



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

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

Para el período terminado al 31 de marzo 2023

#### **Acerca de Salmones Camanchaca**

*Salmones Camanchaca S.A. es un productor de salmón integrado verticalmente con operaciones en reproductores; producción de ovas; piscicultura de recirculación para salmón Atlántico y de pasada y de lago para salmón del Pacífico (Coho) 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 54-58 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 1<sup>er</sup> trimestre 2023 (1T 2023)

- **Finalizado los meses del verano sin incidentes oceanográficos en el sur, los resultados financieros muestran buen desempeño, alcanzando este 1T 2023 un EBITDA de US\$ 25,4 millones, casi 7 veces lo obtenido en 1T 2022.** La mejora fue impulsada por favorables precios del salmón, una buena combinación de productos y mercados de venta y un mejor desempeño operacional y biológico. En efecto, el precio de salmón Atlántico fue US\$ 7,80/Kg WFE, 15% superior al 1T 2022, con un 12% más de volumen de ventas, las que alcanzaron 11.871 TM WFE en 1T 2023.
- **Las cosechas de salmón Atlántico fueron 11.089 TM WFE**, un 37% superiores a las de 1T 2022 (8.108 TM WFE) y con buen desempeño productivo. A éstas se suman 2.491 TM WFE de Coho, superiores a las 663 TM WFE del 1T 2022, con lo cual finaliza su temporada 2022-2023 con 5.856 TM WFE (2.504 TM WFE en 2021-2022), en línea con el plan de crecimiento previsto por la Compañía en esta especie, en la cual se busca volver a duplicarlas en la temporada 2023-2024.
- **Los Ingresos alcanzan los US\$ 113,8 millones en 1T 2023, un 41% superiores al 1T 2022**, alza explicada por el mayor volumen de salmón Atlántico y Coho vendidos en el trimestre (+12% y +122% respectivamente), y por precios del Atlántico (+15%).
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (ex-jaula pez vivo) fue US\$ 4,27/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. A pesar de lo anterior, este costo es 2% inferior al del 1T 2022. Durante el 1T 2023 no hubo eventos extraordinarios de mortalidad, lo que es positivo al compararlo con los US\$ 3,7 millones del 1T 2022.
- **El costo total del proceso de salmón Atlántico, incluyendo la cosecha, fue US\$ 1,24/Kg WFE**, inferior a los US\$ 1,29/Kg WFE del 1T 2022, baja explicada por el mayor volumen procesado (+17%), que compensan las presiones inflacionarias de insumos y servicios.
- Consecuentemente, el **Margen Bruto muestra un resultado en el 1T 2023 de US\$ 27 millones**, que se compara favorablemente con el de US\$ 4,3 millones del mismo trimestre del año anterior.
- **El EBIT/kg WFE de salmón Atlántico fue US\$ 1,68 durante el 1T 2023**, una mejora de US\$ 1,93 comparado con el mismo trimestre del año pasado. El EBIT/kg WFE del Coho alcanzó a US\$ 0,36 para las 2.683 TM WFE vendidas frente a los US\$ 1,82 del año anterior con ventas de 1.207 TM WFE. La baja en el margen de Coho es explicada por un mayor costo ex-jaula de la temporada 2022-2023 atribuible a alzas en el costo del alimento, presiones inflacionarias y especialmente a un incidente de ictericia y la presencia de algunos peces mal adaptados al agua mar.
- **El Resultado Neto del 1T 2023 fue una ganancia de US\$ 7,9 millones**, casi 5 veces la ganancia del 1T 2022 cuando ésta alcanzó los US\$ 1,6 millones, y ello a pesar de que el 1T 2023 incluyó un menor Fair Value de activos biológicos de US\$ 10,2 millones, el que se explica por la menor biomasa disponible al 31 de marzo 2023 por menores cosechas en 2T 2023, y también por la caída en los precios de mercado observados en las últimas semanas de marzo.
- **El saldo de Caja al 31 de marzo de 2023 fue US\$ 11,1 millones, menor al de US\$ 20,8 millones del cierre 2022, con lo que la deuda financiera neta aumentó 16% hasta los US\$ 87 millones.** Pero la mejora de EBITDA hizo que la razón de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses bajara a 0,88 veces (0,97 al cierre de 2022), muy por debajo del máximo de 4 veces contemplado en el contrato de deuda suscrito con bancos.
- En la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 21 de abril de 2023 se acordó pagar un **dividendo definitivo de US\$ 24,3 millones** con cargo a la utilidad líquida distribuable del 2022, equivalente al 60% de ésta. Este dividendo fue pagado el 8 de mayo de 2023.

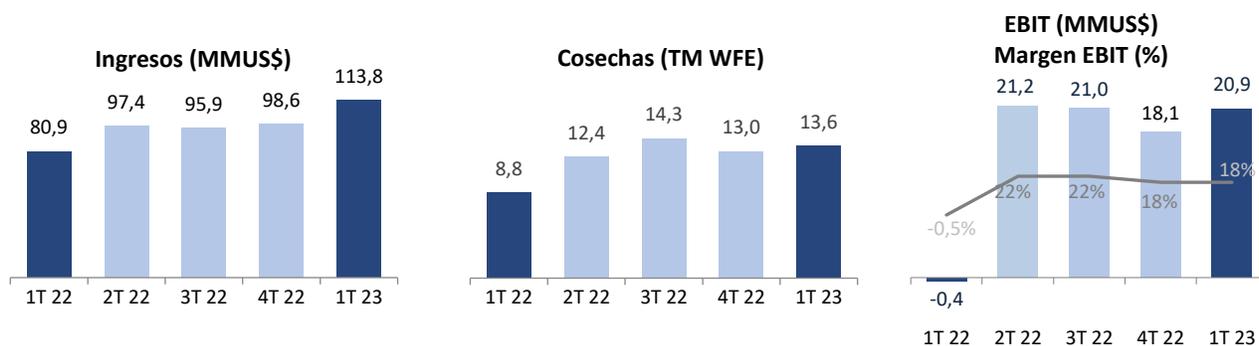
- Con las siembras ya efectuadas y bajo parámetros productivos normales, las cosechas de salmón Atlántico para 2023 se estiman en un rango de 44 a 46 mil TM WFE, mientras las de Coho entre 10 a 12 mil TM WFE.

