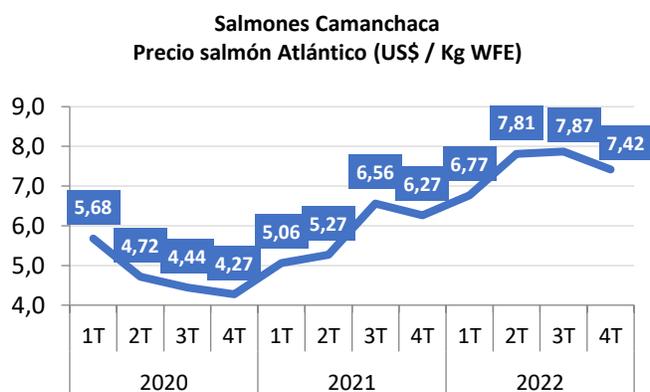
Los resultados de Salmones Camanchaca están principalmente relacionados a tres factores claves:

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 (ex-jaula).
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 4T 2022 fue de US\$ 7,42 por Kg WFE, 18,4% o US\$ 1,15/Kg mayor al obtenido en 4T 2021, alza explicada por una mayor demanda y una menor oferta global, llegando a máximos históricos para un 4T. También favoreció la disponibilidad de productos que tuvo la Compañía que permitió capturar esos favorables niveles de precios en los mercados de destino. Como se ha explicado, en el logro de los precios también contribuyó las capacidades flexibles y ágiles de la empresa para buscar los formatos y mercados con las mejores oportunidades.

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) de los productos de salmón Atlántico estuvo rezagado respecto de la referencia de mercado que usa la Compañía (Salmonex) durante la primera mitad del año en que hubo importantes alzas, situación que cambió en junio de 2022 y desde entonces Salmones Camanchaca mantuvo mejores RMP que la referencia y, en el 4T 2022, ésta llegó a +US\$0,6/Kg WFE promedio comparado con Salmonex. Este positivo resultado es impulsado por la diversificación de productos y mercados durante el trimestre, con altos precios reflejados en los distintos formatos ofrecidos.



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		4T 2022	4T 2021	Δ	Δ %	2022	2021	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	9.659	15.002	-5.343	-35,6%	44.540	40.095	4.445	11,1%
Producción	TM WFE	9.710	15.602	-5.892	-37,8%	45.880	42.964	2.916	6,8%
Ventas	TM WFE	12.306	16.273	-3.968	-24,4%	46.262	46.386	-124	-0,3%
Ventas	MUS\$	91.280	101.956	-10.677	-10,5%	346.134	270.237	75.898	28,1%
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	7,42	6,27	1,15	18,4%	7,48	5,83	1,66	28,4%

Salmón Coho		4T 2022	4T 2021	Δ	Δ %	2022	2021	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	3.365	1.842	1.523	82,7%	4.028	1.842	2.186	118,7%
Ventas	TM WFE	476	510	-34	-6,7%	2.297	2.277	20	0,9%
Ventas	MUS\$	3.277	2.921	356	12,2%	14.684	10.541	4.144	39,3%
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	6,88	5,72	1,16	20,2%	6,39	4,63	1,76	38,1%

Salmones Camanchaca cosechó 44.540 TM WFE de salmón Atlántico durante el año 2022, con un peso medio de cosecha de 4,9 Kg WFE (ciclos abiertos), volumen 11% superior al del mismo período de 2021. Adicionalmente, hubo compras de materia prima a otros productores en el 1T 2022, las que se procesaron en las plantas de la Compañía (1.506 TM WFE), totalizando así 45.880 TM WFE de producción. La cosecha de Coho, por su parte, agregó cosechas por otras 4.028 TM WFE durante los doce meses de 2022.

En el 4T 2022 las ventas de Atlántico y Coho fueron de 12.782 TM WFE, un 23,8% inferiores al 4T 2021, pero al valorizarlas, éstas alcanzaron los US\$ 94,6 millones, esto es, un 9,8% inferior al 4T 2021. En el acumulado a diciembre 2022, las ventas totales alcanzaron las 48.559 TM WFE, en línea con el mismo periodo de 2021, de las cuales un 95% fue de productos de salmón Atlántico y un 5% de Coho, generando ingresos de US\$ 360,8 millones (+28,5% comparado con 2021).

