



CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados Para los períodos terminados al 31 de marzo 2020

Acerca de Camanchaca

Actualmente participa en tres líneas de negocios:

1. *Salmonicultura: A través de las operaciones de su filial Salmones Camanchaca en la VIII, X y XI región de Chile, que cubren la genética y producción de ovas propias; las pisciculturas de recirculación para salmón Atlántico y de agua dulce para otras especies; la engorda en 74 concesiones de agua mar distribuidas en 14 barrios; las dos plantas de proceso primario en la X región; y la planta de valor agregado y frigorífico en la VIII región.*
2. *Pesca Extractiva: A través de las operaciones pesquero-industriales en la zona norte y centro-sur de Chile, orientadas a consumo humano (aceites de pescado con alto omega 3, conservas y congelados de jurel y langostinos), y a proteínas para consumo animal a través de harina y aceite de pescado de pelágicos pequeños.*
3. *Otros Cultivos: A través de las operaciones en Chiloé, orientadas a la compra de semillas y al cultivo de mejillones en tres centros de engorda propios, más la planta y frigorífico ubicado en Rauco, orientada al consumo humano. En la región de Atacama, un cultivo en tierra para producción de semillas y engorda de abalones para consumo humano.*

Camanchaca está integrada verticalmente en su cadena productiva y de distribución, exportando sus productos a más de 50 países a través de sus 7 oficinas y representaciones comerciales en sus principales mercados. La Compañía tiene en promedio aproximadamente 3.500 empleados.

Hechos destacados del período

- **Los Ingresos Totales fueron un 13% superior** respecto al 1T 2019 registrando US\$ 149 millones, con alza en todos los negocios (Pesca + 9,6%, Salmones + 13,1%, y Cultivos 27,3%).
- **Aumento del EBITDA de 48% respecto al 1T 2019** alcanzando este último trimestre US\$ 21 millones, con importantes mejoras en las divisiones de Pesca y Cultivos. Margen Ebitda se recupera a 14,1% de los Ingresos. Con todo, disminuciones de precios durante las últimas semanas de marzo y a lo largo de abril, llevaron al Fair Value neto del activo biológico de Salmones a registrar US\$ 10,7 millones menos que en 1T 2019 y, por lo tanto, a dejar la Ganancia después de impuesto muy cercana a cero en el trimestre.
- **Cosechas de salmón en el 1T 2020 alcanzaron 13.902 toneladas WFE**, un 36,4% superior al mismo período del año anterior. Del total, 13.142 WFE toneladas fueron de salmón atlántico, un incremento de 29% respecto al 1T 2019.
- **Concluyó el primer ciclo productivo de Coho 2019-2020** en el 1T 2020, con un volumen total cosechado de 5.062 toneladas WFE, de las cuales 760 se cosecharon el el 1T 2020.
- **El costo de salmón atlántico vivo (ex jaula) bajó 9,1%** comparado con 1T 2019, hasta los US\$ 3,15/Kg, 5% superior al objetivo de largo plazo: US\$ 3/kg, y estuvo afectado por un peso promedio de cosecha de 4,9 Kg, algo menor al esperado. El **costo total de proceso, por su parte, bajó 14,2%** comparado con 1T 2019, hasta llegar a US\$ 0,91/Kg (WFE), un 9% inferior al objetivo de largo plazo que es US\$ 1/Kg WFE, beneficiado por una mayor escala.
- **El EBIT/Kg (WFE) del salmón atlántico fue US\$ 0,95** en 1T 2020, un 24,8% inferior al 1T 2019, afectado por otros costos operacionales y un precio menor.
- **En la zona de pesca centro-sur, las capturas de jurel aumentaron un 54%** en el 1T 2020 respecto al año anterior, alcanzando las 46 mil toneladas. Al 14 de mayo de 2020, se ha completado la captura de la cuota LTPA y LTPB de la Compañía (63 mil toneladas en 2020), y se espera capturar en los siguientes dos a tres meses, otras 24 mil toneladas de cuota internacional (ORP) adquiridas.
- **Aumento del 30% y 7% tuvieron la producción de jurel congelado y conservas respectivamente**, en el 1T 2020, con la elaboración de 19 mil toneladas de congelado y 511 mil cajas de conservas. Ello se tradujo en ventas de jurel congelado de 12.663 toneladas (+23%) y de conservas de jurel de 283 mil cajas (+28%).
- **Precio de jurel congelado disminuyó 14%** respecto al 1T 2019 impactado por el efecto sobre Nigeria de la caída de precio del petróleo, lo que ha privilegiado posteriormente a la producción de conservas y de harina de jurel.
- **Las capturas de anchoveta y su fauna acompañante bajaron 47% en el norte de Chile en 1T 2020** respecto al 1T 2019, alcanzando 7.499 toneladas, debido a restricciones por continua presencia de bajas tallas y por su ubicación muy próxima a la costa.

