



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

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

Para el período terminado al 31 de diciembre 2023

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

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

*La cosecha estimada de salmón Atlántico y Coho de la Compañía para el año 2024 está en el rango de 50-53 mil TM WFE y para el 2025 entre 56-59 mil TM WFE. Salmones Camanchaca participa adicionalmente del cultivo de Trucha a través de una asociación donde posee un tercio de los resultados, la que utiliza centros de cultivo aportados por Salmones Camanchaca de aguas costeras-estuarinas, y que actualmente cosecha en promedio 9 mil TM WFE anuales, vigente hasta 2028.*

*Salmones Camanchaca cuenta en promedio con 1.800 empleados, 60% de los cuales están en su planta de valor agregado. Los principales destinos de ventas de salmón Atlántico durante el año 2023 fueron EE.UU. y México.*

## Hechos destacados del 4<sup>to</sup> trimestre 2023 (4T 2023)

- **Ingresos alcanzan US\$ 94,6 millones en 4T 2023**, 4% inferiores al 4T 2022 principalmente explicado por menores precios de venta, que para Atlántico tuvieron una caída de 12% y para Coho de 38% en comparación con el mismo periodo del año anterior. El precio en dólares de esta última especie fue afectado por una mayor oferta chilena y la devaluación del yen japonés. Compensaron, parcialmente, un 4% de mayor volumen de ventas en Atlántico (12.793 TM WFE) y más del doble de Coho (1.140 TM WFE) en comparación con el 4T 2022. **En el acumulado, los ingresos fueron de US\$ 353,9 millones**, 5% menores a los registrados a diciembre 2022.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 4T 2023 fueron 8.783 TM WFE**, 9% inferiores a las de 4T 2022 (9.659 TM WFE), cerrando el año con inventarios de 5,5 mil TM WFE (28% mayores al cierre del 2022). **En el acumulado a diciembre, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 44.055 TM WFE**, 1,1% inferiores al año anterior, en línea con el plan de cosechas.
- **Las cosechas de salmón Coho en el trimestre fueron 8.948 TM WFE**, superiores en 5.583 TM WFE a las de la cosecha del 4T 2022. **La temporada 2023-2024, concluida en enero 2024, alcanzó las 10.087 TM WFE, pero las cosechas del año calendario 2023 fueron 11.439 MT WFE**, con un alza de 7.411 TM WFE al compararlas con la cosecha del año 2022 (4.028 TM WFE). Al 31 de diciembre de 2023, el inventario de Coho era 9 mil TM WFE, casi el triple comparado con el cierre 2022, por bajas ventas en el año, 5,5 mil TM WFE, en comparación con las cosechas.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,55/Kg** (16,3% superior al 4T 2022, pero 3,1% inferior a 3T 2023), presionado principalmente por un centro de cultivos cosechado que presentó brotes de SRS y presencia de cáligos, lo que afectó la alimentación y el peso medio de cosecha. Dicho centro representó el 65% de las cosechas del 4T 2023. También afectó los altos precios de los insumos de alimentos del salmón. Con ello, **el costo exjaula acumulado alcanza US\$ 4,60/Kg pez-vivo (US\$ 4,94/Kg WFE)**, superior a los US\$ 4,12/Kg de costo pez-vivo a diciembre 2022.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 1,10/Kg WFE**, inferior al US\$ 1,26/Kg WFE de 4T 2022, explicado principalmente porque la cosecha provino exclusivamente de centros de la X región (con menores costos logísticos) y por un mix de productos con menor valor agregado. **En el acumulado a diciembre 2023, este costo alcanzó a US\$ 1,14/Kg WFE**, levemente superior al de 2022 (US\$ 1,12 /Kg WFE).
- Consecuentemente, el **Margen Bruto registrado en el trimestre, fue de US\$ 2,1 millones**, esto es, US\$ 21,3 millones menor a lo alcanzado en 4T 2022 cuando llegó a US\$ 23,4 millones. **En el acumulado a diciembre 2023 el margen alcanzó US\$ 38,4 millones**, inferior en US\$ 40,4 millones respecto a lo obtenido en 2022, por mayores costos, menores precios y por mayores inventarios al cierre. El margen consolidado fue especialmente perjudicado por los bajos márgenes obtenidos en el Coho.
- **El EBIT alcanzó US\$ 4,2 millones negativos** (US\$ 3,8 millones positivo en Atlántico y US\$ 8,0 millones negativos en Coho), muy por debajo de los US\$ 18,1 millones positivos del 4T 2022. **En el acumulado del año, el EBIT alcanzó US\$ 14,6 millones (US\$ 24,0 millones positivos en Atlántico y US\$ 9,4 millones negativos en Coho)**, menor en US\$ 45,3 millones al compararlo con el año 2022, cuando alcanzó los US\$ 59,9 millones.
- **El EBITDA alcanzó US\$ 0,9 millones en 4T 2023**, muy por debajo de los US\$ 22,7 millones del 4T 2022. **En el acumulado del año 2023 alcanzó US\$ 33,5 millones, también inferior a los US\$ 77,7 millones de 2022.**

- **El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico<sup>1</sup> fue US\$ 0,33 durante el 4T 2023**, lo que se compara con US\$ 1,45/Kg WFE del 4T 2022, baja dada por las razones ya mencionadas de menores precios y mayores costos. **En el caso del salmón Coho<sup>1</sup>, el EBIT/Kg WFE alcanza a US\$ 3,60 negativos**, inferior a US\$ 0,51 positivos del 4T 2022.
- **En el acumulado 2023, el EBIT/Kg WFE de Atlántico<sup>1</sup> fue US\$ 0,62** (US\$ 1,19 en 2022) y el de **Coho<sup>1</sup> fue US\$ 0,62 negativos** (US\$ 1,44/Kg WFE positivos en 2022), afectado este último por los menores precios y mayores costos.
- **El Resultado Neto del 4T 2023 fue una pérdida de US\$ 6,5 millones**, en comparación a la ganancia de US\$ 7,7 millones del 4T 2022. En el acumulado a diciembre 2023, el Resultado Neto alcanzó US\$ 6,0 millones negativos, comparado con los US\$ 44,7 millones registrados en 2022 con un efecto de Fair Value de US\$ 13,6 millones menor este 2023. Adicionalmente, la Asociación de Cuentas en Participación del negocio de la Trucha, dejó una pérdida de US\$ 5,2 millones en 2023, en comparación con los US\$ 0,5 de utilidad de 2022.
- **El saldo de Caja al 31 de diciembre de 2023 fue de US\$ 24,3 millones y la Deuda Financiera Neta alcanzó a US\$ 123 millones** (US\$ 75 millones a diciembre 2022). Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses alcanzó 3,66 veces, inferior al 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 2024 se estiman en un rango de 46 a 48 mil TM WFE**, mientras las de **Coho entre 4 y 5 mil TM WFE**.
- **Para el total del año 2023, se logró una mejora en todos los indicadores biológicos**, con una **reducción del uso de antibióticos de un 27%**, una reducción de **uso antiparasitario en 9%**, una mejora del **factor de conversión biológico de un 2%**, el que pasa de 1,09 en 2022 a **1,07** en 2023.

---

<sup>1</sup> El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización, VNR). Dichos efectos que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT totalizan US\$ 3,9 millones negativos en el 4T 2023 y US\$ 6,0 millones negativos en el año para el caso del Coho, y US\$ 0,4 millones negativos y US\$ 2,7 millones negativos para el caso del Atlántico, respectivamente.