Ingresos

La estrategia de marketing y ventas de la Compañía es tener diversificación y capacidades para hacer cambios en los mercados de destino de sus productos, adaptándolos 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 diciembre 2022

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile/Méx.	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	135.279	10.400	34.974	19.660	15.367	69.734	30.166	29.246	1.308	346.134
Coho	4.647	217	0	2.795	1.156	5.112	155	603	0	14.684
Otros	(0)	0	0	0	0	0	0	12.142	0	12.142
TOTAL	139.926	10.618	34.974	22.454	16.523	74.845	30.320	41.991	1.308	372.961
<i>Distribución %</i>	<i>37,5%</i>	<i>2,8%</i>	<i>9,4%</i>	<i>6,0%</i>	<i>4,4%</i>	<i>20,1%</i>	<i>8,1%</i>	<i>11,3%</i>	<i>0,4%</i>	<i>100,0%</i>

Ventas por segmento de mercado a diciembre 2021

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile/Méx.	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	121.298	5.432	13.772	16.594	19.001	54.868	18.416	19.463	1.392	270.237
Coho	2.220	226	0	1.954	3.412	2.594	0	136	0	10.541
Otros	0	0	0	0	0	0	0	12.884	0	12.884
TOTAL	123.518	5.658	13.772	18.547	22.413	57.462	18.416	32.484	1.392	293.662
<i>Distribución %</i>	<i>42,1%</i>	<i>1,9%</i>	<i>4,7%</i>	<i>6,3%</i>	<i>7,6%</i>	<i>19,6%</i>	<i>6,3%</i>	<i>11,1%</i>	<i>0,5%</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 78,5% del total de ventas de Atlántico en 2022, fracción inferior al 86,6% de 2021. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero con cabeza y eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Sudamérica, Eurasia y China en formatos fresco y congelado.

El principal mercado, el estadounidense, tuvo una participación levemente inferior este año de 38% (versus 42% en 2021). América Latina ex-Chile aumentó desde el 25,9% a 28,2% principalmente influido por México y Brasil.

Los otros negocios de la Compañía como servicios de procesamiento a terceros, arriendo de centros de concesiones de cultivo, venta de smolts y venta de subproductos, totalizaron ingresos por US\$ 12,1 millones con márgenes operativos de US\$ 7,3 millones al cierre de diciembre 2022.

Otros negocios

A diciembre 2022, Salmones Camanchaca mantenía 6 concesiones de cultivo de mar en arriendo para cultivo de Trucha y que se ubican en aguas estuarinas. Estos arriendos son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha, y son concesiones que tienen descanso obligatorio (fallow period) en el primer trimestre de los años impares, por lo que generan en estos años menores cosechas. En 4T 2022 la ACP cosechó 6.424 TM WFE, 5.198 TM WFE más que el mismo periodo anterior. En ventas, la ACP alcanzó 1.503 TM WFE en el trimestre, 3% superiores al 4T 2021, y con precios 37% mayores. Sin embargo, los costos del producto terminado aumentaron 17% comparado al 4T 2021 y, con ello, el tercio de resultados de esta asociación generó para Salmones Camanchaca una ganancia de US\$ 0,3 millones en el trimestre, lo que se compara con una pérdida de US\$ 0,3 millones en 4T 2021. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas). En el acumulado del año, la ACP registra para Salmones Camanchaca una utilidad de US\$ 0,5 millones, comparada con la pérdida de US\$ 0,2 millones en 2021.