## Cifras Claves

MUS\$	1T 2023	1T 2022	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	113.794	80.946	40,6%
EBITDA* antes de Fair Value	25.414	3.727	581,9%
EBIT** antes de Fair Value	20.901	(425)	-
Margen EBIT %	18,4%	-0,5%	1.889 Pb
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(7.456)	2.759	-
Ganancia (pérdida) del periodo	7.934	1.621	389,5%
Ganancia por acción (US\$)	0,1069	0,0218	389,4%
<b>Atlántico</b>			
Cosechas (ton WFE)	11.089	8.108	36,8%
Volumen Ventas (ton WFE)	11.871	10.566	12,4%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	4,27	4,36	(2,1%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	4,59	4,68	(2,1%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,24	1,29	(3,6%)
Precio (US\$/Kg WFE)	7,80	6,77	15,3%
EBIT/Kg WFE (US\$)	1,68	(0,25)	-
<b>Coho</b>			
Cosechas (ton WFE)	2.491	663	275,5%
Volumen Ventas (ton WFE)	2.683	1.207	122,3%
Precio (US\$/Kg WFE)	6,55	6,19	5,7%
EBIT/Kg WFE (US\$)	0,36	1,82	(80,3%)
Deuda Financiera	98.134	144.089	(31,9%)
Deuda Financiera Neta	87.061	114.672	(24,1%)
Razón patrimonio	52,4%	44,4%	797 Pb
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM	0,88	8,00	(89,1%)

\* 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 1er trimestre 2023

Salmones Camanchaca cosechó 11.089 TM WFE de salmón Atlántico en el 1T 2023, 37% superior a la cosecha del 1T 2022 (8.108 TM WFE), trimestre aquel que estuvo afectado por un centro con bajas de oxígeno que obligaron a adelantar cosechas con menores pesos. El volumen vendido estuvo muy similar a las cosechas y alcanzó 11.871 TM WFE, un 12% superior al mismo período de 2022. En relación con el Coho, durante el 1T 2023 las cosechas fueron 2.491 TM WFE, las que se comparan con 663 del 1T 2022; las ventas registradas en el 1T 2023 fueron 2.683 TM WFE (1.207 TM WFE en 1T 2022). Las cosechas de la temporada 2022-2023 de Coho finalizaron con 5.856 TM WFE y en la temporada anterior fueron 2.504 TM WFE, un aumento de 134%. Para la temporada 2023-2024 se espera duplicar nuevamente el volumen.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 7,80/kg WFE, 15% superior al 1T 2022, una diferencia de US\$ 1,03/Kg WFE, alza atribuible a un contexto global de oferta limitada y con mejores precios obtenidos en los principales mercados de la Compañía. Contribuyó al alza de precios obtenidos por Salmones Camanchaca, sus capacidades flexibles y ágiles para cambiar de formatos y de mercados, permitiendo una mejor captura de oportunidades comerciales. Los ingresos fueron de US\$ 113,8 millones, 41% superiores a los registrados en el 1T 2022 por la combinación de mayores volúmenes vendidos a mejores precios.

Los costos ex-jaula pez vivo del salmón Atlántico fueron de US\$ 4,27/Kg en el trimestre (2% inferiores a los del 1T 2022), costos históricamente altos influenciados por un aumento del costo de alimentos, medidas adicionales de mitigación de riesgos ambientales (oxígeno/blooms), e inflación sobre servicios y otros insumos. En un contexto de mayores volúmenes cosechados durante el trimestre, pero también con presiones inflacionarias sobre insumos, los costos de proceso total fueron US\$ 1,24/Kg WFE, superiores a los objetivos de largo plazo, pero inferiores en US\$ 0,05/Kg WFE comparado con el 1T 2022 (US\$ 1,29/Kg WFE).

No hubo mortalidades extraordinarias registradas en el 1T 2023 en comparación con los US\$ 3,7 millones registrados en 1T 2022. Esto es resultado de una condición oceanográfica más benigna en la zona sur-austral de Chile y al buen funcionamiento de la estrategia de diversificación geográfica de riesgos que tiene la Compañía y al uso de tecnologías de mitigación de impactos de FAN implementadas en los centros más expuestos. En 1T 2023 estas tecnologías están en uso en 6 centros.

Los gastos incurridos en centros inactivos (sin biomasa o solo con aquella necesaria para evitar su caducidad) fueron US\$ 3 millones en el trimestre, sin variación respecto del 1T 2022.

De esta manera, el Margen Bruto registrado fue de US\$ 27 millones, esto es, más de 6 veces lo alcanzado en 1T 2022 cuando llegó a US\$ 4,3 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía aumentaron 31% en comparación al 1T 2022, atribuible a presiones inflacionarias, costos logísticos en almacenamiento, carguío y fletes, y una revaluación de la moneda local. Sin embargo, como proporción de los Ingresos los GAV disminuyeron de 5,8% a 5,4%.

El EBIT antes de Fair Value del 1T 2023 fue US\$ 20,9 millones en comparación con los US\$ 0,4 millones negativos del 1T 2022, mejora explicada principalmente por los mejores precios y mayores volúmenes vendidos de salmón Atlántico. Con ello, el EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 1,68/Kg WFE durante el 1T 2023, una sustancial mejora respecto de la cifra de US\$ 0,25/Kg WFE negativos del 1T 2022. En el caso del salmón Coho, el buen

desempeño productivo con que finalizó el 2022, permitió extender las cosechas hasta enero de 2023, lo que permitió ventas en este 1T 2023 de 2.683 TM WFE, más del doble de lo vendido en el 1T 2022, con un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,36, inferior a US\$ 1,82 del 1T 2022 por mayor costo ex-jaula atribuible a alzas en el costo del alimento, presiones inflacionarias y, especialmente, un incidente de ictericia y desadaptados.

El ajuste neto de Fair Value para el 1T 2023 fue negativo en US\$ 7,5 millones, comparado con US\$ 2,8 millones positivos del 1T 2022, diferencia de US\$10 millones explicada por la reversa de márgenes previamente estimados para ventas materializadas este trimestre, por la menor biomasa a cosechar en el 2T 2023, y por la caída en los precios de mercado observados en las últimas semanas del trimestre.

A pesar de que la deuda financiera disminuyó respecto al 1T 2022 en US\$ 46 millones, alcanzando los US\$ 98,1 millones al cierre de marzo, los Gastos Financieros subieron desde US\$ 1,5 millones en el 1T 2022 hasta US\$ 2,3 millones en el 1T 2023, producto del alza de la tasa de referencia de los créditos con bancos (Libor).