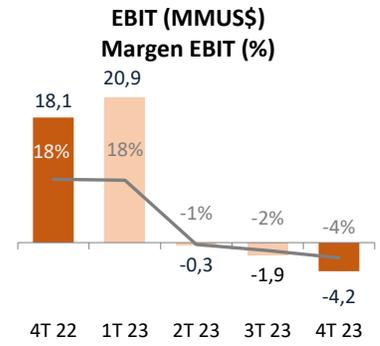
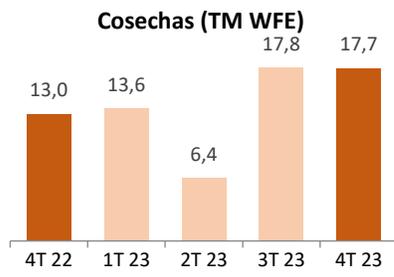
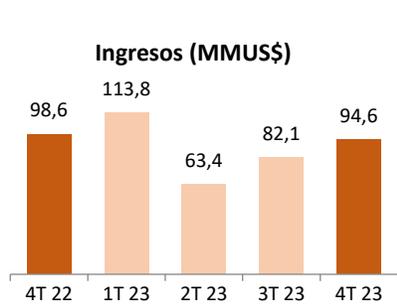
## Cifras Claves

MUS\$	4T 2023	4T 2022	Δ%	2023	2022	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	94.647	98.629	(4,0%)	353.914	372.961	(5,1%)
EBITDA* antes de Fair Value	861	22.699	(96,2%)	33.461	77.676	(56,9%)
EBIT** antes de Fair Value	(4.152)	18.074	-	14.586	59.913	(75,7%)
Margen EBIT %	(4,4%)	18,3%	(2.271 Pb)	4,1%	16,1%	(1.194 Pb)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(107)	(7.499)	(98,6%)	(7.867)	5.740	-
Ganancia (pérdida) del periodo	(6.524)	7.673	-	(5.991)	44.704	-
Ganancia por acción (US\$)	(0,0879)	0,1034	-	(0,0807)	0,6025	-
<b>Atlántico</b>						
Cosechas (TM WFE)	8.783	9.659	(9,1%)	44.055	44.540	(1,1%)
Volumen Ventas (TM WFE)	12.793	12.306	4,0%	42.769	46.262	(7,6%)
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	4,55	3,91	16,3%	4,60	4,12	11,7%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	4,89	4,21	16,3%	4,94	4,43	11,7%
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,10	1,26	(13,1%)	1,14	1,12	1,9%
Precio (US\$/Kg WFE)	6,54	7,42	(11,8%)	7,18	7,48	(4,0%)
EBIT/Kg WFE (US\$)***	0,33	1,45	(77,2%)	0,62	1,19	(47,4%)
Inventario WFE				5.464	4.279	27,7%
<b>Coho</b>						
Cosechas (TM WFE)	8.948	3.365	165,9%	11.439	4.028	184,0%
Volumen Ventas (TM WFE)	1.140	476	139,3%	5.516	2.297	140,1%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	4,30	4,44	(3,1%)	4,30	4,31	(0,4%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,22	0,83	47,7%	1,18	0,86	37,6%
Precio (US\$/Kg WFE)	4,25	6,88	(38,2%)	5,49	6,39	(14,1%)
EBIT/Kg WFE (US\$)***	(3,60)	0,51	-	(0,62)	1,44	-
Inventario WFE				8.947	3.011	197,1%
Deuda Financiera				146.764	95.865	53,1%
Deuda Financiera Neta				122.495	75.074	63,2%
Razón patrimonio				41,3%	50,4%	(911 Pb)
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				3,66	0,97	278,8%

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

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

\*\*\* El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización, VNR). Dichos efectos que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT totalizan US\$ 3,9 millones negativos en el 4T 2023 y US\$ 6,0 millones negativos en el año para el caso del Coho, y US\$ 0,4 millones negativos y US\$ 2,7 millones negativos para el caso del Atlántico, respectivamente.



# Aspectos Financieros

## Resultados del 4to trimestre del 2023

Salmones Camanchaca cosechó 8.783 TM WFE de salmón Atlántico en el 4T 2023, 9,1% inferior a la cosecha del 4T 2022 (9.659 TM WFE). El volumen vendido alcanzó 12.793 TM WFE, un 4,0% superior al mismo período de 2022. En relación al Coho, durante el cuarto trimestre de 2023, las cosechas fueron 8.948 TM WFE que se comparan con las 3.365 del 4T 2022, mientras las ventas registradas fueron 1.140 TM WFE, en comparación con las 476 TM WFE en el 4T 2022. La temporada 2023-2024 de Coho finalizó en enero 2024, con una cosecha total de 10.087 TM WFE.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 6,54/kg WFE, 12% inferior al 4T 2022, sin embargo, Salmones Camanchaca pudo mantener un precio sobre el mercado a pesar de estas bajas. Esta baja de precio fue parcialmente compensada con un mayor volumen vendido de Atlántico (+4%). En cuanto al Coho, los precios cayeron un 38% debido a una mayor oferta chilena y a la devaluación de la moneda japonesa que afectó el precio en dólares no solo en ese mercado, sino también en otros, con volúmenes de venta de 1.140 TM WFE. Lo anterior, generó ingresos totales de US\$ 94,6 millones, 4% inferior a los registrados en el 4T 2022.

Los costos exjaula, pez vivo, del salmón Atlántico fueron de US\$ 4,55/Kg en el trimestre, 16,3% superior a lo registrado en el 4T 2022, presionado principalmente por un centro de cultivos cosechado que presentó brotes de SRS y presencia de cáligns, lo que afectó los costos de tratamientos en el centro y su peso medio. Dicho centro representó el 65% del 4T. También afectaron los altos precios de los insumos de alimentos del salmón que se cosechó.

Los costos de proceso (primario y secundario) de salmón Atlántico totalizaron US\$ 1,10/Kg WFE, inferiores a los US\$ 1,26/Kg WFE de 4T 2022, explicado principalmente por una cosecha proveniente solo de centros de la X región (con menores costos logísticos) y por una mezcla de productos con menor valor agregado. En el caso del Coho, alcanzaron los US\$ 1,22/Kg WFE, superiores a los US\$ 0,83/Kg WFE registrados en el último trimestre de 2022, explicado principalmente por una mezcla de productos con mayor valor agregado y por maquilas parciales en plantas de terceros, que fueron necesarias por el gran volumen cosechado en el trimestre.

Durante el trimestre, las mortalidades extraordinarias fueron valorizadas en US\$ 1,7 millones, en comparación con US\$ 1,0 millón registrados en 4T 2022, y originadas por la eliminación de smolt de Coho (disminución de centros a sembrar y volúmenes de cosecha en 2024) y mortalidad por eventos de algas en 2 centros de Coho.

Los gastos trimestrales incurridos en mantener la vigencia de concesiones sin uso u otros sin biomasa, fue US\$ 1,0 millón, lo que se compara con US\$ 2,5 millones del 4T 2022.

De esta manera, el Margen Bruto registrado fue de US\$ 2,1 millones, menor a lo alcanzado en 4T 2022 cuando llegó a US\$ 23,4 millones.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía aumentaron 17% en comparación al 4T 2022, alcanzando los US\$ 6,3 millones, atribuible a mayores costos de distribución, los que se incrementaron 49% o US\$ 1,4 millones por mayores gastos de mantener inventario.

El EBIT antes de Fair Value (FV) del 4T 2023 fue US\$ 4,2 millones negativos (US\$ 3,8 millones positivo en Atlántico y US\$ 8,0 millones en Coho) en comparación con los US\$ 18,1 millones positivos del 4T 2022. El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de US\$ 0,33/Kg WFE durante el 4T 2023, lo que se compara con US\$ 1,45/Kg WFE del 4T 2022.

Por su parte, en salmón Coho, las ventas en este 4T 2023 fueron 1.140 TM WFE (476 TM WFE en 4T 2022), con un EBIT/Kg WFE de US\$ 3,60 negativos (US\$ 0,51 positivos en 4T 2022).

El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto, cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización, VNR). Dichos efectos que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT totalizan US\$ 3,9 millones negativos en el 4T 2023 en el Coho y US\$ 0,4 millones negativos para el caso del Atlántico.

El ajuste neto de Fair Value para el 4T 2023 fue de US\$ 0,1 millones negativos, comparado con US\$ 7,5 millones negativos del 4T 2022, diferencia favorable de US\$ 7,4 millones explicada porque este año hubo una menor reversa de márgenes estimados previos y menores márgenes estimados a futuro.

Los Gastos Financieros subieron desde US\$ 2,0 millones en el 4T 2022 hasta US\$ 3,4 millones en el 4T 2023, asociado a la mayor deuda financiera que alcanzó los US\$ 146,8 millones al cierre de diciembre 2023 (US\$ 95,9 millones en diciembre 2022) y por el alza de la tasa base de referencia de los créditos con bancos.