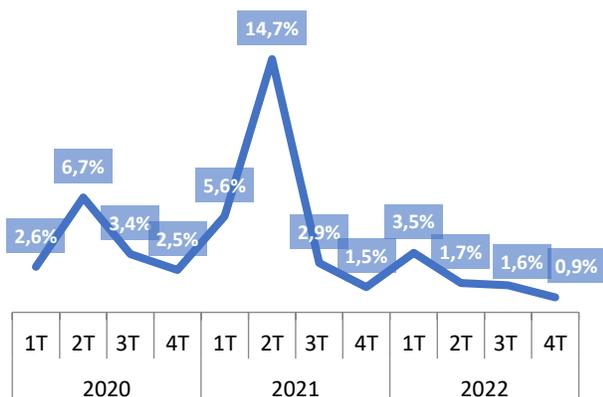
Estimamos que, a partir de 2023, las cosechas anuales de la ACP descenderán a 8-9 mil TM por la renovación del contrato que puede llegar hasta 2028. En efecto, Salmones Camanchaca podría interrumpir anticipadamente el acuerdo si la ACP no cumpliera con ciertos objetivos de margen Ebit/Kg mínimos contemplados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

A partir de 2023 las 2 concesiones que han quedado liberadas del uso de la ACP, así como su historia de siembras (3 millones de peces), se podrán destinar al cultivo propio de Salmones Camanchaca en las especies que estime conveniente. Ello permitirá los crecimientos del plan de negocios de mediano plazo. En particular para el año 2023 las concesiones se destinarán al aumento de la producción de salmón Coho.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad de la biomasa en el mar para el salmón Atlántico en el 4T 2022 tuvo un positivo desempeño de 0,9%, en comparación con el 1,5% del 4T 2021 y con el 2,5% del 4T 2020 (ciclo de zonas comparativas).

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



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



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

El costo ex-jaula de Atlántico en el 4T 2022 fue de US\$ 4,21/Kg WFE (equivalente a US\$ 3,91/Kg peso vivo), en línea a lo registrado en el 4T 2021 (1% menor) y superior al 4T 2020 (+14%), este último más representativo por ser de centros similares del ciclo anterior. Este costo está influenciado por el aumento en los precios de los insumos de los alimentos del salmón, los que han subido un 32% respecto al 4T 2021, y también los costos asociados a medidas mitigadoras de riesgos de blooms y bajas de oxígeno.

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:

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad				
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	# tratamientos antibióticos	Tratamientos medicinales (baños)	# de escapes	Duración ciclo / Periodos descanso	FIFO Ratio
2018	1,17	4,83	5,32	531,2	6,4	2,7	6,4	0	17/7	0,60
2019	1,19	4,70	5,12	521,5	10,9	1,7	10,8	0	16/8	0,56
2020	1,17	4,91	5,43	506,9	10,1	2,2	10,1	37.150	17/7	0,57
2021	1,14	3,17	4,33	703,1	7,82	2,7	7,77	0	16/8	0,63
2022	1,09	4,34	4,85	491,9	5,60	2,5	5,50	0	15/9	0,47
22/21	+	+	+	+	+	+	+	=	+	+
22/20	+	-	-	+	+	-	+	+	+	+

