



SALMONES CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de junio 2024

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 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 58-61 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.

Salmones Camanchaca cuenta en promedio con 1.900 empleados, 60% de los cuales están en su planta de valor agregado. Los principales destinos de ventas de salmón Atlántico son EE.UU. y México.

Hechos destacados del 2^{do} trimestre 2024 (2T 2024)

- **Ingresos alcanzan US\$ 94,5 millones en 2T 2024**, 49% superior al 2T 2023, principalmente por mayores volúmenes de cosecha y venta en salmón Atlántico (61% superiores) y en Coho (80% superiores). Lo anterior fue parcialmente compensado por menores precios de venta que, para el Atlántico tuvieron una caída de 10%, y para el Coho de 25%. **En el acumulado los ingresos fueron de US\$ 211,6 millones**, 19% superior a junio 2023.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 2T 2024 fueron 11.643 TM WFE**, 81% superior a las del 2T 2023 (6.423 TM WFE), explicado en parte por postergar algunas cosechas del primer trimestre para el segundo, cuyo objetivo fue ganar peso en un contexto de favorables condiciones sanitarias, y así reducir el efecto que tuvo la inapetencia de los peces entre octubre 2023 y marzo 2024. En el 2T 2024 el peso de cosecha fue de 5,0 Kg WFE, superior a los 4,4 Kg del 1T 2024, esto es, más en línea con el del 2T 2023. Los inventarios durante el trimestre siguieron disminuyendo como se esperaba, alcanzando al 30 de junio 2024 3.500 TM WFE, un 12% mayor al mismo periodo 2023 pero, 37% menor que diciembre 2023. **En el acumulado a junio, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 21.554 TM WFE**, 23% superiores al año anterior.
- Por su parte y como era predecible, **no hubo cosechas de salmón Coho en el trimestre**, al igual que en 2023. Al 30 de junio de 2024, el inventario de Coho era 2,1 mil TM WFE, 28% mayores comparado con el 2T 2023, pero 77% menores al de diciembre de 2023.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,64/Kg**, 7% inferior al registrado en el 2T 2023. Con ello, **los costos exjaula acumulados este año alcanzan US\$ 4,76/Kg pez-vivo (US\$ 5,12 /Kg WFE)**, superior a los US\$ 4,53/Kg pez-vivo del 1S 2023.
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 1,12/Kg WFE**, inferior al US\$ 1,49/Kg WFE de 2T 2023, principalmente por mayores volúmenes procesados, pero superior al objetivo de US\$ 1/Kg. **En el acumulado a junio 2024, este costo alcanza a US\$ 1,15/Kg WFE**, inferior al de 2023 (US\$ 1,33/Kg WFE), baja explicada por la mayor escala de cosechas.
- Consecuentemente, los mayores ingresos y los menores costos generaron un **Margen Bruto en el trimestre de US\$ 15,0 millones**, esto es, US\$ 10 millones superior a lo alcanzado en 2T 2023 cuando llegó a US\$ 5,0 millones. En el trimestre, hay US\$ 6,4 millones de efectos positivos no recurrentes en este margen relacionados con contratos operacionales de ciertas contrapartes estratégicas. **En el acumulado a junio 2024, este margen alcanzó US\$ 20,8 millones**, una baja de US\$ 11,2 millones respecto a lo obtenido en 2023 cuando hubo un primer trimestre récord.
- **El EBIT alcanzó US\$ 9,5 millones**, muy por sobre los US\$ 0,3 millones negativos del 2T 2023. Por su parte, el **EBITDA alcanzó US\$ 14,7 millones en 2T 2024**, que se compara con US\$ 4,3 millones del 2T 2023. **En el acumulado a junio, el EBITDA alcanza US\$ 19,0 millones**, menor a los US\$ 29,7 millones registrados en 2023.
- **El EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico¹ fue de US\$ 0,75 en el 2T 2024 y US\$ 0,45 en el 1S 2024**, lo que se compara con el nulo EBIT/Kg del 2T 2023 que fue afectado por la paralización de la planta en Tomé, y US\$ 1,1 en todo el primer semestre del año anterior. El EBIT/Kg excluyendo el margen no recurrente relacionados con contratos operacionales, fue US\$ 0,20 durante el 2T 2024 igual que durante el primer semestre.
- **En el caso del salmón Coho, el EBIT/Kg WFE alcanza a US\$ 0,47 negativos en el 2T 2024 y US\$ 0,86 negativos en el 1S 2024**, lo que se compara con el nulo EBIT/Kg del 2T 2023, siendo la baja de precio el principal factor

¹ 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 eventuales donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización o VNR). La variación de dichos efectos que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT totalizan US\$ 1,5 millones positivos en el 2T 2024 para el caso del Coho, y US\$ 0,9 millones positivos para el caso del Atlántico. En el acumulado a junio, los efectos totalizan US\$ 4,1 millones positivos para el caso del Coho, y US\$ 1,0 millón positivo para el caso del Atlántico (mezcla de venta inventario y mejores precios).

que explica la evolución desfavorable, y US\$ 0,27 positivos en todo el primer semestre del año anterior. El EBIT/Kg excluyendo el margen no recurrente con contratos operacionales mencionado, fue US\$ 0,66 negativos y en el acumulado a junio, este indicador fue US\$ 0,92 negativos.

- **El Resultado Neto del 2T 2024 fue una Ganancia de US\$ 7,2 millones**, muy por sobre la pérdida de US\$ 1,9 millones del 2T 2023. Hubo un efecto positivo de Fair Value de US\$ 6,7 millones en comparación a los US\$ 1,3 millones del periodo anterior dado los mejores márgenes esperados. En el acumulado a junio, este resultado alcanzó US\$ 6,0 millones, en línea a los registrados en 2023, con un efecto positivo de US\$ 10,1 millones de Fair Value en comparación a los US\$ 6,2 millones negativos del 1S 2023. Adicionalmente, la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) del negocio de la trucha, dejó una pérdida de US\$ 2,5 millones en el trimestre, en comparación con la pérdida de US\$ 1,0 millón de 2T 2023. Por último, hubo un aumento en costos financieros de US\$ 1,1 millones por el mayor nivel de endeudamiento y el aumento de las tasas de interés.
- En referencia a la ACP de trucha, se logró un acuerdo de término anticipado, por lo cual, las implicancias financieras de esta asociación finalizarán el primer semestre de 2025 o en cuanto se termine de vender el producto terminado en stock al cierre de junio 2024.
- **El saldo de Caja al 30 de junio de 2024 fue de US\$ 14,6 millones y la Deuda Financiera Neta alcanzó a US\$ 118 millones** (US\$ 99,1 millones al 1S 2023), disminuyendo desde su nivel de US\$ 122 millones en diciembre 2023. Así, la razón de Deuda Neta sobre EBITDA de los últimos 12 meses alcanzó 5,18 veces, asociado a la disminución de resultados del periodo, indicador por sobre el cociente máximo acordado con los bancos del crédito sindicado de 4 veces. Los bancos autorizaron este exceso, antes del término de junio 2024, dado las situaciones extraordinarias de los últimos doce meses.
- Con las siembras ya 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 los últimos 12 meses concluidos en junio 2024, se logró una mejora en los indicadores biológicos** respecto al cierre de junio 2022 (centros comparables de las mismas zonas) con una reducción del uso de antibióticos de un 35%, una reducción de uso antiparasitario en 20% y una mejora del factor de conversión biológico que pasa de 1,13 en 2022 a 1,10 en 2024.
- **En términos de resultados operacionales, por lo tanto, el segundo trimestre registró un mejor desempeño que el mismo trimestre de 2023 y que el trimestre inmediatamente anterior, pero manteniendo márgenes inferiores a los registrados en el ciclo anterior, esto es, la situación del segundo trimestre de 2022.**