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas registró US\$ 0,4 millones negativos (US\$ 0,6 millones positivos en 1T 2022), explicados enteramente por el negocio de Trucha (cuenta en participación, o ACP) el que generó para la Compañía un resultado de US\$ 0,4 millones negativos en el trimestre, comparado con la utilidad de US\$ 0,8 millones del 1T 2022, principalmente por mayores costos, menores ventas y altos volúmenes de inventario acumulados al cierre de marzo.

En consecuencia, la Compañía registró en el 1T 2023 una Ganancia después de impuestos de US\$ 7,9 millones, superior a la Ganancia de US\$ 1,6 millones del 1T 2022.

### Flujo de efectivo 1er trimestre 2023

En el 1T 2023 se generó un Flujo de Caja Neto negativo de US\$ 9,7 millones comparado con los US\$ 2,8 millones negativos del 1T 2022, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo negativo de US\$ 4,4 millones, frente a los US\$ 21,0 millones positivos generados en el 1T 2022, por la cobranza de menores ventas en el trimestre anterior y la extensión cosechas y ventas de Coho.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que usó US\$ 5,9 millones en el 1T 2023, comparado con los US\$ 14,2 millones usados en el 1T 2022, lo que está en línea con el plan de diversificar geográficamente los riesgos oceanográficos de la Compañía, y por mantención de los activos.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento nulo este 1T 2023, que se compara con el flujo negativo de US\$ 10 millones en 1T 2022, al haber hecho menos utilización de líneas de créditos comprometidas.

Al cierre de marzo 2023 Salmones Camanchaca mantenía un saldo de efectivo o Caja de US\$ 11 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\$ 69 millones de liquidez disponible lo que se compara con US\$ 39 millones al cierre de marzo de 2022.

### Balance

#### Activos

Durante el 1T 2023, los activos totales de la Compañía disminuyeron un 0,1% hasta US\$ 422 millones.

Hubo una disminución en Activos Corrientes de US\$ 1,9 millones por reducción de Caja (US\$ 9,7 millones), del activo biológico (US\$ 6,2 millones, consistente con los mayores niveles de cosecha y menor biomasa en el inicio de 2T

2023), y del inventario (US\$ 6,0 millones, consistente con las mayores ventas), compensado por un aumento de las cuentas por cobrar (US\$ 15,3 millones) y de activos no financieros (US\$ 4,8 millones) vinculados a gastos anticipados de centros de cultivos en preparación y que entrarán prontamente en operación.

Los inventarios de productos terminados disminuyeron 563 TM, 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 primer semestre de este año.

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

### Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la compañía disminuyeron 4% u US\$ 8,4 millones, respecto del cierre de 2022, alcanzando US\$ 201 millones a marzo 2023. Los Pasivos Corrientes disminuyeron en US\$ 11,6 millones, llegando a US\$ 82,8 millones, principalmente por una reducción de las cuentas por pagar de US\$ 14,5 millones, compensado por un aumento de la deuda financiera corriente por US\$ 2 millones asociado a intereses devengados. Los Pasivos no Corrientes aumentaron US\$ 3,1 millones y alcanzaron los US\$ 118 millones, principalmente por un aumento en dólares de los impuestos diferidos por US\$ 2,8 millones, y al efecto de la norma IFRS9 sobre la deuda financiera por US\$ 0,3 millones como resultado de la reprogramación de la deuda.

Consecuentemente, en el 1T 2023 si bien la deuda financiera aumentó US\$ 2,2 millones, la Deuda Financiera Neta aumentó US\$ 12 millones por el menor disponible de US\$ 11 millones, alcanzando un saldo de US\$ 87 millones, en comparación a los US\$ 75 millones a diciembre de 2022.

Por las anteriores razones, el Patrimonio de la Compañía aumentó US\$ 8,2 millones hasta alcanzar US\$ 221 millones al 31 de marzo y, con ello, la razón de patrimonio sobre total de activos llegó a 52%, superior al 50% del cierre 2022.

# Desempeño Operativo

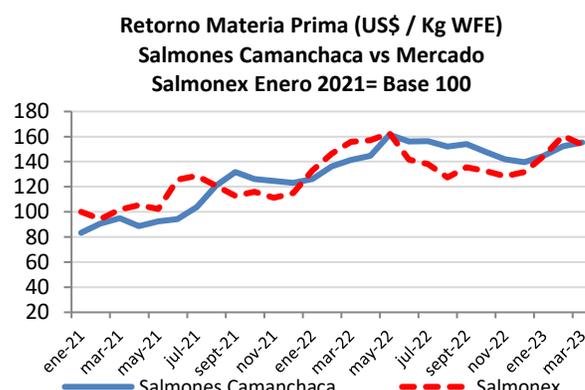
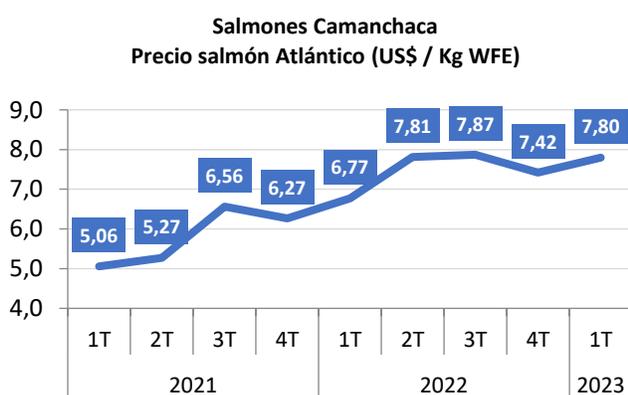
Los resultados de Salmones Camanchaca están principalmente relacionados a tres factores claves:

1. **El precio del salmón Atlántico**, sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de la demanda en Norteamérica;
2. **Prácticas y desempeño de la engorda en mar, y sus condiciones ambientales-sanitarias**, las que afectan la sobrevivencia, los factores de conversión de alimentos, la velocidad de crecimiento, el uso de herramientas farmacéuticas para mejorar la salud de los peces, determinando en buena parte los costos de cultivo (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 1T 2023 fue de US\$ 7,80/Kg WFE, 15% o US\$ 1,03/Kg WFE mayor al obtenido en 1T 2022, alza explicada por una mayor demanda y una menor oferta global, llegando a máximos históricos para un 1T. También favoreció la disponibilidad de productos que tuvo la Compañía y que permitió capturar los favorables niveles de precios en los mercados de destino. Como se ha explicado, en el logro de estos precios, las capacidades flexibles y ágiles para buscar los formatos y mercados con las mejores oportunidades fueron significativas.