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas registró US\$ 2,0 millones negativos (US\$ 0,2 millones positivos en 4T 2022), explicado por el negocio de Trucha (en Cuenta en Participación, o ACP) el que generó para la Compañía un resultado de US\$ 1,9 millones negativo en el trimestre (US\$ 0,3 millones positivos en 4T 2022). Esta actividad fue afectada por mayores costos y menores precios de venta en su principal mercado, Japón, debilitado por la devaluación del yen.

En consecuencia, la Compañía registró en el 4T 2023 una Pérdida después de impuestos de US\$ 6,5 millones, frente a la Ganancia de US\$ 7,7 millones del 4T 2022.

### Flujo de efectivo 4to trimestre 2023

En el 4T 2023 se generó un Flujo de Caja Neto positivo de US\$12,0 millones comparado con los US\$ 5,9 millones negativos del 4T 2022, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo positivo de US\$ 16,7 millones, frente a los US\$ 1,1 millones generados en 4T 2022, en línea con el flujo de capital de trabajo necesario según el plan productivo de la compañía.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que usó US\$ 4,9 millones en el 4T 2023, comparado con los US\$ 2,7 millones usados en 4T 2022, orientado a mantención de activos y a la preparación de centros de Atlántico en la XI región dentro del plan de producción de la Compañía. Estos centros se ubican en zonas de mayores corrientes, lo que requiere mayores inversiones en comparación con los de la X región, pero sigue la estrategia de la empresa de diversificación de riesgo.
- Sin Flujo de Caja-Financiamiento debido a que en el periodo no se giraron líneas ni se pagaron préstamos. En 4T 2022 existió un flujo de financiamiento negativo de US\$ 5,0 millones utilizado en el pago de deuda en ese periodo.

Al 31 de diciembre de 2023, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de efectivo o Caja de US\$ 24,3 millones, a cuya liquidez se le sumaban líneas de crédito no utilizadas y disponibles a esa fecha por US\$ 7,2 millones, esto es, un total de US\$ 31,5 millones de liquidez disponible, comparado con US\$ 79 millones al cierre de diciembre 2022.

## Resultados acumulados al 31/12/2023

A diciembre de 2023, Salmones Camanchaca cosechó 44.055 TM WFE de salmón Atlántico, en línea con la cosecha de 2022 (44.540 TM WFE). Las cosechas de Coho fueron 11.439 TM WFE a diciembre 2023, superiores a lo registrado en 2022 (4.028 TM WFE).

De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 55.494 TM WFE, superiores a las 48.568 TM WFE a diciembre de 2022.

Los ingresos en 2023 alcanzaron los US\$ 354 millones, inferiores en 5,1% con respecto al año anterior (US\$ 373 millones). El menor volumen vendido de salmón Atlántico de 7,6% (42.769 TM WFE contra 46.262 TM WFE de 2022) y los menores precios del Atlántico (-4%) explican la caída. En Coho, si bien hubo un mayor volumen de ventas (5.516 TM WFE contra 2.297 TM WFE de 2022), los precios fueron inferiores (-14%) debido a una mayor oferta chilena y a la devaluación de la moneda japonesa que afectó el precio en dólares no solo en ese mercado, sino que a nivel global.

Los costos de los productos vendidos fueron presionados por alzas en precios de alimentos y, en el caso del Atlántico, por la cosecha de 4 centros de un total de 9 que fueron afectados por bajas de oxígeno, ataques de lobos marinos, alta presencia de cáligos y/o SRS. También influyeron los mayores costos de proceso que trajo la paralización programada de la planta de Tomé en el 2T 2023 para realizar mantenciones. Con ello, el costo exjaula del salmón Atlántico acumulado a diciembre fue US\$ 4,60/Kg pez vivo (US\$ 4,94/Kg WFE), superior a los US\$ 4,12/Kg pez vivo a de 2022 (US\$ 4,43/Kg WFE).

Las mortalidades extraordinarias y gastos asociados, que van directamente a resultado cuando ocurren, fueron US\$ 3,6 millones principalmente por problemas de oxígeno en un centro de cultivos en el 3T; por la eliminación de exceso de alevines de Coho que conllevó la disminución de centros a sembrar en 2024; y a mortalidad por eventos de algas en 2 centros de Coho en el 4T. Este resultado es significativamente inferior a los US\$ 6,3 millones del mismo periodo del año anterior, cuando se dieron eventos de bajas de oxígeno, algas nocivas y ataques de lobos.

El costo total del proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la cosecha, fue de US\$ 1,14/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg y también superior al de 2022 (US\$ 1,12 /Kg WFE), explicado por un menor volumen procesado en el 2T 2023 por las mantenciones programadas de la planta y efectos inflacionarios sobre insumos durante todo el año. En el caso del Coho, alcanzaron los US\$ 1,18/Kg WFE, superiores a los US\$ 0,86/Kg WFE registrados en 2022, explicado principalmente por un mix de productos con mayor valor agregado y procesos de materia prima en plantas de terceros por el gran volumen cosechado en el 4T 2023.

Como consecuencia de los menores volúmenes vendidos, mayores costos asociados y menores precios, el Margen Bruto a diciembre 2023 fue de US\$ 38,4 millones, una disminución de US\$ 40,4 millones respecto a lo obtenido en 2022, pero que dejaron US\$ 32 millones de mayores inventarios (a costo) al cierre de 2023, en comparación con 2022.

Los Gastos de Administración en 2023, aumentaron 6,9% (o +US\$ 0,7 millones) principalmente por efectos de inflación local y apreciación promedio anual de la moneda local y, como proporción de los ingresos, pasaron de 2,6% a 2,9%. Los Gastos de Distribución y Venta, por su parte, aumentaron US\$ 4,2 millones por mayores costos de frigoríficos que significaron los mayores inventarios, y por mayores costos de carga y fletes a los puertos de embarque. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) aumentaron en términos absolutos, y como porcentaje de los ingresos pasaron de 5,1% a 6,7% en el periodo.

El EBIT de la operación antes de ajustes de FV, fue de US\$ 14,6 millones en 2023 (US\$ 24,0 millones positivos en Atlántico y US\$ 9,4 millones negativos en Coho), menor en US\$ 45,3 millones al compararlo con el año 2022.

Las ventas, a diciembre de 2023, de salmón Atlántico generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,62, inferior a US\$ 1,19 de 2022, explicado por menores volúmenes vendidos, menores precios del salmón y mayores costos de cultivo y proceso. El Coho, por su parte, generó un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,62 negativo, inferior al US\$ 1,44/Kg WFE positivo de 2022, asociado principalmente a los menores precios de mercado.

El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización, VNR). Dichos efectos que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT totalizan US\$ 6,0 millones negativos en 2023 para el caso del Coho, y US\$ 2,7 millones negativos para el caso del Atlántico.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a diciembre 2023 fue US\$ 7,9 millones negativos, en comparación con US\$ 5,7 millones positivos a diciembre de 2022, diferencia explicada por los menores precios de mercado observados al cierre de diciembre, y por el mayor costo por efecto inflacionarios de insumos del alimento de salmón y medidas mitigadoras de riesgos.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un resultado de US\$ 5,3 millones negativo explicado por el negocio de Trucha, el que generó para la Compañía un resultado de US\$ 5,2 millones negativo en el año (US\$ 0,5 millones positivos en 2022). Esta actividad fue afectada por mayores costos y menores precios de venta fuertemente impactados por la devaluación del yen en Japón, su principal destino.

Con todo lo anterior, el Resultado Neto después de impuestos de 2023 fue una pérdida de US\$ 6,0 millones, que se compara con una Ganancia de US\$ 44,7 millones registrados en 2022.

### Flujo de Efectivo al 31/12/2023

A diciembre 2023 se generó un Flujo de Caja positivo de US\$ 3,5 millones, que se compara con US\$ 11,4 millones negativos en 2022, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación negativo (uso) de US\$ 0,9 millones, frente a uno de US\$ 76,0 millones del 2022. Esta disminución se explica en la menor recaudación de ventas a diciembre asociado a los menores volúmenes y precios, y por el capital de trabajo necesario para llevar a cabo el plan de crecimiento de la Compañía (Coho en 2023 y Atlántico en 2024), que se mantiene tanto en inventarios como en activos biológicos.
- Un Flujo Caja-Inversiones negativo (uso) de US\$ 20,2 millones, pero inferior a los US\$ 28,7 millones utilizados en inversiones en 2022, en línea con el plan de la Compañía.
- Un Flujo Caja-Financiamiento positivo (generación) de US\$ 24,7 millones, por la toma de deuda de US\$ 49 millones, compensado por el pago de dividendos con cargo al ejercicio 2022 de US\$ 24,3 millones, lo que se compara con un flujo de US\$ 58,0 millones negativos a diciembre de 2022 por pago de deuda en ese periodo.