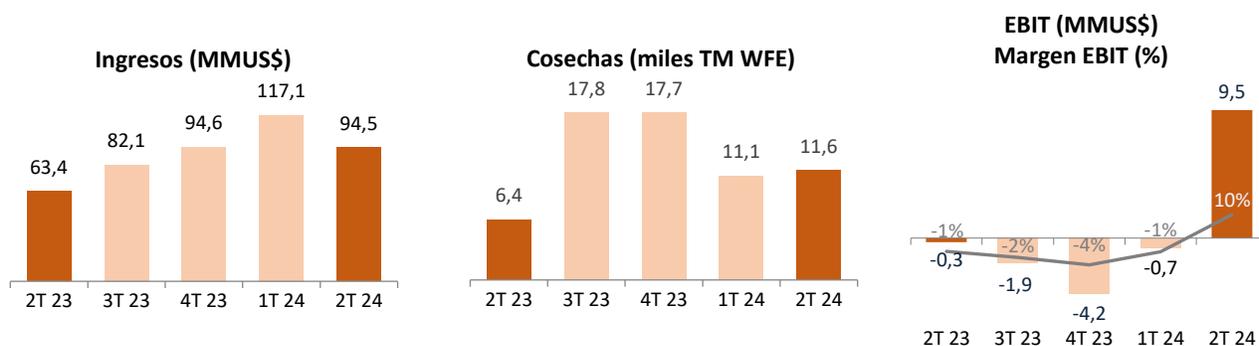
Cifras Claves

MUS\$	2T 2024	2T 2023	Δ%	6m 2024	6m 2023	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	94.525	63.420	49,0%	211.625	177.214	19,4%
EBITDA* antes de Fair Value	14.697	4.263	244,8%	18.977	29.677	(36,1%)
EBIT** antes de Fair Value	9.513	(311)	-	8.782	20.590	(57,3%)
Margen EBIT %	10,1%	(0,5%)	1.055 Pb	4,1%	11,6%	(747 Pb)
Ajuste neto valor justo activos biológicos	6.707	1.279	424,4%	10.110	(6.177)	-
Ganancia (pérdida) del periodo	7.221	(1.907)	-	5.971	6.027	(0,9%)
Ganancia por acción (US\$)	0,0973	(0,0257)	-	0,0805	0,0812	(0,9%)
Atlántico						
Cosechas (TM WFE)	11.643	6.423	81,3%	21.554	17.512	23,1%
Volumen Ventas (TM WFE)	10.946	6.793	61,1%	23.263	18.665	24,6%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg Pez vivo)	4,64	4,98	(6,9%)	4,76	4,53	5,2%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	4,99	5,36	(6,9%)	5,12	4,87	5,2%
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	1,12	1,49	(24,9%)	1,15	1,33	(13,8%)
Precio (US\$/Kg WFE)***	7,03	7,83	(10,3%)	6,88	7,81	(11,9%)
EBIT/Kg WFE (US\$)***	0,75	(0,02)	-	0,45	1,10	(58,8%)
Inventario (TM WFE)				3.469	3.110	11,5%
Coho						
Cosechas (TM WFE)	0	0	-	1.139	2.491	(54,3%)
Volumen Ventas (TM WFE)	2.259	1.254	80,1%	8.052	3.938	104,5%
Costo de cosecha ex jaula (US\$/Kg WFE)	0,00	0,00	-	3,51	4,28	(18,0%)
Costo de proceso (US\$/Kg WFE)	0,00	0,00	-	1,26	2,11	(40,2%)
Precio (US\$/Kg WFE)***	4,72	6,33	(25,4%)	4,77	6,48	(26,5%)
EBIT/Kg WFE (US\$)***	(0,47)	0,02	-	(0,86)	0,27	-
Inventario (TM WFE)				2.067	1.615	28,0%
Deuda Financiera				132.534	106.577	24,4%
Deuda Financiera Neta				117.984	99.083	19,1%
Razón patrimonio				46,6%	47,0%	(46 Pb)
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM				5,18	1,27	307,7%

* 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 y precio por 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 o VNR).



Aspectos Financieros

Resultados del 2do trimestre del 2024

Salmones Camanchaca cosechó 11.643 TM WFE de salmón Atlántico en el 2T 2024, 81,3% superior a la cosecha del 2T 2023 (6.423 TM WFE), en parte como consecuencia de la postergación de cosechas del 1T para el 2T y así ganar peso y recuperar parte de la biomasa faltante por la inapetencia de los peces entre octubre 2023 y marzo 2024. Con ello el peso de cosecha del 2T 2024 fue 5,0 Kg WFE, en línea con el del 2T 2023 y superior a los 4,4 Kg WFE del 1T 2024. El volumen vendido alcanzó 10.946 TM WFE, un 61,1% superior al mismo período de 2023, dejando en inventario 3.469 TM WFE al cierre de junio 2024, esto es, 12% mayor al de junio 2023 pero 37% menor al de diciembre 2023. En relación con el Coho, durante el segundo trimestre de 2024 no hubo cosechas al igual que en el 2T 2023 y las ventas fueron 2.259 TM WFE, en comparación con las 1.254 TM WFE del 2T 2023, dejando así un inventario de 2.067 TM WFE, 28% mayor al de junio 2023, pero 77% menor al del cierre 2023.

El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 7,03/Kg WFE, 10% inferior al 2T 2023. Esta baja de precio fue compensada con un mayor volumen vendido de Atlántico (+61%). En cuanto al Coho, el precio fue de US\$ 4,72/Kg WFE, una disminución de 25%, con volúmenes de venta de 2.259 TM WFE, 80% más que el 2T 2023. Estas ventas generaron ingresos totales de US\$ 94,5 millones, 49% superiores a los registrados en el 2T 2023. Durante el trimestre, han continuado bajando los precios del salmón Atlántico, pero Salmones Camanchaca logró un retorno de materia prima por sobre el estimado de Urner Barry, resultado de la flexibilidad de oportunidades en productos y mercados con mejores retornos.

El costo exjaula de pez vivo del salmón Atlántico fue US\$ 4,64/Kg en el trimestre, 7% inferior a lo registrado en el 2T 2023.