- **Ventas de harina y aceite suben 36% y 212% respectivamente**, impulsadas por mayores inventarios al inicio del año (5.304 y 1.411 toneladas) y por aumento en rendimientos (harina + aceite) desde 27,8% hasta 29,9% entre 1T 2019 y 1T 2020.
- **Precios de harina y aceite de pescado aumentaron un 7,2% y 8,7%** respectivamente en 1T 2020 respecto al 2T 2019, influidos por escasez de oferta peruana, donde se capturó solo 36% de la última cuota otorgada, y recuperación de la demanda en China.
- **Aumentan rendimientos de mejillones desde 19,6% hasta 22,4% este 1T 2020**, reduciendo la necesidad de compra de materia prima a terceros, y disminuyendo así los costos. También, una mejora de precios contribuye a la recuperación del **EBITDA que registra US\$ 1,5 millones** en 1T 2020.
- **Los Gastos de Administración y Ventas disminuyen 12,4% en el 1T 2020**, representando 8% del Total de Ingresos en 1T 2020, menor que el 10,2% un año atrás. Un reflejo de las eficiencias ganadas en las áreas de soporte.
- En Junta Ordinaria de Accionistas realizada el 30 de abril 2020, se aprobó el **pago de un dividendo de US\$0,002465 por acción** con cargo a las Utilidades de 2019, similar al del ejercicio 2018, equivalente a US\$ 10,2 millones, el que fue pagado el 13 de mayo de 2020.
- En Junta Extraordinaria de Accionistas de esa misma fecha, se aprobó la **modificación del nombre de la sociedad Cía. Pesquera Camanchaca S.A., a Camanchaca S.A.**, con el fin de diferenciar los distintos negocios y actividades acuícolas y pesqueros de la sociedad de la matriz, y ampliar su giro para una mejor gestión de las nuevas actividades en área logística.

Impacto y medidas COVID-19

- En todas las instalaciones productivas de Camanchaca y desde mediados de marzo, se han establecido un conjunto de medidas sanitarias y de prevención de contagio entre trabajadores para darles protección y continuidad operativa a las faenas productivas, incluyendo menor densidad en turnos de plantas de proceso.
- El efecto de mediano plazo del COVID-19 es aún incierto. En el negocio de salmones, la estimación de cosecha para 2020 de salmón atlántico es dos o tres mil toneladas menor a la inicialmente prevista, esto es, 51-53.000 toneladas WFE, y se ha reducido la de Coho para el ciclo 2020-2021 a aproximadamente 3-4 mil toneladas (WFE) desde los 5 mil originales. Así, las cosechas totales estimadas son de 54-57.000 toneladas (WFE), esto es, entre 5 y 10% inferiores.
- Actualmente, las operaciones de Pesca no presentan disrupciones materiales, ni en captura ni en procesos, pero se detuvo la producción de jurel congelado por el impacto en el mercado de Nigeria, afectado por la caída del precio del petróleo, privilegiando la producción de conservas y harina-aceite de jurel.
- Cosechas y producción de mejillones detenida por aproximadamente 10 días en abril por dificultades logísticas terrestres en Chiloé, operaciones restablecidas al 14 de mayo de 2020, con un posible impacto de menor compra materia prima de terceros en el año.
- En el caso de Salmones, conllevó reducciones al 60-65% de las cosechas previstas para las últimas semanas de marzo y el mes de abril, privilegiando los procesos de valor agregado para atender mejor una demanda debilitada. Al 14 de mayo de 2020, las cosechas y producción están al 80% de lo previsto antes del Covid19, con foco en supermercados en mercados desarrollados. Con todo, los precios obtenidos por nuestros productos de salmones han descendido aproximadamente un 20% con respecto al comienzo de marzo 2020.