## Balance

### Activos

Durante el 2023, los activos totales de la Compañía aumentaron un 11,6% hasta US\$ 472 millones.

Hubo un aumento en Activos Corrientes de US\$ 45,2 millones principalmente por mayores inventarios (+US\$ 32,0 millones) asociado a las altas cosechas del último trimestre que se tradujo en una mayor producción de congelados que aún no se materializa en venta; un mayor saldo de activos no financieros corrientes (+US\$ 8,4 millones) por mayores impuestos por recuperar de IVA exportador y gastos anticipados de centros de cultivos próximos a sembrar; y un aumento de activos biológicos (+US\$ 6,2 millones) que está en línea con el plan de crecimiento de la Compañía en Atlántico para 2024.

En el caso de los Activos no Corrientes, éstos aumentaron en US\$ 3,9 millones en comparación al año 2022 explicado principalmente por un aumento en Propiedades, Plantas y Equipos neto de depreciación.

### Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la Compañía aumentaron un 32,2% equivalente a US\$ 67,4 millones, respecto del cierre de 2022, alcanzando US\$ 276,9 millones a diciembre 2023. Los Pasivos Corrientes aumentaron en US\$ 45,2 millones, llegando a US\$ 139,6 millones, principalmente por la toma de deuda financiera de corto plazo en el periodo. Los Pasivos no Corrientes aumentaron US\$ 22,2 millones y alcanzaron los US\$ 137,3 millones, principalmente por el aumento de US\$ 24,1 millones en pasivos financieros no corrientes asociado al uso de las líneas comprometidas de largo plazo para financiar el plan de crecimiento de Atlántico en 2024.

Consecuentemente, en 2023 la Deuda Financiera Neta aumentó US\$ 47,4 millones, alcanzando un saldo de US\$ 122,5 millones, en comparación a US\$ 75,1 millones a diciembre de 2022.

El Patrimonio de la Compañía disminuyó US\$ 18,2 millones a diciembre de 2023, hasta alcanzar US\$ 194,9 millones, baja explicada por el pago de dividendos neto de las ganancias generadas en el periodo. Con ello, la razón de patrimonio sobre total de activos llegó a 41,3%, inferior al 50,4% del cierre 2022.

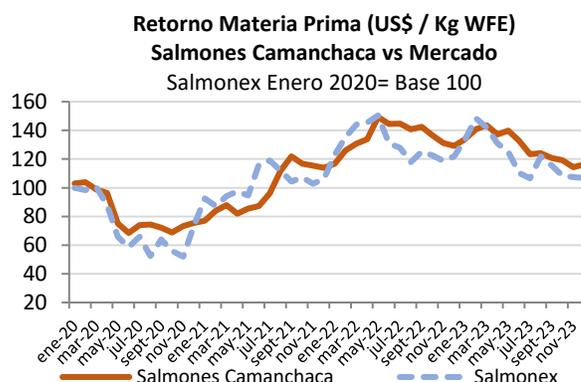
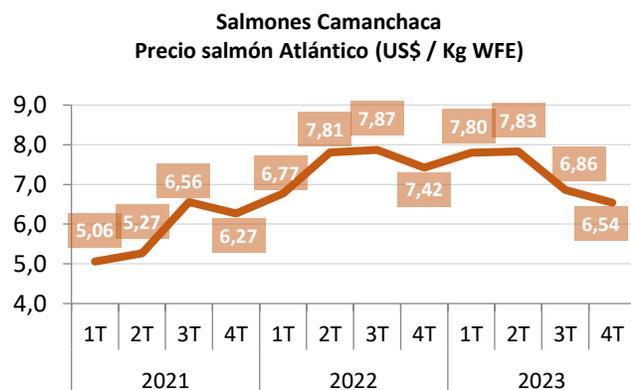
# Desempeño Operativo

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

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

## I. Precios del Producto

En un contexto de disminución en los precios de mercado, el precio promedio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 4T 2023 fue US\$ 6,54 por Kg WFE, menor en US\$ 0,88 con relación al precio del 4T 2022. La flexibilidad y agilidad de la empresa para reaccionar a cambios de mercado buscando formatos y destinos para capturar el mejor retorno sobre la materia prima, permitió mantener un precio sobre el mercado a pesar de estas bajas, sumado a la estrategia de aumentar el valor agregado en los productos de la Compañía, asociando las ventas a acuerdos comerciales de mediano plazo que atenúan la volatilidad. El retorno de la materia prima (RMP) respecto de la referencia de mercado que usa la Compañía (Salmonex), alcanza una diferencia en diciembre de +US\$ 0,48 /Kg (+US\$ 0,45 promedio en 4T 2023 y +US\$ 0,30 en el año).



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 2023	4T 2022	Δ	Δ %	2023	2022	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	8.783	9.659	(876)	(9,1%)	44.055	44.540	(485)	(1,1%)
Producción	TM WFE	8.634	9.710	(1.076)	(11,1%)	43.589	45.880	(2.291)	(5,0%)
Ventas	TM WFE	12.793	12.306	487	4,0%	42.769	46.262	(3.493)	(7,6%)
Ventas	MUS\$	83.657	91.280	(7.623)	(8,4%)	307.042	346.134	(39.092)	(11,3%)
<b>Precio Promedios de venta</b>	<b>US\$/Kg WFE</b>	<b>6,54</b>	<b>7,42</b>	<b>-0,88</b>	<b>(11,8%)</b>	<b>7,18</b>	<b>7,48</b>	<b>-0,30</b>	<b>(4,0%)</b>

Salmón Coho		4T 2023	4T 2022	Δ	Δ %	2023	2022	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	8.948	3.365	5.583	165,9%	11.439	4.028	7.411	184,0%
Ventas	TM WFE	1.140	476	664	139,3%	5.516	2.297	3.218	140,1%
Ventas	MUS\$	4.848	3.277	1.571	47,9%	30.276	14.684	15.592	106,2%
<b>Precio Promedios de venta</b>	<b>US\$/Kg WFE</b>	<b>4,25</b>	<b>6,88</b>	<b>-2,63</b>	<b>(38,2%)</b>	<b>5,49</b>	<b>6,39</b>	<b>-0,90</b>	<b>(14,1%)</b>

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

Salmones Camanchaca cosechó 44.055 TM WFE de salmón Atlántico en 2023, con un peso medio de cosecha de 5,1 Kg WFE (ciclos abiertos), volumen 1,1% inferior al 2022. La cosecha de Coho de 2023, por su parte, resultó en 11.439 TM WFE, casi el triple comparado con 2022 y con un peso medio de cosecha de 4,2 Kg WFE.

En el 4T 2023, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 13.933 TM WFE, superior en 9% a las ventas del 4T 2022. En el acumulado a diciembre 2023, las ventas totales alcanzaron las 48.284 TM WFE, en línea con las de 2022, de las cuales un 89% fue de productos de salmón Atlántico y un 11% de Coho, generando ingresos de US\$ 337 millones (6,5% inferior comparado con 2022).

## Ingresos

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

## Ventas por segmento de mercado a diciembre 2023

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile & Mex.	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	111.133	9.129	45.029	27.054	7.259	61.398	28.961	16.345	732	307.042
Coho	10.630	4.048	0	22	725	12.692	874	1.285	0	30.276
Otros	0	0	0	0	0	0	0	16.596	0	16.596
<b>TOTAL</b>	<b>121.763</b>	<b>13.177</b>	<b>45.029</b>	<b>27.077</b>	<b>7.984</b>	<b>74.090</b>	<b>29.835</b>	<b>34.226</b>	<b>732</b>	<b>353.914</b>
<i>Distribución %</i>	<i>34,4%</i>	<i>3,7%</i>	<i>12,7%</i>	<i>7,7%</i>	<i>2,3%</i>	<i>20,9%</i>	<i>8,4%</i>	<i>9,7%</i>	<i>0,2%</i>	<i>100,0%</i>

## Ventas por segmento de mercado a diciembre 2022

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Eurasia	Asia ex Japón	Japón	México	LATAM ex Chile & Mex.	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	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
<b>TOTAL</b>	<b>139.926</b>	<b>10.618</b>	<b>34.974</b>	<b>22.454</b>	<b>16.523</b>	<b>74.845</b>	<b>30.320</b>	<b>41.991</b>	<b>1.308</b>	<b>372.961</b>
<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>

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 69% del total de ventas de Atlántico a diciembre 2023, fracción inferior al 79% de 2022. En Coho, esta cifra pasó de 69% a 95% en 2023, reflejo de la estrategia de orientarse a valor agregado en múltiples mercados. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Asia en formatos fresco y congelado.