Los costos de proceso (primario y secundario) de salmón Atlántico totalizaron US\$ 1,12/Kg WFE, inferiores a los US\$ 1,49/Kg WFE de 2T 2023, explicado principalmente por una mayor escala y efectos de tipo de cambio del peso chileno respecto al dólar.

Durante el trimestre, no hubo mortalidades extraordinarias masivas, exhibiendo tasas de sobrevivencia superiores a las registradas en la industria.

De esta manera, el Margen Bruto registrado fue de US\$ 15,0 millones, superior a lo alcanzado en 2T 2023 cuando llegó a US\$ 5,0 millones. En el trimestre, hay US\$ 6,4 millones de efectos positivos no recurrentes en este margen relacionados con contratos operacionales de ciertas contrapartes estratégicas.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la Compañía aumentaron 4% en comparación al 2T 2023, alcanzando los US\$ 5,5 millones, principalmente por mayores costos de distribución (+12%) asociados a la mayor escala y a mayores costos de frigorífico y fletes aéreos de fresco, compensado parcialmente por menores gastos de administración, los que disminuyeron un 4%. Como porcentaje de los ingresos, los GAV disminuyeron de 8,3% a 5,8% en el trimestre.

El EBIT antes de Fair Value (FV) del 2T 2024 fue US\$ 9,5 millones, en comparación con los US\$ 0,3 millones negativos del 2T 2023.

El EBIT/Kg WFE² de salmón Atlántico fue de US\$ 0,75/Kg WFE en el 2T 2024, lo que se compara con US\$ 0,02/Kg WFE negativo del 2T 2023. Por su parte, en salmón Coho, las ventas este trimestre fueron 2.259 TM WFE, 80% superiores al 2T 2023 (1.254 TM WFE), pero con un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,47 negativo (US\$ 0,02 positivo en 2T 2023).

El ajuste neto de Fair Value para el 2T 2024 fue de US\$ 6,7 millones positivos, comparado con US\$ 1,3 millones del 2T 2023, diferencia favorable de US\$ 5,4 millones explicada principalmente por los mejores precios y menores costos esperados de cosechas al cierre de junio 2024 vs junio 2023.

Los Gastos Financieros subieron 46% desde US\$ 2,5 millones en el 2T 2023 hasta US\$ 3,6 millones en el 2T 2024, asociado a una mayor deuda financiera, que alcanzó los US\$ 132,5 millones al cierre de junio 2024 (US\$ 106,6 millones en junio 2023), y por el alza de la tasa de interés de los créditos con bancos.

La cuenta de Otras Ganancias/Pérdidas registró US\$ 2,5 millones negativos (US\$ 0,9 millones negativos en 2T 2023), explicado enteramente por el negocio de Trucha (en Cuenta en Participación, o ACP) que generó para la Compañía una pérdida de los US\$ 2,5 millones en el trimestre (US\$ 1 millón de pérdida en 2T 2023). Esta actividad fue afectada principalmente por menores precios obtenidos por la trucha en el mercado japonés.

En consecuencia, la Compañía registró en 2T 2024 una Ganancia después de impuestos de US\$ 7,2 millones, frente a la Pérdida de US\$ 1,9 millones del 2T 2023.

Flujo de efectivo 2do trimestre 2024

En el 2T 2024 se generó un Flujo de Caja Neto positivo de US\$ 0,9 millones comparado con los US\$ 3,6 millones negativos del 2T 2023, explicado por:

- Un Flujo de Caja-Operativo que generó US\$ 24,1 millones, frente a los US\$ 15,4 millones en 2T 2023, que se explica principalmente por los mayores volúmenes vendidos.
- Un Flujo de Caja-Inversiones que utilizó US\$ 8,3 millones en el 2T 2024, comparado con los US\$ 4,6 millones utilizados en 2T 2023, 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.
- Un Flujo de Caja-Financiamiento de US\$ 15,0 millones negativo en 2T 2024 por la reducción voluntaria de deuda en junio, lo que se compara con un flujo de US\$ 14,3 millones negativo del 2T 2023 por el pago de dividendos de US\$ 24,3 millones compensado parcialmente por toma de deuda de corto plazo en ese periodo por US\$ 10 millones.

Al 30 de junio de 2024, Salmones Camanchaca mantenía un saldo de Efectivo o Caja de US\$ 14,6 millones, a cuya liquidez se le sumaban líneas de crédito no utilizadas y disponibles a esa fecha por US\$ 22,2 millones, esto es, un total aproximado de US\$ 37 millones de liquidez disponible, comparado con US\$ 31 millones al cierre de diciembre 2023.

² 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 provisiones hechas sobre 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 o VNR), situación registrada durante los últimos meses de 2023. En este año, la variación de dichos efectos -que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT- totalizan US\$ 1,5 millones positivos en el 2T 2024 para el caso del Coho, y US\$ 0,9 millones positivos para el caso del Atlántico. El total de estas provisiones al 30 de junio era US\$ 2,0 millones para el Coho y US\$ 1,8 millones para el Atlántico, las que podrían reducirse con alzas de precios.

Resultados acumulados al 30/06/2024

Durante la primera mitad del año 2024, Salmones Camanchaca cosechó 21.544 TM WFE de salmón Atlántico, 23% superior a la cosecha del mismo periodo de 2023 (17.512 TM WFE). Las cosechas de Coho fueron 1.139 a junio 2024, provenientes de la última parte de la temporada 2023-2024. De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 22.693 TM WFE, 13% más que las 20.003 TM WFE del primer semestre 2023.

Los ingresos a junio 2024 alcanzaron los US\$ 212 millones, 19% superior al año anterior (US\$ 177 millones). El mayor volumen vendido de salmón Atlántico (23.263 TM WFE contra 18.665 TM WFE de 1S 2023) y de salmón Coho (8.052 TM WFE contra 3.938 TM WFE de 1S 2023) fue parcialmente mitigado por los menores precios (Atlántico -12% y Coho -27%).

Los costos de los productos vendidos aumentan con respecto al 1S 2023, principalmente por el aumento de los costos de cosecha, mitigado por la disminución en los costos de proceso del salmón Atlántico, que en 2023 fue afectado por la paralización programada de la planta de Tomé y los menores volúmenes cosechados. Adicionalmente, a inicios de año los costos exjaula fueron presionados por los bajos pesos de cosecha por inapetencia de los peces en la estación primavera-verano y por problemas de alta presencia de cáligos y bajas oxígeno que tuvieron que ser neutralizadas con equipos supletorios. Con ello, el costo exjaula acumulado a junio fue US\$ 4,76/Kg pez vivo (US\$ 5,12/Kg WFE), superior a los US\$ 4,53/Kg pez vivo del 1S 2023.

No hubo mortalidades extraordinarias masivas en el periodo.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha llegó a US\$ 1,15/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, pero inferior al de 2023 (US\$ 1,33 /Kg WFE), explicado principalmente por un mayor volumen procesado.