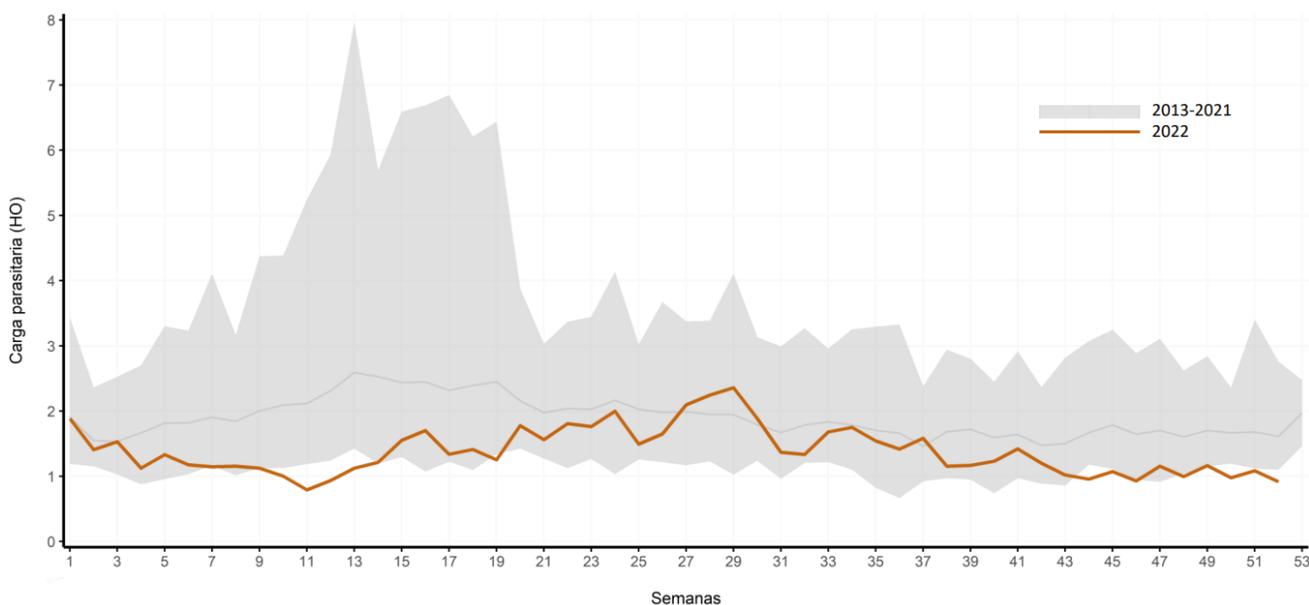
Todas las variables tuvieron una mejora respecto del año 2021. En efecto, continúan las mejoras en el factor de conversión biológico que llegó a 1,09 en 2022, el menor registro histórico, así como la razón FIFO que ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo. La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados) mejoró a 4,34 kg WFE/smolt en 2022, 37% superior en comparación a 2021, pero 12% inferior a la de 2020. El peso medio de cosecha alcanzó 4,85 Kg WFE, 12% superior al de 2021, pero 11% inferior al ciclo anterior en 2020.

El uso de antibióticos en 2022 disminuyó un 30% respecto a 2021 debido a las mejores condiciones ambientales y a la aplicación de un plan de reducción de consumo de éstos.

En la comparación con el ciclo anterior (2020) solo tuvo un deterioro en 2022 el número de tratamientos de antibióticos, el peso medio de cosecha y la productividad de smolt.

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 por una vez un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio.

Figura 1: Comparación abundancia semanal Hembras Ovígeras



Fuente: Aquabench

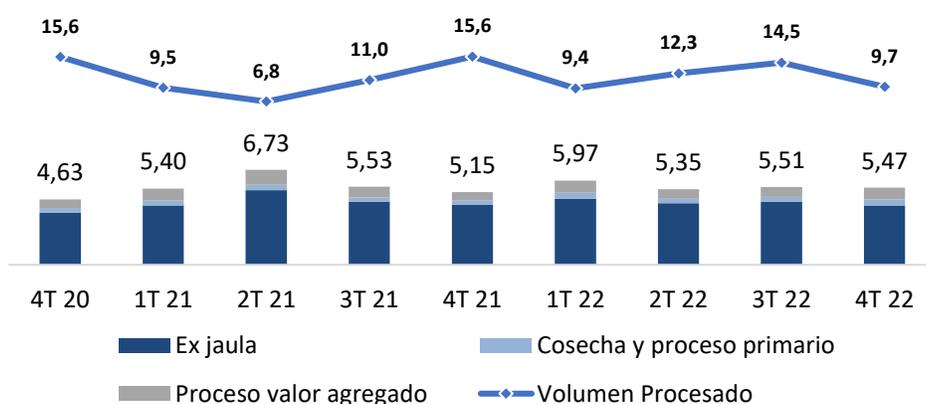
Con estos antecedentes, en el 4T 2022 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	4T 2020	4T 2021	4T 2022
Ex jaula (WFE)	3,69	4,24	4,21
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,34	0,33	0,42
Proceso valor agregado (WFE)	0,60	0,58	0,84
Costo de proceso (WFE)	0,95	0,91	1,26
Costo Total Producto Terminado (WFE)	4,64	5,15	5,47

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,26/Kg WFE, superior al US\$ 0,91/Kg WFE de 4T 2021, principalmente por el menor volumen procesado y la inflación que afectó los costos.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue de US\$ 5,47/Kg WFE, 31 centavos de dólar superior al 4T 2021 y 83 centavos superior al ciclo anterior en 4T 2020.