La mayor estabilidad de los precios obtenidos por Salmones Camanchaca se explica por la estrategia de valor agregado en los productos vendidos que acceden a acuerdos de mayor plazo. En un contexto de alzas de precios en enero y febrero 2023, el retorno de la materia prima (RMP) contenido en los productos vendidos se rezagó US\$ 0,1/Kg respecto de la referencia de mercado que usa la Compañía (Salmonex), pero lo superó US\$ 0,07/Kg en marzo cuando éste bajó.



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

<b>Salmón Atlántico</b>		<b>1T 2023</b>	<b>1T 2022</b>	<b>Δ</b>	<b>Δ %</b>
Cosechas	TM WFE	11.089	8.108	2.981	36,8%
Producción	TM WFE	11.024	9.414	1.610	17,1%
Ventas	TM WFE	11.871	10.566	1.305	12,4%
Ventas	MUS\$	92.641	71.533	21.108	29,5%
<b>Precio Promedios de venta</b>	<b>US\$/Kg WFE</b>	<b>7,80</b>	<b>6,77</b>	<b>1,03</b>	<b>15,3%</b>

<b>Salmón Coho</b>		<b>1T 2023</b>	<b>1T 2022</b>	<b>Δ</b>	<b>Δ %</b>
Cosechas	TM WFE	2.491	663	1.828	275,5%
Ventas	TM WFE	2.683	1.207	1.476	122,3%
Ventas	MUS\$	17.567	7.475	10.092	135,0%
<b>Precio Promedios de venta</b>	<b>US\$/Kg WFE</b>	<b>6,55</b>	<b>6,19</b>	<b>0,35</b>	<b>5,7%</b>

Salmones Camanchaca cosechó 11.089 TM WFE de salmón Atlántico durante el 1T 2023, con un peso medio de cosecha de 5,0 Kg WFE (ciclos abiertos), volumen 37% superior al del mismo período de 2022. La cosecha de Coho, por su parte, agregó otras 2.491 TM WFE durante el trimestre, casi 4 veces lo cosechado en el 1T 2022.

En el 1T 2023 las ventas de Atlántico y Coho fueron de 14.555 TM WFE, un 24% superiores al 1T 2022, valorizadas en US\$ 110,2 millones, esto es, un 39% superior al 1T 2022 de las cuales un 84% provino de ventas de productos de salmón Atlántico y un 16% de Coho. Los otros ingresos alcanzaron US\$ 3,6 millones, resultando en ingresos totales para el 1T 2023 de US\$ 113,8 millones.

## Ingresos

La estrategia de marketing y ventas de la Compañía es tener diversificación y capacidades para hacer cambios en los formatos y mercados de destino de sus productos, adaptándolos a las exigencias, necesidades y oportunidades que estos ofrezcan. 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 marzo 2023

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex México/Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	36.184	2.066	3.309	7.588	2.280	20.487	15.168	5.560	0	92.641
Coho	7.163	1.777	0	0	0	8.099	0	528	0	17.567
Otros	0	0	0	0	0	0	0	3.586	0	3.586
<b>TOTAL</b>	<b>43.346</b>	<b>3.843</b>	<b>3.309</b>	<b>7.588</b>	<b>2.280</b>	<b>28.586</b>	<b>15.168</b>	<b>9.674</b>	<b>0</b>	<b>113.794</b>
<i>Distribución %</i>	<i>38,1%</i>	<i>3,4%</i>	<i>2,9%</i>	<i>6,7%</i>	<i>2,0%</i>	<i>25,1%</i>	<i>13,3%</i>	<i>8,5%</i>	<i>0,0%</i>	<i>100,0%</i>

## Ventas por segmento de mercado a marzo 2022

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex México/Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	36.667	1.261	2.618	3.839	3.646	11.076	6.576	5.850	0	71.533
Coho	1.803	0	0	1.890	865	2.381	159	377	0	7.475
Otros	0	0	0	0	0	0	0	1.938	0	1.938
<b>TOTAL</b>	<b>38.470</b>	<b>1.261</b>	<b>2.618</b>	<b>5.729</b>	<b>4.511</b>	<b>13.457</b>	<b>6.735</b>	<b>8.165</b>	<b>0</b>	<b>80.946</b>
<i>Distribución %</i>	<i>47,5%</i>	<i>1,6%</i>	<i>3,2%</i>	<i>7,1%</i>	<i>5,6%</i>	<i>16,6%</i>	<i>8,3%</i>	<i>10,1%</i>	<i>0,0%</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 73% del total de ventas de Atlántico en 1T 2023, fracción inferior al 84% del 1T 2022. En Coho esta cifra pasó de 60% a 98% en 1T 2023, reflejo de la estrategia de llegar a nuevos mercados con valor agregado. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero con cabeza y eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Sudamérica, Eurasia, China y Japón en formatos fresco y congelado.

El principal mercado, el estadounidense, tuvo una participación inferior este 1T 2023 de 38% (versus 48% en 1T 2022). América Latina ex-Chile aumentó desde el 25% al 38%% 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\$ 3,6 millones con márgenes operativos de US\$ 2,1 millones en el 1T 2023 en comparación a los US\$ 1,9 millones y US\$ 0,8 millones, respectivamente.