Como consecuencia, el Margen Bruto a junio 2024 fue de US\$ 20,8 millones, una disminución de US\$ 11,1 millones respecto a lo obtenido en 2023, cuando hubo un primer trimestre récord.

Los Gastos de Administración a junio 2024 disminuyeron en 5,7% (o US\$ 0,3 millones) y, como proporción de los ingresos, pasaron de 3,1% a 2,4% influidos por la depreciación del peso chileno frente al dólar. Los Gastos de Distribución y Venta, por su parte, aumentaron en US\$ 1,0 millón por mayores volúmenes vendidos y mayores gastos de almacenamiento en frío y fletes aéreos de fresco, pero pasaron de 3,4% a 3,3% como porcentaje de los ingresos. Así, los Gastos de Administración y Venta (GAV) aumentaron 5,8% hasta los US\$ 12,1 millones, pero disminuyeron como porcentaje de los ingresos, pasando de 6,4% a 5,7% en el semestre.

El EBIT de la operación antes de ajustes de FV, fue de US\$ 8,8 millones en 1S 2024, 57% inferior al mismo periodo de 2023, cuando fue de US\$ 20,6 millones.

Las ventas del semestre de salmón Atlántico generaron un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,45, inferior al US\$ 1,10 del 1S 2023, explicado por los menores precios del salmón, pero compensado parcialmente por la mayor escala. El Coho, por su parte, generó un EBIT/Kg WFE de US\$ 0,86 negativo, también inferior a los US\$ 0,27/Kg WFE positivos del 1S 2023, principalmente por una fuerte caída de su precio (US\$ 4,77 en 1S 2024 vs US\$ 6,48 en 1S 2023).

El resultado del ajuste neto de Fair Value a junio 2024 fue US\$ 10,1 millones positivos, en comparación a los US\$ 6,2 millones negativo de 1S 2023, principalmente por los mayores márgenes y volúmenes esperados al cierre de junio 2024 vs junio 2023.

Las Otras Ganancias/Pérdidas reflejan un resultado de US\$ 4,2 millones negativo en comparación con US\$ 1,3 millones negativos del 1S 2023, explicado enteramente por los resultados de la cuenta en participación en la actividad de cultivo de Trucha, afectado por menores precios y mayores costos, actividad en la cual a junio se engorda el último centro en que participa la Compañía.

Con todo lo anterior, la Ganancia Neta después de impuestos del 1S 2024 alcanzó los US\$ 6,0 millones, en línea a lo registrado en 2023.

Flujo de Efectivo al 30/06/2024

Durante los primeros 6 meses de 2024 se generó un Flujo de Caja negativo de US\$ 9,7 millones, que se compara con US\$ 13,3 millones negativos en 2023, y que se explica por:

- Un Flujo Caja-Operación positivo (generación) de US\$ 17,9 millones, frente a uno de US\$ 11,0 millones del 2023. Este aumento se explica por la mayor recaudación proveniente de las ventas y de una disminución del requerimiento de pagos a proveedores, dado el menor capital de trabajo requerido, principalmente por la baja del plan de siembra del Coho en el 2024.
- Un Flujo Caja-Inversiones negativo (uso) de US\$ 12,1 millones, comparado con los US\$ 10,4 millones utilizados en inversiones en 2023, 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.
- Un Flujo Caja-Financiamiento negativo (uso) de US\$ 15,0 millones, por el prepago voluntario de deuda, que se compara con un flujo de US\$ 14,3 millones negativo del 1S 2023 por pago de dividendos y toma de deuda de corto plazo en ese periodo.

Balance

Activos

Durante el primer semestre de 2024, los activos totales de la Compañía disminuyeron un 8,6% respecto al cierre 2023, hasta US\$ 431 millones.

Hubo una disminución en Activos Corrientes de US\$ 42,3 millones principalmente por la reducción de inventarios respecto al cierre de año 2023 de US\$ 45,5 millones, con ventas superiores a las cosechas y una disminución en el saldo de caja en US\$ 9,7 millones, compensado por un alza en los activos biológicos por US\$ 10,6 millones. En el caso de los Activos no Corrientes, no presentan movimientos significativos (+1%).

Pasivos y Patrimonio

Los Pasivos Totales de la Compañía disminuyeron un 16,8% equivalente a US\$ 46,6 millones, respecto del cierre de 2023, alcanzando US\$ 230 millones a junio 2024. Los Pasivos Corrientes disminuyeron en US\$ 37,0 millones, llegando a US\$ 103 millones, por el menor saldo de cuentas por pagar. Los Pasivos no Corrientes disminuyeron un 7% respecto al cierre de año 2023, alcanzando los US\$ 128 millones principalmente por la disminución de los pasivos financieros no corrientes asociado al prepago de deuda de US\$ 15 millones realizado en junio.

Consecuentemente, al cierre de junio la Deuda Financiera Neta disminuyó US\$ 4,5 millones, alcanzando un saldo de US\$ 118 millones, en comparación a US\$ 122 millones a diciembre de 2023.

El Patrimonio de la Compañía aumentó US\$ 5,8 millones a junio de 2024, hasta alcanzar US\$ 201 millones, alza explicada principalmente por los resultados del período. Con ello, la razón de patrimonio sobre total de activos llegó a 46,6%, superior al 41,3% del cierre 2023.

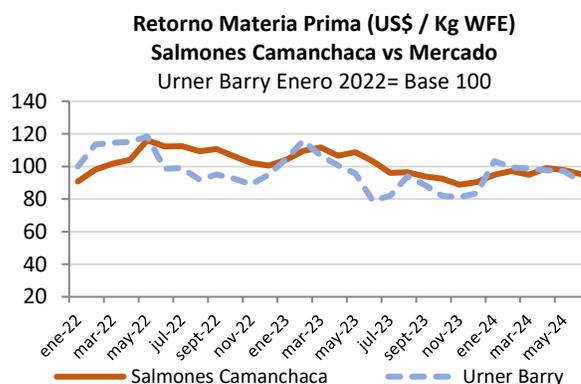
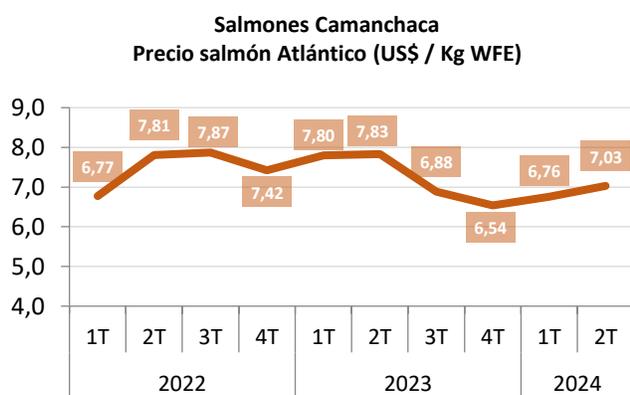
Desempeño Operativo

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 y bienestar 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 bajas en los precios de mercado, el precio promedio del salmón Atlántico vendido por Salmones Camanchaca durante el 2T 2024 fue US\$ 7,03 por Kg WFE, menor en US\$ 0,81 con relación al precio del 2T 2023. 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, permite en el largo plazo mantener un precio sobre la estimación de mercado, sumándose 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. Durante 2T 2024 se vio una tendencia a la baja en los precios de mercado, aunque el desempeño relativo del retorno de la materia prima (RMP) de Salmones Camanchaca fue superior respecto de la referencia de mercado (Urner Barry) a lo largo del trimestre, terminando con una brecha positiva de US\$ 0,29/Kg en junio 2024 (US\$ 0,13/Kg en el 2T 2024).