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

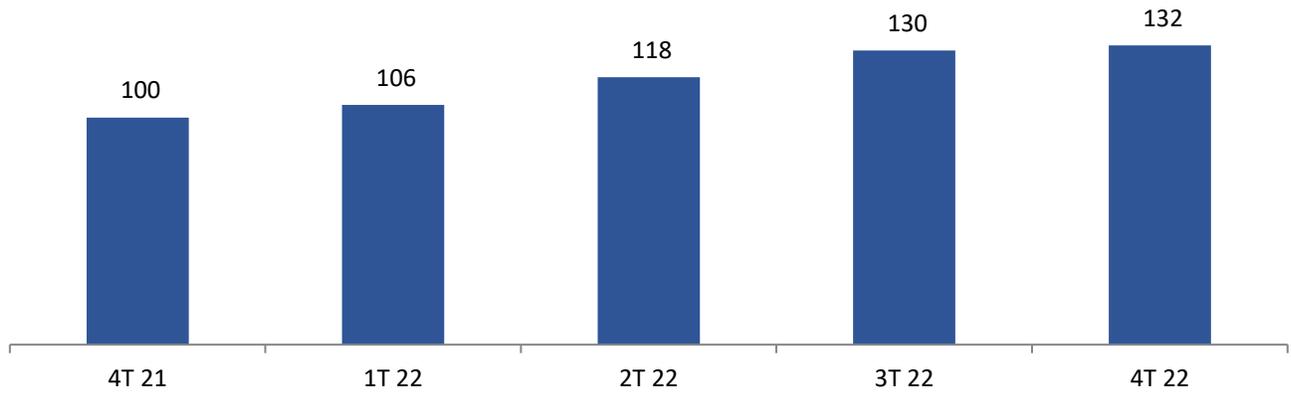


* 3T 2021 y 1T 2022 considera compra de materia prima a terceros.

III. Costo Alimentos

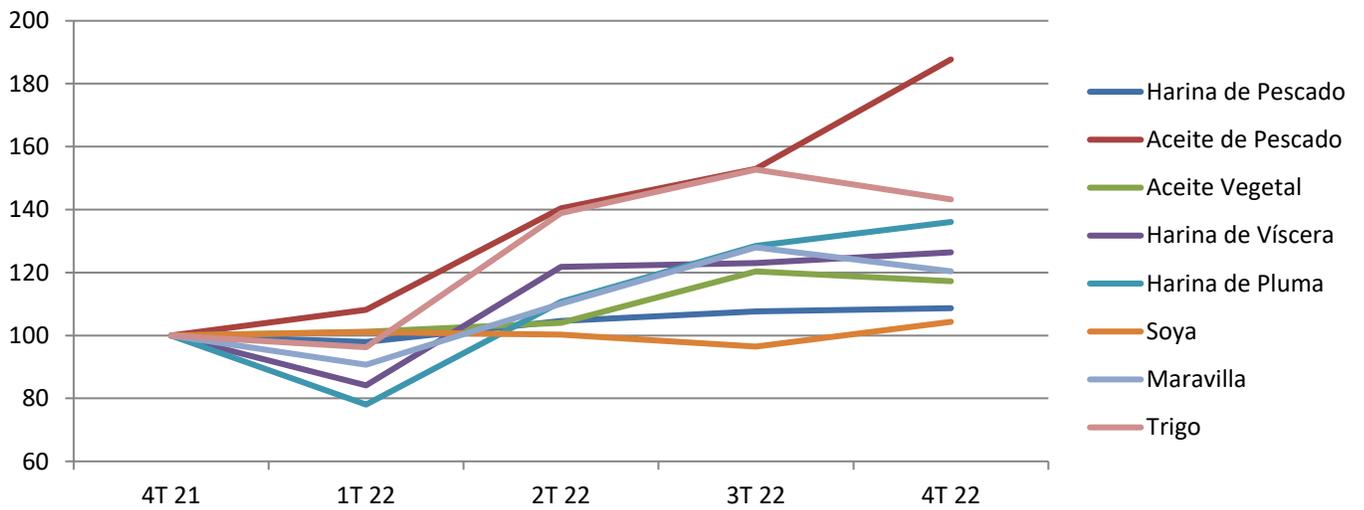
El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, que representa aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, presentó un alza de 32% trimestral respecto de 4T 2021, principalmente por aumentos en el precio de los aceites contenidos en las dietas. Las condiciones globales, la invasión rusa a Ucrania, y la inflación han presionado estos costos al alza, aunque al cierre de este reporte se ven algunos signos de moderación. Estas alzas vienen a impactar los resultados de la Compañía con un rezago, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca) US\$/Kg
 Base 100 4T 2021