## Otros negocios

A marzo 2023, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar en arriendo para cultivo de Trucha algunas de las cuales se ubican en aguas con menor salinidad. Estos arriendos son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha, y algunas tienen descanso obligatorio (fallow period) en el primer trimestre de los años impares, por lo que se generan en estos años menores cosechas pues las siembras se inician en abril. En 1T 2023 la ACP cosechó 1.229 TM WFE, en comparación con 10.486 TM WFE del 1T 2022. En ventas, la ACP alcanzó 1.088 TM WFE en comparación con 3.644 del 1T 2022, aunque con precios 12% mayores. Sin embargo, los costos del producto terminado aumentaron 20% comparado con 1T 2022 y, con ello, el tercio de resultados de esta asociación generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US\$ 0,4 millones en el trimestre, lo que se compara con una utilidad de US\$ 0,8 millones en el 1T 2022. Al cierre del 1T 2023 la ACP contaba con 6.637 TM WFE de producto en inventarios. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias

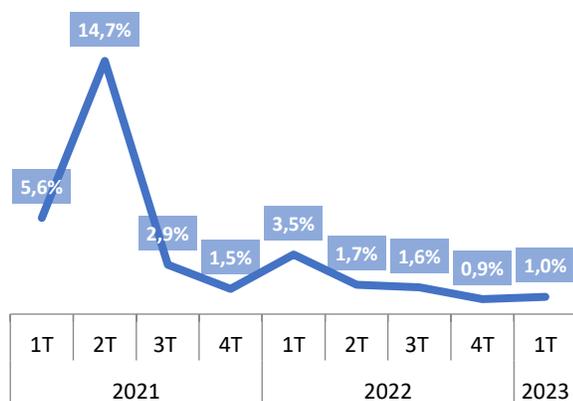
(Pérdidas). Estimamos que, a partir de 2023, las cosechas anuales de la ACP descenderán a 8-9 mil TM WFE. Este acuerdo puede extenderse hasta 2028.

A partir de 2023, el acuerdo de la ACP redujo dos concesiones, las que junto a su historia de siembras (3 millones de peces), quedan a disposición de Salmones Camanchaca para las especies que estime conveniente, y que permite los crecimientos del plan de negocios de mediano plazo. En 2023 estas concesiones se destinarán al aumento de la producción de salmón Coho.

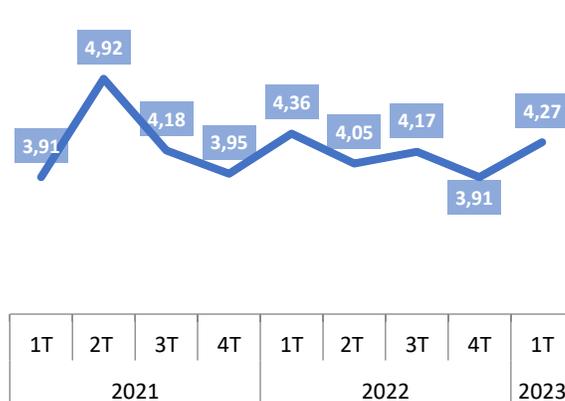
## II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad de la biomasa en el mar para el salmón Atlántico en el 1T 2023 tuvo un positivo desempeño de 1,0%, en comparación con el 3,5% del 1T 2022 y con el 5,6% del 1T 2021 (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 1T 2023 fue de US\$ 4,59/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,27/Kg peso vivo), 2% inferior a lo registrado en el 1T 2022 y 9% superior al 1T 2021 (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 14% respecto al 1T 2022, y también por los costos asociados a medidas mitigadoras de riesgos de blooms y bajas de oxígeno.

El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada al cierre de marzo (últimos 12 meses móviles o LTM) 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				
	1T LTM	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
<b>2019</b>	1,16	4,8	5,3	513,5	6,3	2,5	6,3	0	17/7	0,59
<b>2020</b>	1,19	4,8	5,2	532,7	12,3	1,8	12,2	0	16/8	0,57
<b>2021</b>	1,15	4,7	5,5	539,9	7,0	2,5	7,0	37.150	16/8	0,60
<b>2022</b>	1,14	3,2	4,1	725,4	10,4	3,0	10,4	0	16/8	0,57
<b>2023</b>	1,08	4,6	5,1	375,9	3,6	2,0	3,6	0	14/10	0,45
<b>23/22</b>	+	+	+	+	+	+	+	=	+	+
<b>23/21</b>	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+

Todas las variables tuvieron una mejora respecto del año 2022. Destaca el aumento de 2 a 3 meses más de descanso de los centros de engorda utilizados en el mar, que pasan de 7-8 meses a 10 meses en 2023.

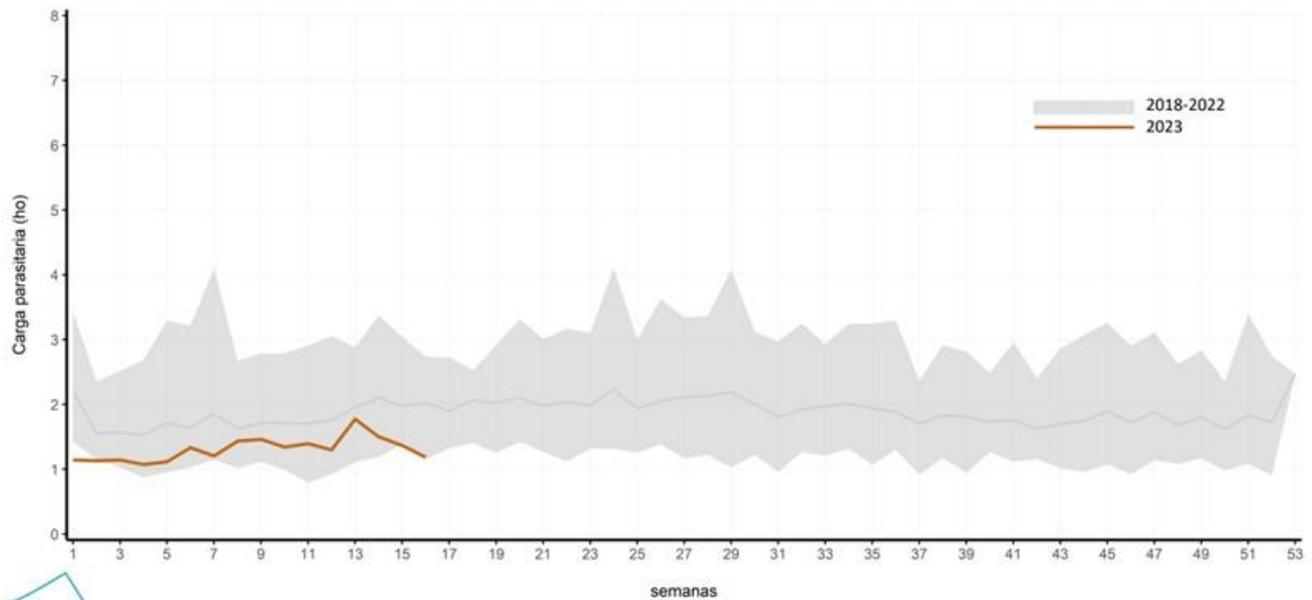
Continúan las mejoras en el factor de conversión biológico que llegó a 1,08 en 2023, el menor registro histórico, así como la razón FIFO que ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo. La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados) mejoró a 4,6 Kg WFE/smolt en 2023, 42% superior en comparación a 2022, pero 2% inferior a la de 2021. El peso medio de cosecha alcanzó 5,1 Kg WFE, 25% superior al de 2022, pero 8% inferior al ciclo anterior en 2021.