El cálculo de precio por Kg presentado por Salmones Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales.

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 RMP de mercado se construye a partir del "Urner Barry", que corresponde al precio spot en Miami, 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.

Salmón Atlántico		2T 2024	2T 2023	Δ	Δ %	6m 2024	6m 2023	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	11.643	6.423	5.220	81,3%	21.554	17.512	4.042	23,1%
Producción	TM WFE	11.595	6.376	5.219	81,9%	21.474	17.400	4.074	23,4%
Ventas	TM WFE	10.946	6.793	4.153	61,1%	23.263	18.665	4.598	24,6%
Ventas	MUS\$	76.898	53.195	23.703	44,6%	160.045	145.836	14.210	9,7%
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	7,03	7,83	-0,81	(10,3%)	6,88	7,81	-0,93	(11,9%)

Salmón Coho		2T 2024	2T 2023	Δ	Δ %	6m 2024	6m 2023	Δ	Δ %
Cosechas	TM WFE	0	0	0	-	1.139	2.491	(1.352)	(54,3%)
Ventas	TM WFE	2.259	1.254	1.005	80,1%	8.052	3.938	4.115	104,5%
Ventas	MUS\$	10.671	7.944	2.727	34,3%	38.371	25.511	12.860	50,4%
Precio Promedios de venta	US\$/Kg WFE	4,72	6,33	-1,61	(25,4%)	4,77	6,48	-1,71	(26,5%)

Salmones Camanchaca cosechó 11.643 TM WFE de salmón Atlántico en 2T 2024, con un peso medio de cosecha de 5,0 Kg WFE, volumen de cosecha 81,3% superior al 2T 2023, totalizando en el 1S 2024, 21.554 TM WFE, 23% superior a las del 1S 2023. No hubo cosechas de Coho durante este trimestre, totalizando 1.139 TM WFE durante el primer semestre de 2024.

En el 2T 2024, las ventas de Atlántico y Coho fueron de 13.205 TM WFE, superior en 64% a las ventas del 2T 2023, generando ingresos de US\$ 87,6 millones (43% superior comparado con 2T 2023). En el acumulado a junio, dichas ventas fueron de 31.315 TM WFE, superior en 39% a las ventas del 1S 2023, generando ingresos de US\$ 198,4 millones (16% superior al 1S 2023).

Ingresos

La estrategia comercial de la Compañía es aprovechar su diversificación y capacidades para cubrir todos los posibles mercados de destino, adaptándose a las exigencias y necesidades de éstos, y 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.

Ingresos por segmento de mercado a junio 2024

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	74.354	8.302	4.950	14.089	4.589	17.622	25.390	7.568	2.801	159.665
Coho	7.264	3.944	2.120	3.915	14.337	7.994	1.694	352	750	42.369
Otros	0	0	0	0	0	0	0	9.591	0	9.591
TOTAL	81.618	12.246	7.069	18.004	18.926	25.616	27.084	17.511	3.551	211.625
<i>Distribución %</i>	<i>38,6%</i>	<i>5,8%</i>	<i>3,3%</i>	<i>8,5%</i>	<i>8,9%</i>	<i>12,1%</i>	<i>12,8%</i>	<i>8,3%</i>	<i>1,7%</i>	<i>100,0%</i>

Ingresos por segmento de mercado a junio 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	54.535	3.708	3.301	16.944	2.275	35.933	21.292	7.847	0	145.836
Coho	7.147	2.845	0	14	498	14.025	134	849	0	25.511
Otros	0	0	0	0	0	0	0	5.867	0	5.867
TOTAL	61.682	6.553	3.301	16.958	2.772	49.958	21.426	14.564	0	177.214
<i>Distribución %</i>	<i>34,8%</i>	<i>3,7%</i>	<i>1,9%</i>	<i>9,6%</i>	<i>1,6%</i>	<i>28,2%</i>	<i>12,1%</i>	<i>8,2%</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 79% del total de ventas de Atlántico a junio 2024, fracción superior al 74% de 2023. En Coho, esta cifra pasó de 95% a 66% en 2024, debido a la mayor producción de la última temporada con lo cual las ventas a Japón del formato sin valor agregado aumentaron. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Asia y Brasil en formatos fresco y congelado.

El principal mercado, el estadounidense, aumentó su participación este año a 38,6% (versus 34,8% en 2023). México disminuyó substancialmente de 28,2% a 12,1% del total de ventas, y Japón tuvo el mayor aumento de 1,6% a 8,9%.

El conflicto Ucrania – Rusia ha significado sanciones a Rusia 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 cumpla con los acuerdos de deuda bancaria de Salmones Camanchaca y de comercio internacional.

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\$ 9,6 millones en 1S 2024, superior a los US\$ 5,9 millones en 1S 2023.

Los ingresos presentados en estas tablas, incluyen los efectos de variaciones de provisiones.

Otros negocios – ACP Trucha

A junio 2024, 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 2T 2024 hubo cosechas por 1.224 TM WFE, en comparación con el 2T 2023, año impar, donde no hubo cosechas. En ventas, la ACP alcanzó 2.524 TM WFE en comparación con 1.263 TM WFE del 2T 2023, con precios 31% menores. Por otro lado, los costos del producto terminado estuvieron en línea con los de 2T 2023 y, con ello, el tercio de resultados de esta asociación generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US\$ 2,5 millones en el trimestre, lo que se compara con una pérdida de US\$ 1 millón en el 2T 2023. Para el 1S 2024, esta asociación registra una pérdida para Salmones Camanchaca de US\$ 4,1 millones, lo que se compara con la pérdida de US\$ 1,3 millones del 1S 2023. Al cierre de junio la ACP cuenta con 5.803 TM WFE de producto en inventarios. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas). En referencia a esta ACP de trucha, se logró un acuerdo de término anticipado, por lo cual, las implicancias financieras finalizarán en el primer semestre de 2025 o en su defecto, al terminar de venderse el stock de producto terminado, y las siembras en que participa la Compañía han finalizado en junio 2023.

II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad para el salmón Atlántico en el 2T 2024 fue de 1,2%, en comparación con el 2,4% del 2T 2023 y con el 1,7% del 2T 2022 (ciclo de zonas comparativas).