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: 4T 2021)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

Salmones Camanchaca no registra eventos posteriores al 31 de diciembre de 2022 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

Perspectivas de la empresa

Situación Covid 19

Salmones Camanchaca sigue atenta a la situación sanitaria, manteniendo acciones de mitigación de riesgos a la salud humana en sus instalaciones, cuidando a sus trabajadores y dándole continuidad operacional a la empresa. No hubo interrupciones en las operaciones por razones sanitarias. La situación del transporte marítimo mundial de contenedores ha tendido a normalizarse, sin perjuicio de presiones de costos logísticos para las exportaciones.

Conflicto Ucrania – Rusia

La situación geopolítica en Europa del Este se alteró el 24 de febrero de 2022 con la invasión rusa de Ucrania. Esta guerra ha significado sanciones para la parte agresora 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 está afectando a los mercados de materias primas, incluidas alimentos vegetales y costos de energía, que presiona principalmente los costos del salmón cultivado.

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

Proyecciones de industria

Según cifras de Kontali, a la fecha de este reporte la oferta mundial de salmón Atlántico para el 2023 crecería un 2% respecto a 2022. Para Chile, esta institución prevé una leve caída en la producción anual con un crecimiento negativo de 1% con respecto a la de 2022, compuesto de una caída en los tres primeros trimestres del año (-6%, -1% y -5% respectivamente) y un crecimiento en el cuarto trimestre de 8%.

En base a los peces que actualmente se encuentra en etapa de engorda en el mar, Salmones Camanchaca estima cosechas para 2023 entre 44 mil y 46 mil TM WFE de salmón Atlántico y 10 a 12 mil TM para la temporada 2023 de Coho (incluyendo alrededor de 2.000 TM que se cosecharán en enero de 2024), esto es, una cosecha total estimada entre 54-58 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 interrupciones operativas y logísticas temporales, que terminen afectando la continuidad operativa o comercial en plantas de procesamiento, logística primaria y/o secundaria (puertos de exportación), acceso a ciertos servicios públicos como aduanas o autoridades sanitarias, disponibilidad laboral o seguridad de las instalaciones en tierra (huelgas, protestas, etc.). Estas situaciones pueden afectar y retrasar las cosechas y despachos de exportación. Ejemplo de estos riesgos son las contingencias ocurridas en el segundo semestre de 2019.

La Compañía monitorea continuamente estas situaciones para preservar la seguridad de las personas y las instalaciones, así como de los productos y evalúa periódicamente implementar factores mitigantes, incluyendo la conveniencia de tomar pólizas de seguro.

h. 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.

i. Riesgo de tasa de interés

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

j. 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.

k. 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.

l. 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.