El uso de antibióticos en 2023 disminuyó un 48% respecto a 2022 y 30% respecto a 2021 debido a las mejores condiciones ambientales y a la aplicación de un plan de reducción de consumo de éstos.

Los indicadores de sustentabilidad en 2023 tuvieron una mejora en comparación con el año anterior y con el ciclo anterior (2021).

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 1 centro en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio. Este centro inició las cosechas en abril.

### Abundancia semanal Hembras Ovígeras



Fuente: Aquabench

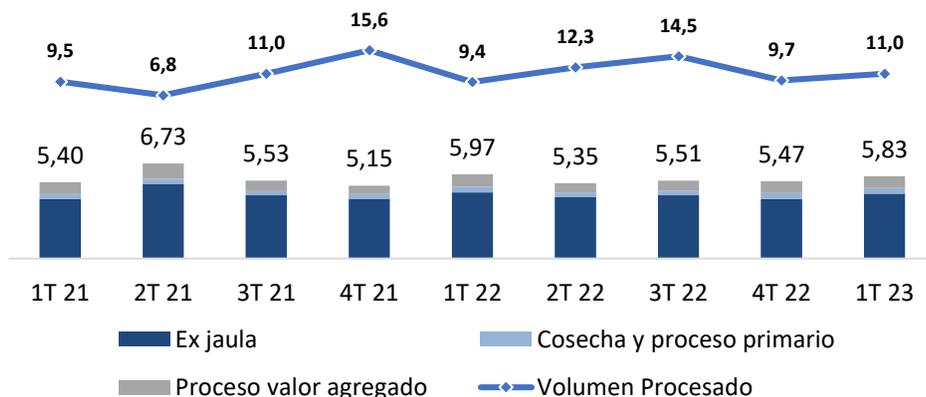
Con estos antecedentes, en el 1T 2023 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	1T 2021	1T 2022	1T 2023
Ex jaula (WFE)	4,20	4,68	4,59
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,36	0,42	0,41
Proceso valor agregado (WFE)	0,84	0,87	0,83
Costo de proceso (WFE)	1,20	1,29	1,24
<b>Costo Total Producto Terminado (WFE)</b>	<b>5,40</b>	<b>5,97</b>	<b>5,83</b>

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,24/Kg WFE, inferior al US\$ 1,29/Kg WFE de 1T 2022, principalmente por el mayor volumen procesado a pesar de las presiones inflacionarias.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue de US\$ 5,83/Kg WFE, 14 centavos de dólar inferior al 1T 2022 con mayor escala, pero 43 centavos superior al ciclo anterior en 1T 2021 por presiones inflacionarias.

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



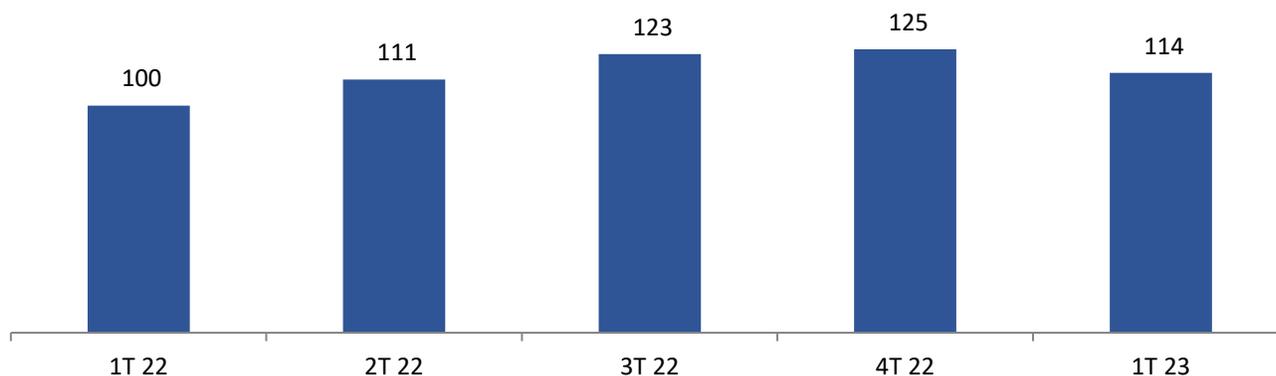
\* 3T 2021 y 1T 2022 considera compra de materia prima a terceros.

### 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, subió 14% respecto del 1T 2022, principalmente por aumentos en el precio de los aceites contenidos en las dietas. La invasión rusa a Ucrania y la inflación han presionado estos costos al alza, aunque en este 1T 2023 se ven 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.

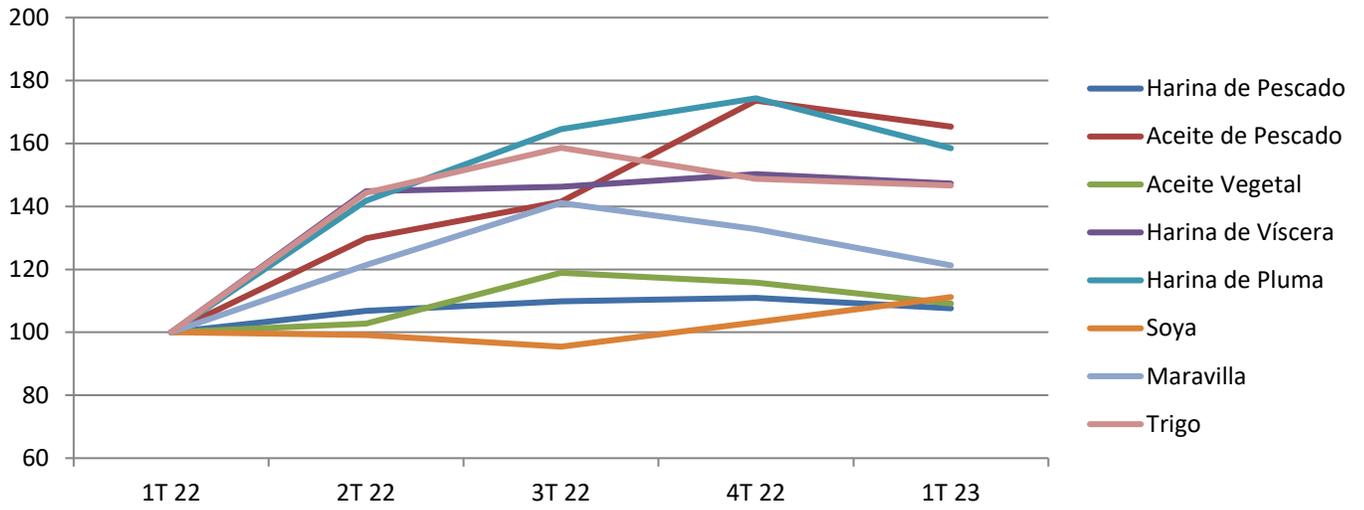
#### Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca) US\$/Kg