El costo exjaula de Atlántico en el 2T 2024 fue de US\$ 4,99 /Kg WFE (equivalente a US\$ 4,64/Kg peso vivo), 7% inferior a lo registrado en el 2T 2023 y 14% superior al de 2T 2022 (centros similares del ciclo anterior). Este costo está afectado por tratamiento de caligü y uso de oxígeno supletorio en un centro que terminó su cosecha en abril.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T
2022				2023				2024	

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



1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T
2022				2023				2024	

* La mortalidad total (número de peces) trimestral incluye centros cerrados y abiertos.

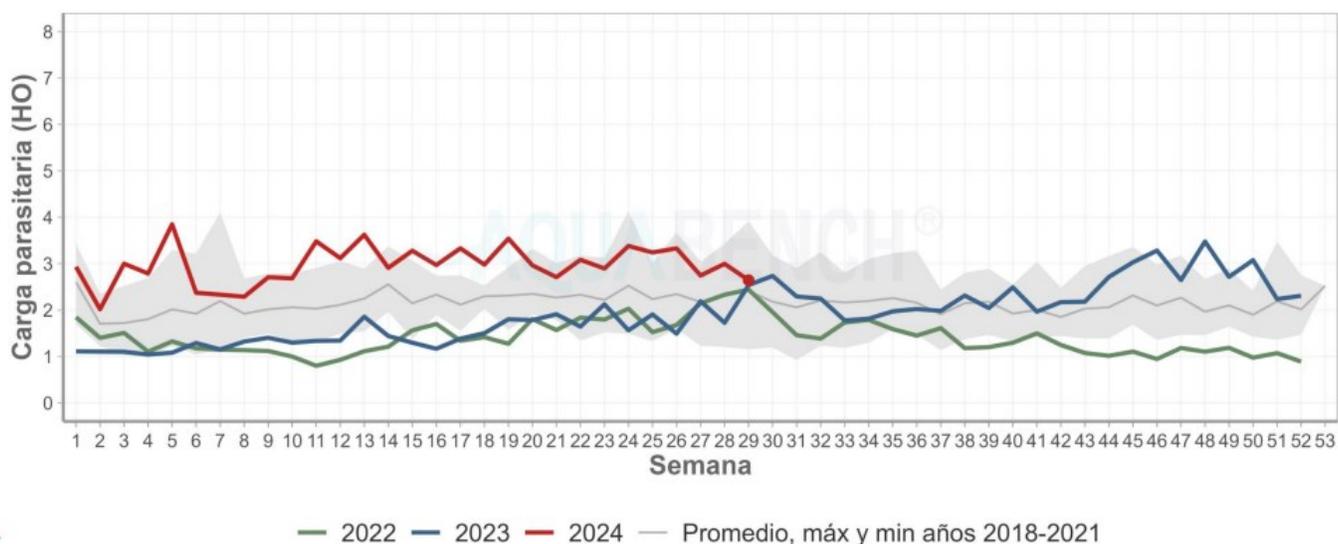
El siguiente cuadro, muestra la evolución desestacionalizada a junio en los últimos 12 meses móviles (LTM) de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón Atlántico, y mejora (+) o deterioro (-) respecto del año y ciclo anterior.

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad			
	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	# de peces escapados	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
LTM 2019	1,19	4,7	5,1	538,7	8,7	2,1	0	17/7	0,61
LTM 2020	1,17	4,9	5,4	594,8	12,5	2,0	37.150	16/8	0,56
LTM 2021	1,15	4,4	5,4	519,8	4,9	2,4	0	16/8	0,60
LTM 2022	1,13	3,6	4,4	714,5	9,2	3,2	0	16/8	0,52
LTM 2023	1,08	4,6	5,1	283,0	3,2	1,5	0	14/10	0,47
LTM 2024	1,10	4,5	4,9	461,6	7,3	1,8	1.795	15/9	0,36
24/23	-	-	-	-	-	-	-	-	+
24/22	+	+	+	+	+	+	-	+	+

Las condiciones biológicas y de sustentabilidad han tenido una tendencia positiva en los últimos años. Si bien, este 2T 2024 LTM (últimos 12 meses) hubo un mayor uso de antibióticos (+63%) y antiparasitarios (+130%) respecto al 2T 2023 LTM, al comparar con 2T 2022 LTM (ciclo con zonas comparables), se ve una mejora en todos los indicadores biológicos y en la mayoría de los de sustentabilidad, con la excepción de los escapes de peces, lo que ocurrió por un sabotaje sobre el cual se presentó una querrela ante el Ministerio Público. La razón FIFO ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y de los objetivos del crédito sindicado con los bancos.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 5 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligns, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio. No obstante, ninguno de estos centros se encuentra en riesgo de cumplir con la condición de cosecha anticipada mandatada por la autoridad. En todos ellos se están aplicando las medidas de control necesarias para estabilizar la condición sanitaria.

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



Fuente: Aquabench

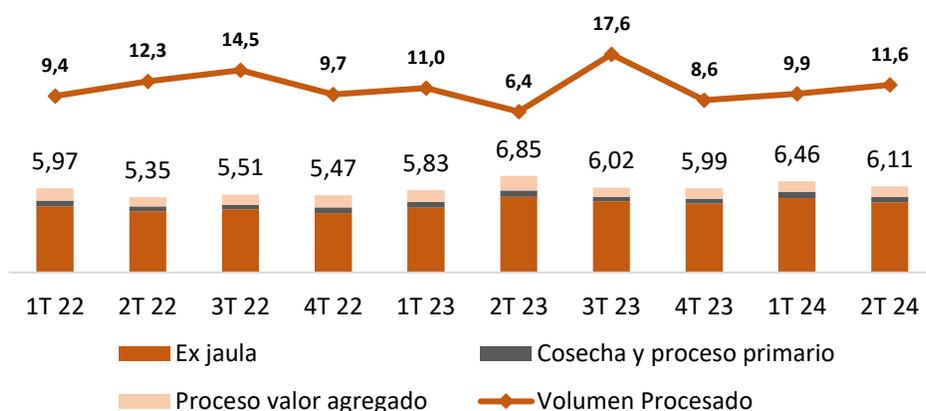
Con estos antecedentes, en el 2T 2024 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	2T 2022	2T 2023	2T 2024
Ex jaula (WFE)	4,36	5,36	4,99
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,33	0,45	0,37
Proceso valor agregado (WFE)	0,66	1,04	0,75
Costo de proceso (WFE)	0,99	1,49	1,12
Costo Total Producto Terminado (WFE)	5,35	6,85	6,11

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,12/Kg WFE, inferior a US\$ 1,49/Kg WFE de 2T 2023, explicado principalmente por mayores volúmenes procesados.

De esta forma, el costo total del producto terminado fue de US\$ 6,11/Kg WFE, 74 centavos inferior al 2T 2023 y 76 centavos superior al ciclo anterior en 2T 2022.