m. 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 (USD 1 000)	4T 2022	4T 2021	2022	2021
Ingresos de actividades ordinarias	98.629	107.610	372.961	293.662
Costo de venta	(75.222)	(89.582)	(294.101)	(289.294)
Margen bruto	23.407	18.028	78.860	4.368
Gastos de administración	(2.574)	(2.330)	(9.573)	(8.828)
Costos de distribución	(2.759)	(2.271)	(9.374)	(8.582)
Gastos de administración y ventas	(5.333)	(4.601)	(18.947)	(17.410)
EBIT* antes de Fair Value	18.074	13.427	59.913	(13.042)
EBITDA** antes de Fair Value	22.699	17.600	77.676	3.213
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(7.499)	(977)	5.740	6.125
EBIT con ajuste Fair Value	10.575	12.450	65.653	(6.917)
EBITDA con ajuste Fair Value	15.200	16.623	83.416	9.338
Costos financieros	(1.989)	(1.623)	(6.890)	(4.816)
Participación de asociadas	814	663	1.728	1.388
Diferencia de cambio	70	(397)	(122)	(1.383)
Otras ganancias (pérdidas)	166	(493)	(290)	(3.886)
Ingresos financieros	103	2.658	394	2.658
Total gastos no operativos	(836)	808	(5.180)	(6.039)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	9.739	13.258	60.473	(12.956)
(Gasto) ingreso por impuesto	(2.066)	(3.595)	(15.769)	3.592
Ganancia (pérdida) del período controladores	7.673	9.663	44.704	(9.364)

* EBIT: Margen Bruto antes de Fair Value - Gastos de administración - Costos de distribución

** EBITDA: Margen Bruto antes de Fair Value + Depreciación del Ejercicio - Gastos de administración - Costos de distribución

Balance General

(USD 1 000)	31/12/2022	31/12/2021
Efectivo y equivalentes al efectivo	20.791	32.169
Otros activos financieros, corrientes	54	12
Otros activos no financieros, corrientes	9.240	13.526
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	14.684	29.305
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	43.374	50.119
Inventarios	57.985	39.745
Activos biológicos, corrientes	136.071	115.561
Activos por impuestos corrientes	1.777	12.702
Total activos corrientes	283.976	293.139
Otros activos financieros, no corrientes	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	4.978	2.507
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	2.854	4.061
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.972
Propiedades, plantas y equipos	121.592	116.506
Impuestos diferidos a largo plazo	2.065	2.462
Total activos no corrientes	138.600	132.647
Total activos	422.576	425.786
Otros pasivos financieros, corrientes	909	24.118
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	370	179
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	71.872	75.956
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	9.971	3.262
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	1.740	1.489
Otras provisiones, corrientes	9.541	7.546
Total pasivos corrientes	94.403	112.550
Otros pasivos financieros, no corrientes	94.956	129.956
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	405	7
Pasivos por impuestos diferidos	18.658	2.602
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	945	32
Total pasivos no corrientes	115.121	132.597
Total pasivos	209.524	245.147
Capital emitido	139.814	139.810
Primas de emisión	2.286	2.284
Ganancias (pérdidas) acumuladas	48.889	16.340
Otras reservas	22.063	22.205
Total patrimonio neto	213.052	180.639
Total patrimonio neto y pasivos	422.576	425.786

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	4T 2022	4T 2021	2022	2021
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	96.936	87.474	457.585	304.134
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(87.257)	(83.693)	(348.981)	(292.794)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(7.874)	(7.748)	(28.971)	(27.680)
Dividendos recibidos	1.881	0	2.789	1.435
Intereses pagados	(2.609)	(1.968)	(6.456)	(3.980)
Intereses recibidos	14	0	36	0
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	0	(2)	(38)
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	1.091	(5.935)	76.000	(18.923)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	(55)	255	141	334
Compras de propiedades, plantas y equipos	(2.653)	(5.317)	(28.801)	(14.870)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(2.708)	(5.062)	(28.660)	(14.536)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	22.769	6	22.769
Importes procedentes de préstamos	0	12.000	0	39.000
Pagos de préstamos	(5.000)	0	(58.000)	(4.000)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	(5.000)	34.769	(57.994)	57.769
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	696	(435)	(724)	(1.179)
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	(5.921)	23.337	(11.378)	23.131
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	26.712	8.832	32.169	9.038
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	20.791	32.169	20.791	32.169

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 2021	91.786	27.539	-529		23.515	22.986	25.704	168.015
Capitalización primas de emisión	27.539	-27.539						
Emisión de patrimonio	20.485	2.284						22.769
Cambio en el patrimonio								
Resultado Integral								
Utilidad del ejercicio							-9.364	-9.364
Otros resultados integral			-781			-781		-781
Saldo final al 31 de Diciembre de 2021	139.810	2.284	-1.310		23.515	22.205	16.340	180.639
Saldo inicial al 1 de enero de 2022	139.810	2.284	-1.310		23.515	22.205	16.340	180.639
Emisión de patrimonio	4	2						6
Cambio en el patrimonio								
Dividendos							-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

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 31 de diciembre de 2022 y al 31 de diciembre de 2021.