Base 100 1T 2022



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

### Precio de insumos principales US\$/TM (Base 100: 1T 2022)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

## Eventos Posteriores

En la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 21 de abril de 2023 se acordó pagar un dividendo definitivo de US\$ 24,3 millones con cargo a la utilidad líquida distribuible del ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2022 que ascendió a US\$ 40,5 millones, equivalente a un dividendo de US\$ 0,32763110 por acción. El mencionado reparto equivale a aproximadamente el 60% de las utilidades líquidas distribuibles del ejercicio cerrado al 31 de diciembre pasado. Este dividendo fue pagado en pesos chilenos el 8 de mayo de 2023 según el tipo de cambio “Dólar Observado” publicado en el Diario Oficial el día 2 de mayo de 2023, y fue equivalente a \$ 263,18606263 por acción.

Salmones Camanchaca no registra otros eventos posteriores al 31 de marzo de 2023 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

## Perspectivas de la empresa

### **Conflicto Ucrania – Rusia**

La situación geopolítica en Europa del Este se alteró el 24 de febrero de 2022 con la invasión rusa a Ucrania. Esta guerra ha significado sanciones 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, costos de energía e, indirectamente, los precios de ingredientes de origen marino, todo lo cual presiona principalmente los costos del salmón cultivado.

Históricamente, el mercado ruso no ha representado una proporción significativa de las ventas de Salmones Camanchaca. La duración y extensión de estos impactos es difícil de estimar, y la Compañía mantiene un estado de atención especial para optimizar sus decisiones productivas y comerciales, y reducir los riesgos asociados a sus actividades comerciales.

### **Proyecciones de industria**

Según cifras de Kontali, a la fecha de este reporte la oferta mundial de salmón Atlántico para el 2023 crecería un 1% respecto a 2022. Para Chile, esta institución prevé una leve caída de 1% en la producción 2023, compuesto de un aumento de 3% en el 1T, caída en el 2T y 3T de 5% y 4%, respectivamente y un aumento en el 4T de 2%.

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

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

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

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

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

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

Salmones Camanchaca mantiene una política de gestionar en forma conservadora y prudente este factor, adelantándose a las condiciones esperadas y manteniendo una liquidez suficiente, incluidas líneas de financiamiento con terceros, poniendo especial atención al cumplimiento de sus obligaciones financieras. Es en ese contexto que ocurren las reestructuraciones de deuda en 2013, 2017, 2020 y 2021.

#### **j. Riesgo de tasa de interés**

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

#### **k. Riesgo de Tipo de Cambio**

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

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

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

#### **l. Riesgo de Crédito**

1. Riesgo de inversiones de excedentes de tesorería

La Compañía tiene una política altamente conservadora de invertir excedentes de tesorería. Esta política abarca la calidad de las instituciones financieras y el tipo de productos financieros usados. Frente a excedentes mayores de caja, la política ha sido un menor uso de línea de crédito comprometidas.

## 2. Riesgo de operaciones de venta

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

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

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

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

### **n. Riesgo de Productos de Consumo Humano**

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

Sin embargo, una contaminación accidental e involuntaria, como podría ser la interrupción de la cadena de frío, o una maliciosa de un sabotaje, y que no sea oportunamente detectada por nuestros protocolos de calidad, podría causar potencialmente problemas de salud para algunos consumidores, resultando en reclamos de responsabilidad y costos asociados.

# Estados Financieros

## Estado de Resultados

MUS\$	1T 2023	1T 2022
Ingresos de actividades ordinarias	113.794	80.946
Costo de venta	(86.770)	(76.696)
<b>Margen bruto</b>	<b>27.024</b>	<b>4.250</b>
Gastos de administración	(2.715)	(2.299)
Costos de distribución	(3.408)	(2.376)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(6.123)</b>	<b>(4.675)</b>
<b>EBIT* antes de Fair Value</b>	<b>20.901</b>	<b>(425)</b>
<b>EBITDA** antes de Fair Value</b>	<b>25.414</b>	<b>3.727</b>
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(7.456)	2.759
<b>EBIT con ajuste Fair Value</b>	<b>13.445</b>	<b>2.334</b>
<b>EBITDA con ajuste Fair Value</b>	<b>17.958</b>	<b>6.486</b>
Costos financieros	(2.281)	(1.518)
Participación de asociadas	280	110
Diferencia de cambio	(289)	587
Otras ganancias (pérdidas)	(380)	575
Ingresos financieros	15	90
<b>Total gastos no operativos</b>	<b>(2.655)</b>	<b>(156)</b>
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>10.790</b>	<b>2.178</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	(2.856)	(557)
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>7.934</b>	<b>1.621</b>