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

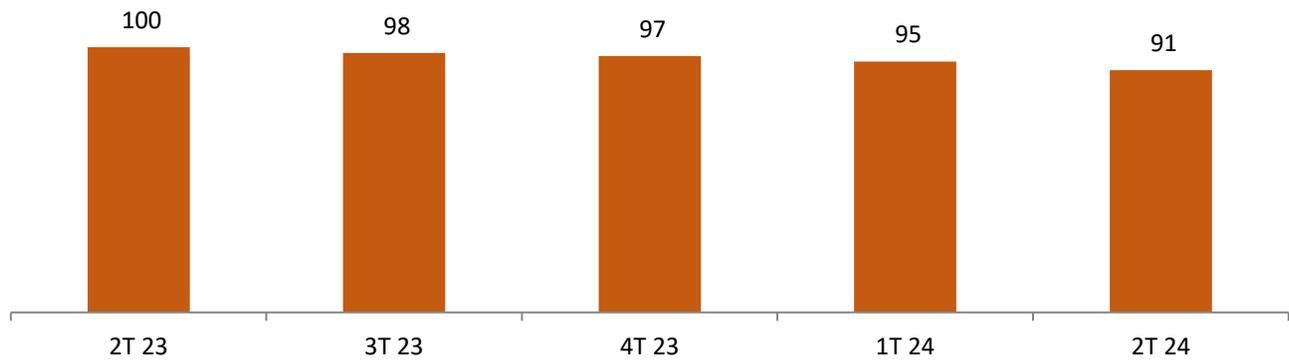


III. Costo Alimentos

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 8,7% trimestral respecto de 2T 2023. Si bien los costos están en niveles altos desde fines de 2022, se ha observado una tendencia a la baja continua. A pesar de la baja en el precio de diversos ingredientes de las dietas, las condiciones que han contrarrestado estas bajas han sido los aumentos de ingredientes marinos, especialmente el aceite de pescado. 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.

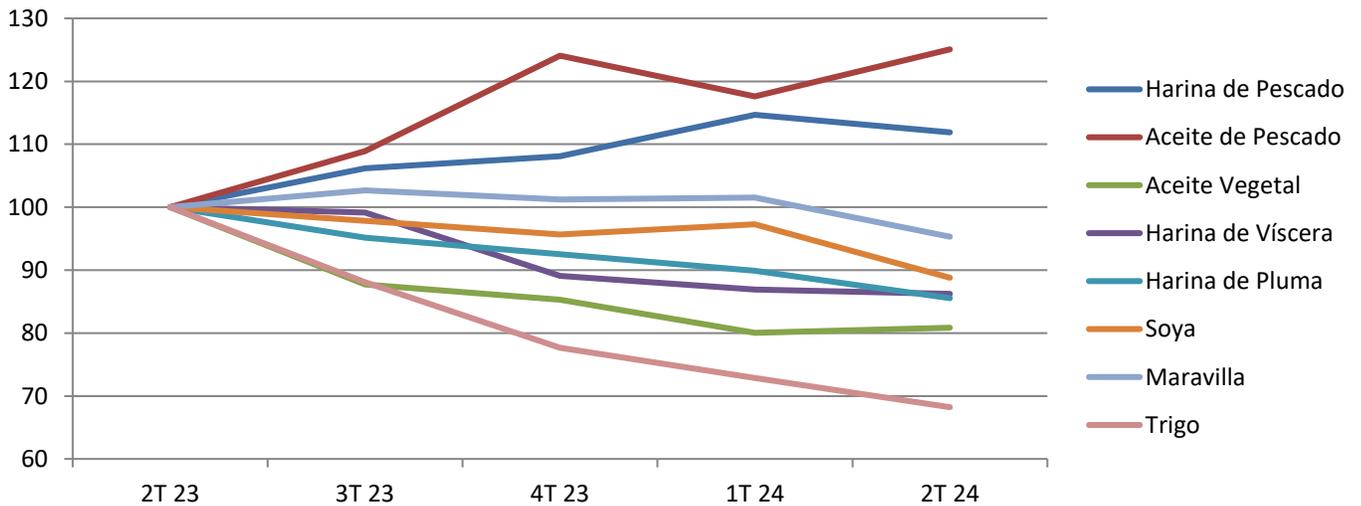
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca)

Base 100 2T 2023



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

Precio de insumos principales (Base 100: 2T 2023)



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

Eventos Posteriores

Salmones Camanchaca no registra eventos posteriores al 30 de junio de 2024 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 1% respecto a 2023. Para Chile, esta institución prevé una caída de 7% en la producción 2024, compuesto de una caída en todos los trimestres, especialmente los dos primeros.

En base al plan de siembras y cosechas actuales, y en línea con las proyecciones de nuestro reporte anterior, 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 55 y 57 mil TM WFE, y entre 3 y 4 mil TM de Coho esto es, una cosecha total estimada entre 58-61 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. Estos aumentos de carga parasitaria pueden verse afectados por la pérdida de eficacia de los tratamientos utilizados a medida que las poblaciones se hacen resistentes. Para mitigar estos riesgos, la Compañía aplica con rigor los actuales tratamientos y busca diversificar y alternar 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 hizo una evaluación de su situación con la ayuda de Deloitte y del estudio Albagli & Zalianski, y está adaptando su MPD y robusteciendo su área de cumplimiento, 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\$)	2T 2024	2T 2023	6m 2024	6m 2023
Ingresos de actividades ordinarias	94.525	63.420	211.625	177.214
Costo de venta	(79.536)	(58.461)	(190.788)	(145.231)
Margen bruto	14.989	4.959	20.837	31.983
Gastos de administración	(2.604)	(2.699)	(5.103)	(5.414)
Costos de distribución	(2.872)	(2.571)	(6.952)	(5.979)
Gastos de administración y ventas	(5.476)	(5.270)	(12.055)	(11.393)
EBIT* antes de Fair Value	9.513	(311)	8.782	20.590
Depreciación	5.184	4.574	10.195	9.087
EBITDA** antes de Fair Value	14.697	4.263	18.977	29.677
Ajuste neto valor justo activos biológicos	6.707	1.279	10.110	(6.177)
EBIT con ajuste Fair Value	16.220	968	18.892	14.413
EBITDA con ajuste Fair Value	21.404	5.542	29.087	23.500
Costos financieros	(3.625)	(2.488)	(7.176)	(4.769)
Participación de asociadas	68	168	252	448
Diferencia de cambio	(606)	(321)	(4)	(610)
Otras ganancias (pérdidas)	(2.465)	(939)	(4.154)	(1.319)
Ingresos financieros	6	12	8	27
Total gastos no operativos	(6.622)	(3.568)	(11.074)	(6.223)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	9.598	(2.600)	7.818	8.190
(Gasto) ingreso por impuesto	(2.377)	693	(1.847)	(2.163)
Ganancia (pérdida) del período controladores	7.221	(1.907)	5.971	6.027