El principal mercado, el estadounidense, redujo su participación este año a 34,4% (versus 37,5% en 2022). México se mantuvo estable en torno al 20% y Eurasia aumentó de 9,4% a 12,7%.

El conflicto Ucrania – Rusia ha significado sanciones a la parte agresora por parte de varios países que le han restringido el comercio y la cadena de pagos. Estas limitaciones, sin embargo, no están afectando el comercio de medicamentos y productos alimenticios, por lo que la Compañía mantiene abierta la posibilidad de vender alimentos a Rusia en la medida que sea conveniente, no involucre contrapartes expresamente sancionadas y no signifiquen ilegalidades de acuerdo con la legislación que la rige.

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\$ 16,6 millones en 2023 en comparación a los US\$ 12,1 millones en 2022.

### Otros negocios – ACP Trucha

A diciembre 2023, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar para cultivo de Trucha. Estas concesiones son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha, y algunas tienen descanso obligatorio en el primer trimestre de los años impares, por lo que se generan en estos años menores cosechas pues las siembras se inician en abril. En el 4T 2023 hubo cosechas por 721 TM WFE, en

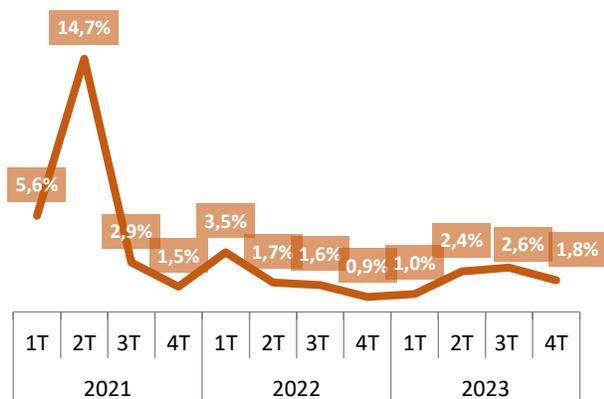
comparación con el 4T 2022 donde hubo cosechas por 6.424 TM WFE. En ventas, la ACP alcanzó 1.923 TM WFE en comparación con 1.503 TM WFE del 4T 2022, con precios 32% menores. Por otro lado, los costos del producto terminado aumentaron 12% comparado con 4T 2022 y, con ello, el tercio de resultados de esta asociación generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US\$ 1,9 millones en el trimestre, lo que se compara con una ganancia de US\$ 0,3 millones en el 4T 2022. Al cierre del 2023 la ACP cuenta con 3.766 TM WFE de producto en inventarios. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas). Estimamos que, a partir de 2023 hasta el término del actual acuerdo, las cosechas anuales de la ACP estarán en torno a 8-9 mil TM WFE en promedio. Este acuerdo podría extenderse hasta 2028.

## II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad para el salmón Atlántico en el 4T 2023 fue de 1,8%, en comparación con el 0,9% del 4T 2022 y con el 1,5% del 4T 2021 (ciclo de zonas comparativas). Para el acumulado 2023, la mortalidad alcanzó el 5,0%, comparado con 4,6% de 2022.

El costo exjaula de Atlántico en el 4T 2023 fue de US\$ 4,89/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,55/Kg peso vivo), 16,3% superior a lo registrado en el 4T 2022 y 15,2% superior al de 4T 2021 (centros similares del ciclo anterior). Este costo está influenciado por el 65% de la cosecha que provino de 1 centro que tuvo brotes de SRS y presencia de cáligns, lo que afectó los costos de tratamientos y el peso medio al afectarse su alimentación. También afectaron los altos precios de los insumos de alimentos del salmón.

**Mortalidad salmón Atlántico\* (%)**



**Salmón Atlántico - Costo exjaula peso vivo (US\$/Kg)**



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

El 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, los cuales en su mayoría evidencian una mejora material en los últimos años.

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad				
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	Promedio tratamientos antibióticos	Tratamientos medicinales (baños) Gr/TM	# de escapes	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
LTM 2019	1,19	4,7	5,1	521,5	10,9	1,7	18,8	0	16/8	0,56
LTM 2020	1,17	4,9	5,4	506,9	10,1	2,2	10,1	37.150	17/7	0,57
LTM 2021	1,14	3,2	4,3	703,1	7,8	2,7	7,8	0	16/8	0,63
LTM 2022	1,09	4,3	4,9	491,9	5,6	2,5	5,5	0	15/9	0,47
LTM 2023	1,07	4,7	5,2	361,3	5,1	1,7	5,1	0	14/10	0,49
23/22	+	+	+	+	+	+	+	=	+	+
23/21	+	+	+	+	+	+	+	=	+	-

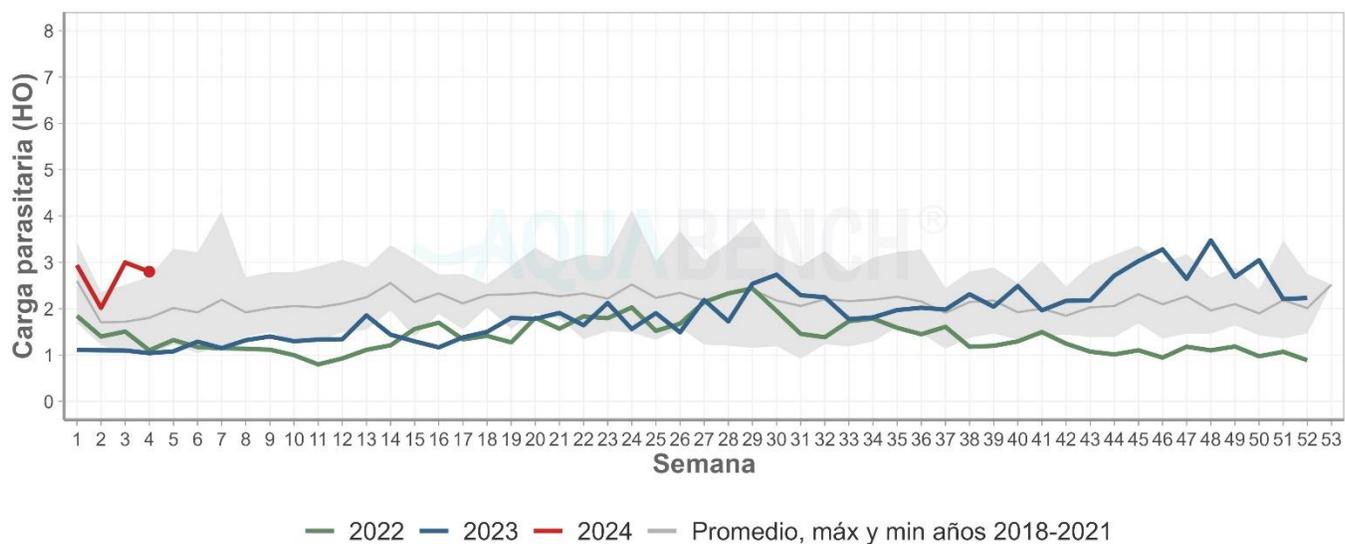
Continúan las mejoras en el factor de conversión biológico que llegó a 1,07 en 2023, así como la razón FIFO que ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y de los objetivos del crédito sindicado con los bancos. La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados) mejoró a 4,7 Kg WFE/smolt en 2023, 8% superior en comparación a 2022, y 48% superior a la de 2021. El peso medio de cosecha alcanzó 5,2 Kg WFE, 7% superior al de 2022 y 20% superior al ciclo anterior en 2021.