	31/12/2022	31/12/2021
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	3,01	2,60
2) Razón ácida	0,95	1,22
3) Capital de trabajo US\$ millones	189,6	180,6
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	0,89	1,18
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,45	0,46
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,55	0,54
Indicadores de rentabilidad		
	(12 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	20,98%	-5,18%
8) Rentabilidad del activo	18,66%	1,03%

Notas:

- 1) Liquidez corriente: Activos Corrientes sobre los Pasivos Corrientes
- 2) Razón ácida: Activos Corrientes netos de Inventarios y Activos Biológicos, sobre los Pasivos Corrientes
- 3) Capital de trabajo: Diferencia entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes
- 4) Razón de endeudamiento neto: Diferencia entre el Total de Pasivos y el Efectivo disponible, sobre el Total del Patrimonio
- 7) Rentabilidad del patrimonio: Ganancia (pérdida) del controlador sobre el Total del Patrimonio.
- 8) Rentabilidad del activo: Margen bruto antes de Fair Value sobre el Total de Activos.

El ratio de liquidez corriente aumentó un 15%, principalmente por la menor disminución de la proporción del activo corriente (-3,1%) en comparación con la disminución del pasivo (-16,1%); variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo aumentó un 5,0% o US\$ 9,0 millones.

La razón ácida disminuyó un 22,2% en relación con el cierre 2021 principalmente debido a la caída en los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos por US\$ 47,9 millones. Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto bajó a 0,89 desde los 1,18 de diciembre 2021, esto debido principalmente a la baja en los pasivos netos de efectivo en US\$ 24,2 millones o 9,9%. Adicional a lo anterior, el patrimonio aumentó en US\$ 32,4 millones o un 17,9%. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del Balance. La proporción de pasivos de largo plazo aumentó levemente a 0,55 desde 0,54 debido a la renegociación del crédito sindicado realizada durante el último trimestre del año 2021 y los prepagos realizados. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 21% a diciembre de 2022 debido principalmente por los resultados de ejercicio.

Indicadores Acumulados

	31/12/2022	31/12/2021
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	13	11
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	3.426	3.645
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	8,6	8,5
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Atlántico	84%	72%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	3	1
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE)/ Centro	1.343	1.841
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	5,76	6,02
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	91%	93%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	59,9	-13,0
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico	1,23	-0,33
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho	1,42	1,07

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 31 de diciembre 2022 (miles de USD)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/12/2022	Al 31/12/2021	Al 31/12/2022	Al 31/12/2021
Salmónidos	57.130	1.285	-51.390	4.840

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 31 de diciembre de 2022 ascendió a US\$ 57,1 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 1,3 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 31 de diciembre de 2022 fue un efecto negativo de US\$ 51,4 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en contraste con el efecto positivo de US\$ 4,8 millones al 31 de diciembre de 2021.

De esta forma, el efecto neto de valoración justa del activo biológico de salmones al 31 de diciembre de 2022 es de US\$ 5,7 millones positivos frente a los US\$ 6,1 millones a diciembre 2021.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

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

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

Volumen de biomasa de peces

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

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

Costos Acumulados

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

Costos Remanentes

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

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

Ingresos

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

Bajo el modelo actual, al 100% de los peces en los centros de engorda se le determina el ajuste a valor justo. Los cambios en el valor justo de los activos biológicos se reflejan en el estado de resultado del período. Todos los activos biológicos se clasifican como activos biológicos corrientes, por ser parte del ciclo normal de cultivo que concluye con la cosecha de los peces.

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

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

Etapa	Activo	Valorización
Agua dulce	Ovas, alevines, smolts y reproductores	Costo acumulado directo e indirecto en sus diversas etapas.
Agua de mar	Salmón	Valor justo, considerando precios, costos y volúmenes estimados por la empresa.