Balance General

MUS\$	30-06-2024	31-12-2023	30-06-2023
Efectivo y equivalentes al efectivo	14.550	24.269	7.494
Otros activos financieros, corrientes	51	54	58
Otros activos no financieros, corrientes	12.459	17.654	18.979
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	17.264	16.624	6.500
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	44.059	37.142	44.360
Inventarios	44.447	89.944	42.746
Activos biológicos, corrientes	152.886	142.277	178.378
Activos por impuestos corrientes	1163	1.254	1.827
Total activos corrientes	286.879	329.218	300.342
Otros activos financieros, no corrientes	27	27	27
Otros activos no financieros no corrientes	112	112	112
Derechos por cobrar no corrientes	6.543	5.777	5.052
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	3.261	3.809	3.495
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.972	6.972	6.972
Propiedades, plantas y equipos	125.869	124.603	122.383
Impuestos diferidos a largo plazo	1.282	1.232	2.131
Total activos no corrientes	144.066	142.532	140.172
Total activos	430.945	471.750	440.514
Otros pasivos financieros, corrientes	24.815	27.721	9.762
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	436	441	245
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	71.161	94.540	89.117
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.067	6.730	1.346
Otras provisiones, corrientes	3.540	8.042	12.132
Pasivos por impuestos corrientes	0	0	7
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	1.614	2.129	1.703
Total pasivos corrientes	102.633	139.603	114.312
Otros pasivos financieros, no corrientes	107.719	119.043	96.815
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	1510	1826	383
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	95	165	72
Pasivos por impuestos diferidos	17.485	15347	20894
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	832	902	901
Total pasivos no corrientes	127.641	137.283	119.065
Total pasivos	230.274	276.886	233.377
Capital emitido	139.814	139.814	139.814
Primas de emisión	2.286	2.286	2.286
Ganancias (pérdidas) acumuladas	36.714	30.743	42.761
Otras reservas	21.857	22.021	22.276
Total patrimonio neto	200.671	194.864	207.137
Total patrimonio neto y pasivos	430.945	471.750	440.514

Estado de Flujo de Efectivo

MUS\$	2T 2024	2T 2023	6m 2024	6m 2023
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	116.819	111.847	212.046	216.714
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(80.376)	(84.631)	(172.603)	(183.317)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(7.139)	(7.969)	(15.919)	(18.515)
Dividendos recibidos	513	0	513	0
Intereses pagados	(5.717)	(3.846)	(6.127)	(3.846)
Intereses recibidos	9	12	9	27
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	(2)	(32)	(2)	(32)
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	24.107	15.381	17.917	11.031
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	5	0	5	6
Compras de propiedades, plantas y equipos	(8.283)	(4.590)	(12.135)	(10.449)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(8.278)	(4.590)	(12.130)	(10.443)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de préstamos	0	10.000	0	10.000
Pagos de préstamos	(15.000)	0	(15.000)	0
Dividendos pagados	0	(24.309)	0	(24.309)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	(15.000)	(14.309)	(15.000)	(14.309)
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	89	(61)	(506)	424
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	918	(3.579)	(9.719)	(13.297)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	13.632	11.073	24.269	20.791
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	14.550	7.494	14.550	7.494

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 2023	139.814	2.286	-1.455	3	23.515	22.063	48.889	213.052
Cambio en el patrimonio								
Dividendos Pagados							-12.155	-12.155
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							6.027	6.027
Otros resultados integral			193	20		213		213
Saldo final al 30 de Junio de 2023	139.814	2.286	-1.262	23	23.515	22.276	42.761	207.137
Saldo inicial al 1 de enero de 2023	139.814	2.286	-1.455	3	23.515	22.063	48.889	213.052
Cambio en el patrimonio								
Dividendos devengados							-12.155	-12.155
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							-5.991	-5.991
Otros resultados integral			-70	28		-42		-42
Saldo final al 31 de Diciembre de 2023	139.814	2.286	-1.525	31	23.515	22.021	30.743	194.864
Saldo inicial al 1 de enero de 2024	139.814	2.286	-1.525	31	23.515	22.021	30.743	194.864
Cambio en el patrimonio								
Resultado Integral								
Utilidad (Pérdida) del período							5.971	5.971
Otros resultados integral			-287	123		-164		-164
Saldo final al 30 de Junio de 2024	139.814	2.286	-1.812	154	23.515	21.857	36.714	200.671

Información Adicional

Análisis de los Indicadores Financieros Claves

Esta sección realiza una comparación de los indicadores financieros claves de la Compañía basada en los estados financieros consolidados al 30 de junio de 2024 y al 31 de diciembre de 2023.

	30-06-2024	31-12-2023
Indicadores de liquidez		
1) Liquidez corriente	2,80	2,36
2) Razón ácida	0,87	0,69
3) Capital de trabajo US\$ millones	184,2	189,6
Indicadores de endeudamiento		
4) Razón de endeudamiento neto	1,08	1,30
5) Pasivo corto plazo/pasivo total	0,45	0,50
6) Pasivo largo plazo/pasivo total	0,55	0,50
Indicadores de rentabilidad	(6 meses)	(12 meses)
7) Rentabilidad del patrimonio	3,0%	(3,1%)
8) Rentabilidad del activo	4,8%	8,1%

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 19%, por la menor caída del activo corriente (-13%) en comparación con la del pasivo corriente (-26%), variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. El capital de trabajo disminuyó 3% hasta alcanzar los US\$ 184 millones.

La razón ácida aumentó 26% en relación con el cierre 2023 debido a la disminución de los pasivos corrientes (-US\$ 37,0 millones), y una menor caída en los activos corrientes netos de inventario y activos biológicos (-US\$ 7,5 millones). Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto disminuyó a 1,08 desde los 1,30 de diciembre 2023, esto debido a la disminución de US\$ 36,9 millones en los pasivos netos de efectivo. La proporción de pasivos de largo plazo aumentó de 0,50 a 0,55. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis de la posición financiera.

La rentabilidad del Patrimonio registró 3,0% en el 1S 2024 y la del activo 4,8%, debido principalmente a los márgenes y resultados del ejercicio.

Indicadores Acumulados

	30/06/2024	30/06/2023
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	7	6
b. Cosechas Atlántico del Período (TM WFE)/ Centro	3.076	2.919
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	8,4	9,0
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	94%	94%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	1	1
f. Cosechas Coho del Período (TM WFE)/ Centro	1.139	2.491
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	7,2	6,2
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Coho	97%	89%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	8,8	20,6
j. EBIT/Kg WFE salmón Atlántico*	0,45	1,10
k. EBIT/Kg WFE salmón Coho*	(0,86)	0,27

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.

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 30 de junio (miles de US\$):

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/06/2024	Al 30/06/2023	Al 30/06/2024	Al 30/06/2023
Salmónidos	19.450	12.076	(9.340)	(18.253)

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 30 de junio de 2024 ascendió a US\$ 19,5 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 12,1 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 30 de junio de 2024 fue un efecto negativo de US\$ 9,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 18,3 millones a la misma fecha del año anterior.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de junio de 2024 es de US\$ 10,1 millones positivos frente a los US\$ 6,2 millones negativos a junio 2023.

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.