El uso de antibióticos en 2023 disminuyó un 27% respecto a 2022 y 49% respecto a 2021 debido a las mejores condiciones ambientales y a la aplicación de un plan de reducción de consumo de éstos.

Destaca la reducción de los ciclos en el mar de 15 a 14 meses y el consiguiente aumento de 1 mes de descanso de los centros de engorda en 2023.

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

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



Fuente: Aquabench

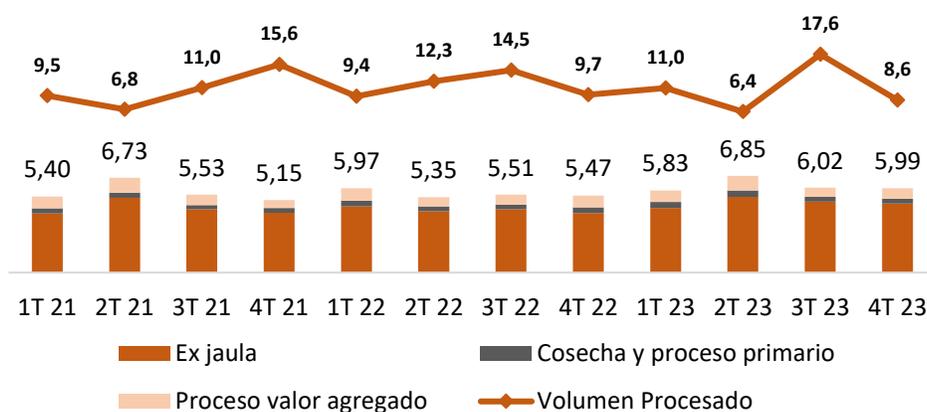
Con estos antecedentes, en el 4T 2023 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	4T 2021	4T 2022	4T 2023
Ex jaula (WFE)	4,24	4,21	4,89
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,33	0,42	0,34
Proceso valor agregado (WFE)	0,58	0,84	0,75
Costo de proceso (WFE)	0,91	1,26	1,10
<b>Costo Total Producto Terminado (WFE)</b>	<b>5,15</b>	<b>5,47</b>	<b>5,99</b>

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,10/Kg WFE, inferior a US\$ 1,26/Kg WFE de 4T 2022, explicado principalmente por una mayor cosecha de centros de la X región (con menores costos logísticos) y por un mix de productos con menor valor agregado.

De esta forma, el costo total del producto terminado fue de US\$ 5,99/Kg WFE, 52 centavos de dólar superior al 4T 2022 y 84 centavos superior al ciclo anterior en 4T 2021.

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



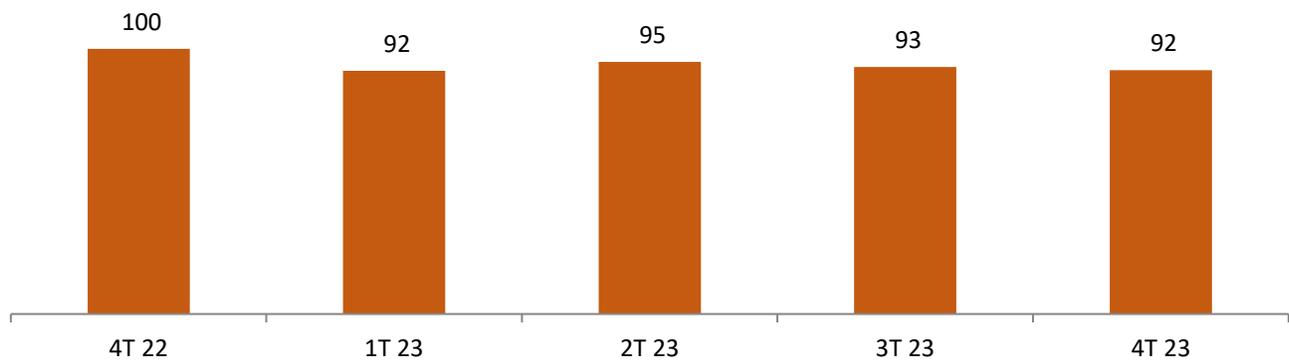
\* 3T 2021 y 1T 2022 considera compra de materia prima a terceros.

### III. Costo Alimentos

El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, que representa aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, presentó un baja de 8,0% trimestral respecto de 4T 2022. Si bien los costos están en niveles altos desde fines de 2022, se ha observado una tendencia a la baja en el año. Las condiciones que han influenciado los altos niveles de precio han sido los aumentos en el precio de componentes de pescado contenidos en las dietas, la corriente de El Niño que han afectado las capturas pesqueras peruanas y la inflación general. Estas variaciones vienen a impactar los resultados de la Compañía con un rezago, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

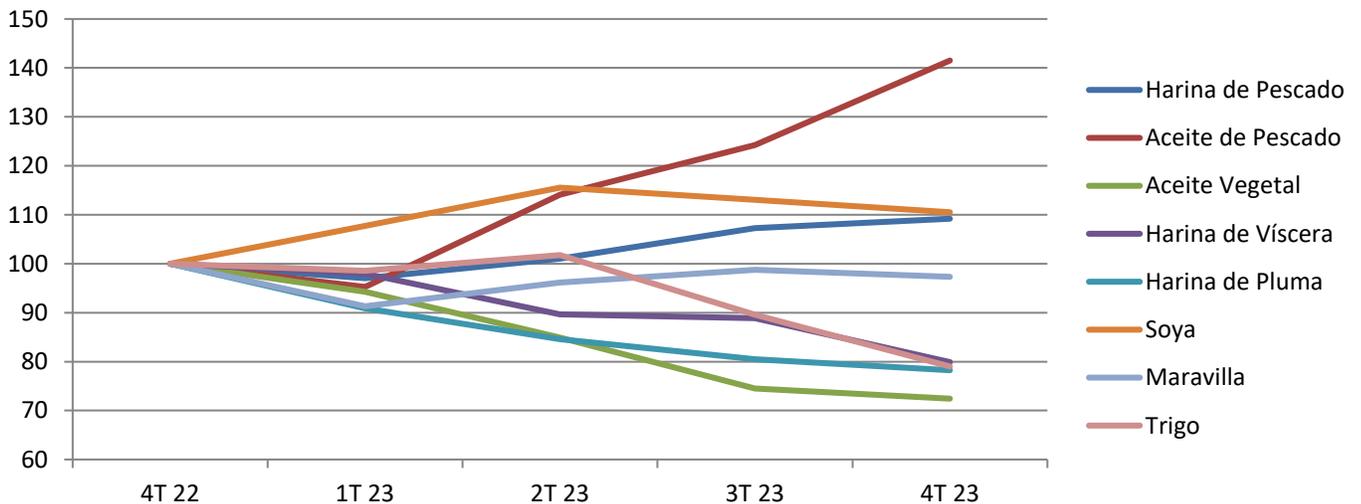
#### Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca) US\$/Kg

Base 100 4T 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: 4T 2022)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

## Eventos Posteriores

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

## Perspectivas de la empresa

### **Proyecciones de industria**

Según cifras de Kontali, a la fecha de este reporte, la oferta mundial de salmón Atlántico para el 2024 crecerá un 2% respecto a 2023. Para Chile, esta institución prevé una caída de 5% en la producción 2024, compuesto de una caída en el 1T, 2T y 3T de 12%, 5% y 2%, respectivamente y un aumento en el 4T de 1%.

En base al plan de siembras y cosechas actuales, Salmones Camanchaca estima cosechas para 2024 entre 46 y 48 mil TM WFE de salmón Atlántico y 4 a 5 mil TM WFE de Coho esto es, una cosecha total estimada entre 50-53 mil TM WFE de ambas especies.

Para 2025, se estima una cosecha de Atlántico entre 53 y 55 mil TM WFE, y entre 3 y 4 mil TM de Coho esto es, una cosecha total estimada entre 56-59 mil TM WFE de ambas especies.