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

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

## Balance General

MUS\$	31/03/2023	31/12/2022	31/03/2022
Efectivo y equivalentes al efectivo	11.073	20.791	29.417
Otros activos financieros, corrientes	58	54	56
Otros activos no financieros, corrientes	14.027	9.240	12.980
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	16.607	14.684	14.117
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	56.738	43.374	37.515
Inventarios	51.942	57.985	36.829
Activos biológicos, corrientes	129.828	136.071	126.443
Activos por impuestos corrientes	1.825	1.777	13.231
<b>Total activos corrientes</b>	<b>282.098</b>	<b>283.976</b>	<b>270.588</b>
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	5.069	4.978	2.587
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	3.370	2.854	4.464
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.972	6.972
Propiedades, plantas y equipos	122.689	121.592	124.058
Impuestos diferidos a largo plazo	1.980	2.065	2.234
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>140.219</b>	<b>138.600</b>	<b>140.454</b>
<b>Total activos</b>	<b>422.317</b>	<b>422.576</b>	<b>411.042</b>
Otros pasivos financieros, corrientes	2.895	909	23.850
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	316	370	105
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	57.740	71.872	70.169
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	9.607	9.971	1.375
Pasivos por impuestos corrientes	18	0	0
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	1.553	1.740	1.368
Otras provisiones, corrientes	10.693	9.541	8.418
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>82.822</b>	<b>94.403</b>	<b>105.285</b>
Otros pasivos financieros, no corrientes	95.239	94.956	120.239
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	414	405	0
Pasivos por impuestos diferidos	21.417	18.658	2.928
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	1.073	945	38
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>118.258</b>	<b>115.121</b>	<b>123.205</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>201.080</b>	<b>209.524</b>	<b>228.490</b>
Capital emitido	139.814	139.814	139.810
Primas de emisión	2.286	2.286	2.284
Ganancias (pérdidas) acumuladas	56.823	48.889	17.961
Otras reservas	22.314	22.063	22.497
<b>Total patrimonio neto</b>	<b>221.237</b>	<b>213.052</b>	<b>182.552</b>
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>422.317</b>	<b>422.576</b>	<b>411.042</b>

## Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	1T 2023	1T 2022
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>		
<b>Clases de Cobro</b>		
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	104.867	124.998
<b>Clases de Pago</b>		
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(98.686)	(95.214)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(10.546)	(7.445)
Intereses pagados	0	(1.346)
Intereses recibidos	15	0
<b>Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación</b>	<b>(4.350)</b>	<b>20.993</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	6	14
Compras de propiedades, plantas y equipos	(5.859)	(14.177)
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión</b>	<b>(5.853)</b>	<b>(14.163)</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>		
Pagos de préstamos	0	(10.000)
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento</b>	<b>0</b>	<b>(10.000)</b>
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	485	418
<b>INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO</b>	<b>(9.718)</b>	<b>(2.752)</b>
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	20.791	32.169
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO</b>	<b>11.073</b>	<b>29.417</b>

## Estado de Cambios en el Patrimonio

MUS\$	Capital pagado	Primas de emisión	Reservas por diferencia por conversión	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	(Pérdidas) ganancias acumuladas	Patrimonio Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2022	139.810	2.284	-1.310		23.515	22.205	16.340	180.639
<b>Cambio en el patrimonio</b>								
Resultado Integral								
Utilidad del periodo							1.621	1.621
Otros resultados integral			292			292		292
<b>Saldo final al 31 de Marzo de 2022</b>	<b>139.810</b>	<b>2.284</b>	<b>-1.018</b>		<b>23.515</b>	<b>22.497</b>	<b>17.961</b>	<b>182.552</b>
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
<b>Cambio en el patrimonio</b>								
Dividendos devengados							-12.155	-12.155
Resultado Integral								
Utilidad del ejercicio							44.704	44.704
Otros resultados integral			-145	3		-142		-142
<b>Saldo final al 31 de Diciembre de 2022</b>	<b>139.814</b>	<b>2.286</b>	<b>-1.455</b>	<b>3</b>	<b>23.515</b>	<b>22.063</b>	<b>48.889</b>	<b>213.052</b>
Saldo inicial al 1 de enero de 2023	139.814	2.286	-1.455	3	23.515	22.063	48.889	213.052
<b>Cambio en el patrimonio</b>								
Resultado Integral								
Utilidad del ejercicio							7.934	7.934
Otros resultados integral			237	14		251		251
<b>Saldo final al 31 de Marzo de 2023</b>	<b>139.814</b>	<b>2.286</b>	<b>-1.218</b>	<b>17</b>	<b>23.515</b>	<b>22.314</b>	<b>56.823</b>	<b>221.237</b>

## Información Adicional

### Análisis de los Indicadores Financieros Claves

Esta sección realiza una comparación de los indicadores financieros claves de la Compañía basada en los estados financieros consolidados al 31 de marzo de 2023 y al 31 de diciembre de 2022.

	31/03/2023	31/12/2022
<b>Indicadores de liquidez</b>		
1) Liquidez corriente	3,41	3,01
2) Razón ácida	1,21	0,95
3) Capital de trabajo US\$ millones	199,3	189,6
<b>Indicadores de endeudamiento</b>		
4) Razón de endeudamiento neto	0,86	0,89
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,41	0,45
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,59	0,55
<b>Indicadores de rentabilidad</b>		
	(3 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	3,59%	20,98%
8) Rentabilidad del activo	6,40%	18,66%

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 13%, principalmente por la menor disminución de la proporción del activo corriente (-0,7%) en comparación con la disminución del pasivo corriente (-12,3%); variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo aumentó un 5% o US\$ 9,7 millones.

La razón ácida aumentó 27% en relación con el cierre 2022 principalmente debido a la caída en los pasivos corrientes. Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto bajó a 0,86 desde los 0,89 de diciembre 2022, esto debido principalmente aumento de patrimonio por US\$ 8,2 millones o 4%. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del Balance. La proporción de pasivos de largo plazo aumentó a 0,59 desde 0,55. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 3,59% a marzo de 2023 debido principalmente a los resultados de ejercicio.

## Indicadores Acumulados

	31/03/2023	31/03/2022
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	3	5
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	3.696	1.622
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	8,8	7,8
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Atlántico	96,1%	76,3%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	1	1
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE)/ Centro	2.491	663
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	6,17	6,56
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	89,8%	92,8%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	20,9	-0,4
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico	1,68	-0,25
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho	0,36	1,82

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 marzo 2023 (MUS\$)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/03/2023	Al 31/03/2022	Al 31/03/2023	Al 31/03/2022
Salmónidos	6.822	5.740	-14.278	-2.981

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 31 de marzo de 2023 ascendió a US\$ 6,8 millones frente a US\$ 5,7 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 31 de marzo de 2023 fue un efecto negativo de US\$ 14,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en contraste con el efecto negativo de US\$ 3,0 millones al 31 de marzo de 2022.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 31 de marzo de 2023 es de US\$ 7,5 millones negativos frente a los US\$ 2,8 millones positivos a marzo 2022.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

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

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

## Volumen de biomasa de peces

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

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

## Costos Acumulados

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

## Costos Remanentes

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

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

## Ingresos

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

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

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

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

<b>Etapa</b>	<b>Activo</b>	<b>Valorización</b>
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.