## Principales Riesgos e Incertidumbres

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

La salmonicultura está expuesta a diversos riesgos que Salmones Camanchaca gestiona en una matriz de riesgo que da dirección a los esfuerzos de la Compañía para: i) revisar y actualizar el inventario de riesgos críticos y generar un mapa que ayude a la gestión de riesgo; ii) hacer una evaluación de estos riesgos basado en parámetros de impacto y probabilidad que dé priorizaciones; iii) implementar planes de control interno basado en el mapa de riesgo que focalice los recursos en áreas más vulnerables; iv) generar estrategias que puedan reducir la probabilidad y/o el impacto, incluyendo el uso de seguros cuando y donde sea económicamente factible y conveniente. Estos mapas de riesgos guían a la administración para que en forma continua puedan manejar y mitigar cada riesgo fijando las responsabilidades correspondientes, como también revisar la frecuencia y rigurosidad de los controles internos para validar la eficacia de las medidas de mitigación.

### **a. Riesgos Fitosanitarios**

La Compañía está expuesta al riesgo de enfermedad o parásitos que pueden afectar la biomasa, aumentando la su mortalidad o reduciendo su crecimiento, afectando así los costos, los volúmenes de producción, y las ventas. Ejemplos reales de estas contingencias son los aumentos de carga parasitaria, brotes de SRS o ISA (2008-2009). Salmones Camanchaca ha adoptado normas para controlar y reducir estos riesgos, cumpliendo con los requerimientos de la autoridad (períodos de descanso; densidad de peces en las jaulas; monitoreo e informe de la biomasa y su condición biológica; vacunación contra ISA y SRS; producción de smolts en pisciculturas cerradas; las cosechas en wellboats; baños antiparasitarios coordinados; limpieza de redes; oxígeno suplementario en centros con peces; entre otros.

Los riesgos asociados a aumentos de cargas de parásitos pueden significar, bajo ciertas circunstancias, un adelanto de cosechas con el consiguiente menor peso que puede llevar a limitarles la comercialización. Para mitigar estos riesgos, la Compañía aplica con rigor los actuales tratamientos y busca diversificar las opciones de tratamientos antiparasitarios.

### **b. Riesgos de la Naturaleza**

La Compañía está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar sus operaciones normales, tales como bajas pronunciadas de oxígeno y/o presencia de algas masivas y/o nocivas, como las observadas en el fiordo del Reñihue y Comau entre fines del 4T 2020 e inicios del 2T 2021. También, se encuentra expuesta a erupciones volcánicas como la ocurrida en el volcán Calbuco en 2015, marejadas, tsunamis, terremotos, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden amenazar la biomasa o las instalaciones productivas, como las corrientes ocasionadas por intensas lluvias en mayo de 2020 que afectaron al centro Punta Islotes. Adicionalmente, está expuesta a situaciones exógenas a la acuicultura que afecten a las personas que en ella trabajan, tales como enfermedades altamente contagiosas que limiten el normal funcionamiento productivo, las cadenas logísticas intermedias o finales, limitaciones que pueden reducir la producción o limitar las ventas, como los efectos producidos por la pandemia Covid19.

En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables y buscando usar los mejores centros/ubicaciones disponibles, las últimas tecnologías y las herramientas de prevención disponibles en Chile, tener planes de contingencia logística, y contratar con coberturas de seguros para estos riesgos cuando existan disponibles.

### **c. Riesgo de Incendios**

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

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

### **d. Riesgo de variación de Precio de Venta de los Productos**

La Compañía exporta mayoritariamente sus productos a distintos mercados y evalúa los precios que se pueden obtener en ellos, para lo cual cuenta con una amplia red comercial. La Compañía va ajustando la velocidad de sus ventas de acuerdo a sus producciones y las condiciones de mercado, las que son eminentemente fluctuantes, pero no tiene por política habitual la acumulación o des acumulación de inventarios buscando ganar con fluctuaciones futuras de precios.

Los precios son altamente dependientes tanto de la oferta noruega y chilena, y de las fluctuaciones en el tipo de cambio de los principales socios comerciales de la Compañía, que afectan las condiciones de la demanda en esos mercados. Adicionalmente, puede haber caídas de demanda por razones exógenas como lo sucedido en el segmento de restaurantes y hoteles en 2020 por la pandemia Covid19. Salmones Camanchaca ha buscado protegerse de este tipo de riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de formatos y tipos de producto, buscando que la materia prima pueda destinarse a cualquier mercado.

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

### **e. Riesgos de variación de precios de compra**

La Compañía está expuesta a los cambios de precio del alimento para salmón, que representa cerca de la mitad del costo de cultivo. Salmones Camanchaca define sus dietas buscando tener un equilibrio entre el costo del alimento y la calidad nutricional en cada etapa de desarrollo del pez. El objetivo de la Compañía es producir un producto final que contenga la misma cantidad de Omega 3 que un salmón silvestre, y una utilización de fuentes marinas en el alimento respecto del pez cultivado (ratio fish in-fish out) inferior a 1:1. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente en base a costo de ingredientes, más un margen predefinido. Durante los últimos

años los precios de los principales insumos usados en los procesos productivos se habían mantenido estables, pero desde la segunda parte de 2021 se observan alzas producto de la inflación mundial y alzas de las materias primas.

#### **f. Riesgos Regulatorios**

La acuicultura está estrictamente regulada por leyes y reglamentos y cambios significativos en éstos podrían tener un impacto en los resultados de la Compañía. Estas normativas están establecidas principalmente por la Ley General de Pesca y Acuicultura, y sus Reglamentos asociados que asignan concesiones, el manejo de la biomasa y la fijación de normativas sanitarias preventivas. La Compañía monitorea posibles cambios en las normativas para anticiparse y mitigar posibles impactos.

A partir del 4T 2016, se hicieron cambios en la normativa referentes a la densidad de cultivo del salmón, y se introdujo un programa de reducción de siembra de smolts (PRS), alternativo al régimen general de densidad. Este último obliga a reducir las densidades de siembra y cultivo cuando se haya registrado un bajo rendimiento sanitario y/o cuando se esperan crecimientos de siembras en la zona. El mecanismo PRS ofrece a los productores optar por reemplazar la baja en densidad cuando corresponda, por un plan de siembra que considere una contención del crecimiento respecto al ciclo anterior, manteniendo las densidades en los máximos permitidos.

Dado que la Compañía ha tenido una política de usar sus activos para proveer servicio a terceros/productores, ha tenido y tiene centros de cultivo arrendados. La normativa otorga al propietario de la concesión, la historia de uso de la misma, posibilitando a que la Compañía incremente sus siembras y cosechas en la medida que recupere los centros de cultivos arrendados a terceros, sin afectar una densidad óptima ni las siembras de las zonas involucradas. Por ello y a medida que los actuales contratos de arriendo de concesiones expiren, la Compañía estima crecer hasta un potencial de cosechas de 55-60.000 TM WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras aproximadamente 15-20.000 mil TM WFE de otras especies.

La gran mayoría de las concesiones que posee Salmones Camanchaca para el cultivo de peces, tienen un plazo de duración indefinido y, para su preservación, la actual legislación obliga a un mínimo de uso de las mismas para evitar causal de caducidad. Ello ha llevado a la Compañía a operar en condiciones de mínima capacidad algunos de sus centros que están en riesgo de caducidad, lo que se traduce en gastos improductivos y genera una contradicción entre la obligación al uso de concesiones, y la normativa que promueve la contención del crecimiento de siembras para preservar la situación sanitaria favorable.

Ejemplos de estos riesgos son las limitaciones a las siembras por condiciones anaeróbicas de los fondos marinos en las concesiones; la obligación de hacer uso de éstas para evitar su caducidad; los cambios en exigencias de fondeos; todos los cuales pueden impactar de manera material los costos.

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

#### **g. Riesgo Social y Político**

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **j. Riesgo de tasa de interés**

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

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

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

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

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

## **I. Riesgo de Crédito**

### **1. Riesgo de inversiones de excedentes de tesorería**

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

### **2. Riesgo de operaciones de venta**

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

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

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

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

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

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

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

# Estados Financieros

## Estado de Resultados

Consolidado (MUS\$)	4T 2023	4T 2022	2023	2022
Ingresos de actividades ordinarias	94.647	98.629	353.914	372.961
Costo de venta	(92.547)	(75.222)	(315.494)	(294.101)
<b>Margen bruto</b>	<b>2.100</b>	<b>23.407</b>	<b>38.420</b>	<b>78.860</b>
Gastos de administración	(2.136)	(2.574)	(10.230)	(9.573)
Costos de distribución	(4.116)	(2.759)	(13.604)	(9.374)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(6.252)</b>	<b>(5.333)</b>	<b>(23.834)</b>	<b>(18.947)</b>
<b>EBIT* antes de Fair Value</b>	<b>(4.152)</b>	<b>18.074</b>	<b>14.586</b>	<b>59.913</b>
Depreciación	5.013	4.625	18.875	17.763
<b>EBITDA** antes de Fair Value</b>	<b>861</b>	<b>22.699</b>	<b>33.461</b>	<b>77.676</b>
Ajuste neto valor justo activos biológicos	(107)	(7.499)	(7.867)	5.740
<b>EBIT con ajuste Fair Value</b>	<b>(4.259)</b>	<b>10.575</b>	<b>6.719</b>	<b>65.653</b>
<b>EBITDA con ajuste Fair Value</b>	<b>754</b>	<b>15.200</b>	<b>25.594</b>	<b>83.416</b>
Costos financieros	(3.436)	(1.989)	(11.080)	(6.890)
Participación de asociadas	478	814	1.024	1.728
Diferencia de cambio	68	70	141	(122)
Otras ganancias (pérdidas)	(1.970)	166	(5.331)	(290)
Ingresos financieros	6	103	42	394
<b>Total gastos no operativos</b>	<b>(4.854)</b>	<b>(836)</b>	<b>(15.204)</b>	<b>(5.180)</b>
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>(9.113)</b>	<b>9.739</b>	<b>(8.485)</b>	<b>60.473</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	2.589	(2.066)	2.494	(15.769)
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(6.524)</b>	<b>7.673</b>	<b>(5.991)</b>	<b>44.704</b>

## Balance General

MUS\$	31-12-2023	31-12-2022
Efectivo y equivalentes al efectivo	24.269	20.791
Otros activos financieros, corrientes	54	54
Otros activos no financieros, corrientes	17.654	9.240
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	16.624	14.684
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	37.142	43.374
Inventarios	89.944	57.985
Activos biológicos, corrientes	142.277	136.071
Activos por impuestos corrientes	1254	1.777
<b>Total activos corrientes</b>	<b>329.218</b>	<b>283.976</b>
Otros activos financieros, no corrientes	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	5.777	4.978
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	3.809	2.854
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.972
Propiedades, plantas y equipos	124.603	121.592
Impuestos diferidos a largo plazo	1.232	2.065
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>142.532</b>	<b>138.600</b>
<b>Total activos</b>	<b>471.750</b>	<b>422.576</b>
Otros pasivos financieros, corrientes	27.721	909
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	441	370
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	94.540	71.872
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	6.730	9.971
Otras provisiones, corrientes	8.042	9.541
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	2.129	1.740
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>139.603</b>	<b>94.403</b>
Otros pasivos financieros, no corrientes	119.043	94.956
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	1826	405
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	165	157
Pasivos por impuestos diferidos	15.347	18658
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	902	945
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>137.283</b>	<b>115.121</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>276.886</b>	<b>209.524</b>
Capital emitido	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	30.743	48.889
Otras reservas	22.021	22.063
<b>Total patrimonio neto</b>	<b>194.864</b>	<b>213.052</b>
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>471.750</b>	<b>422.576</b>

## Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	4T 2023	4T 2022	2023	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	70.233	96.936	378.187	457.585
<b>Clases de Pago</b>				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(40.084)	(87.257)	(335.152)	(348.981)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(8.661)	(7.874)	(35.319)	(28.971)
Dividendos recibidos	0	1.881	0	2.789
Intereses pagados	(4.783)	(2.609)	(8.629)	(6.456)
Intereses recibidos	2	14	38	36
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	0	(32)	(2)
<b>Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación</b>	<b>16.707</b>	<b>1.091</b>	<b>(907)</b>	<b>76.000</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	58	(55)	64	141
Compras de propiedades, plantas y equipos	(4.927)	(2.653)	(20.255)	(28.801)
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión</b>	<b>(4.869)</b>	<b>(2.708)</b>	<b>(20.191)</b>	<b>(28.660)</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0	0	6
Importes procedentes de préstamos	0	0	49.000	0
Pagos de préstamos	0	(5.000)	0	(58.000)
Dividendos pagados	0	0	(24.310)	0
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento</b>	<b>0</b>	<b>(5.000)</b>	<b>24.690</b>	<b>(57.994)</b>
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	144	696	(114)	(724)
<b>INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO</b>	<b>11.982</b>	<b>(5.921)</b>	<b>3.478</b>	<b>(11.378)</b>
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	12.287	26.712	20.791	32.169
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO</b>	<b>24.269</b>	<b>20.791</b>	<b>24.269</b>	<b>20.791</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
Capitalización primas de emisión	4	2						6
<b>Cambio en el patrimonio</b>								
Dividendos devengados							-12.155	-12.155
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							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>								
Dividendos Provisionados Min. Legal							-12.155	-12.155
Dividendos pagados según JGOA							-24.310	-24.310
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							-5.991	-5.991
Otros resultados integral			-70	28		-42		-42
<b>Saldo final al 31 de diciembre de 2023</b>	<b>139.814</b>	<b>2.286</b>	<b>-1.525</b>	<b>31</b>	<b>23.515</b>	<b>22.021</b>	<b>30.743</b>	<b>194.864</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 diciembre de 2023 y al 31 de diciembre de 2022.

	31-12-2023	31-12-2022
<b>Indicadores de liquidez</b>		
1) Liquidez corriente	2,36	3,01
2) Razón ácida	0,69	0,95
3) Capital de trabajo US\$ millones	189,6	189,6
<b>Indicadores de endeudamiento</b>		
4) Razón de endeudamiento neto	1,30	0,89
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,50	0,45
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,50	0,55
<b>Indicadores de rentabilidad</b>	(12 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	(3,1%)	21,0%
8) Rentabilidad del activo	8,1%	18,7%

Notas:

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

El ratio de liquidez corriente disminuyó un 21,6%, por el menor aumento de la proporción del activo corriente (+16%) en comparación con la del pasivo corriente (+48%); variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo se mantuvo en los mismos niveles, es decir a US\$ 189,6 millones.

La razón ácida disminuyó un 27,1% en relación con el cierre 2022 debido al aumento en los pasivos corrientes (+US\$ 45,2 millones) por sobre el aumento en los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos (+US\$ 7,1 millones). Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto subió a 1,30 desde los 0,89 de diciembre 2022, esto debido al aumento de US\$ 63,9 millones en los pasivos netos de efectivo y a la disminución de US\$ 18,2 millones en patrimonio. La proporción de pasivos de largo plazo bajó de 0,55 a 0,50. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 3,1% negativos al cierre de 2023 y la del activo 8,1% positivo, debido principalmente a los resultados del ejercicio.

## Indicadores Acumulados

	31/12/2023	31/12/2022
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	9	13
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	4.895	3.426
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	9,6	8,6
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	91%	84%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	4	3
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE)/ Centro	2.860	1.343
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	6,42	5,76
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	88%	91%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	14,6	59,9
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico*	0,62	1,19
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho*	(0,62)	1,44

### Notas:

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

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

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

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

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

j y k. (Margen Bruto antes de Fair Value - Gastos de Administración - Costos de Distribución) / Kg WFE Vendidos Atlántico/Coho Propios

\* El cálculo de EBIT/Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto cualquier provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado tanto en Chile como en oficinas internacionales, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización, VNR). Dichos efectos que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT totalizan US\$ 6,0 millones negativos en 2023 y US\$ 2,7 millones negativos para el caso del Atlántico.

## Fair Value de la Biomasa

### Para el período finalizado el 31 de diciembre 2023 (miles de US\$)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/12/2023	Al 31/12/2022	Al 31/12/2023	Al 31/12/2022
Salmónidos	13.766	57.130	(21.633)	(51.390)

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 diciembre de 2023 ascendió a US\$ 13,8 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 57,1 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 2023 fue un efecto negativo de US\$ 21,6 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 51,4 millones al 31 de diciembre de 2022.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 31 de diciembre de 2023 es de US\$ 7,9 millones negativos frente a los US\$ 5,7 millones positivos a diciembre de 2022.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

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

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

### Volumen de biomasa de peces

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

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

### Costos Acumulados

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

### Costos Remanentes

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

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

### Ingresos

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

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

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

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

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