- Para fortalecer la posición de liquidez durante 2020, se redujeron o pospusieron inversiones en aproximadamente un 33% del plan anual original, o un 42% del plan remanente del año, reducción equivalente a US\$ 18 millones.
- La Caja al cierre del 1T 2020 fue de US\$ 56 millones, que sumado a las líneas no usadas de financiamiento de corto y largo plazo de US\$ 45 millones, otorga a la Compañía una liquidez de más de US\$ 100 millones. La deuda neta al cierre 1T 2020 fue de US\$ 108,9 millones.

Cifras Claves

		1T 2020	1T 2019	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	149.103	131.911	13,0%
Margen bruto	MUS\$	25.048	21.781	15,0%
EBITDA antes de Fair Value	MUS\$	21.014	14.230	47,7%
EBIT antes de Fair Value	MUS\$	13.206	8.268	59,7%
Margen EBIT %	%	8,86%	6,27%	41,3%
Fair Value	MUS\$	(6.090)	4.597	(232,5%)
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	133	3.903	(96,6%)
Ganancia por acción	US\$	0,00003	0,00094	(96,6%)
Capturas pelágicas	tons.	63.943	70.986	(9,9%)
Pesca Norte	tons.	7.499	14.202	(47,2%)
Pesca Sur	tons.	56.444	56.784	(0,6%)
Precio harina de pescado	US\$/ton	1.583	1.477	7,2%
Cosechas salar	ton WFE	13.142	10.191	29,0%
Ventas propias atlántico	ton WFE	13.235	11.026	20,0%
Costo ex jaula atlántico	US\$/Kg pez vivo	3,15	3,47	(9,1%)
Costo de proceso	US\$/Kg WFE	0,91	1,06	(14,2%)
Precio atlántico*	US\$/Kg WFE	6,20	6,23	(0,5%)
EBIT/Kg WFE atlántico	US\$/Kg WFE	0,95	1,27	(24,8%)
EBIT/Kg WFE coho	US\$/Kg WFE	(1,81)	0,00	-
Deuda Financiera	MUS\$	164.902	92.894	77,5%
Deuda Financiera Neta	MUS\$	108.893	66.460	63,8%
Razón de patrimonio	%	61%	65%	

*Corresponde a Facturación en US\$ divididos por toneladas vendidas excluyendo operaciones con materia prima de terceros

Resumen Estado de Resultados por Negocio

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	1T 2020	1T 2019	1T 2020	1T 2019	1T 2020	1T 2019	1T 2020	1T 2019
Ingresos de actividades ordinarias	31.339	28.597	109.854	97.099	7.910	6.215	149.103	131.911
Margen bruto	4.685	(523)	17.967	21.276	2.396	1.028	25.048	21.781
EBITDA	4.378	(3.000)	15.326	17.454	1.310	(224)	21.014	14.230
Margen EBITDA (%)	14,0%	(10,5%)	14,0%	18,0%	16,6%	(3,6%)	14,1%	10,8%
Ganancia (pérdida) del período controladores	(2.044)	(4.774)	1.282	9.062	896	(385)	133	3.903

Aspectos Financieros

Resultados al 31/03/2020

El EBITDA antes de Fair Value fue de US\$ 21 millones, 54,1% superior a los US\$ 13,5 millones del 1T 2019, impulsado principalmente por mejoras en los negocios de Pesca y Cultivos. El negocio Pesca fue beneficiado por mayores capturas de jurel-caballa en la zona norte, y especialmente por el buen desempeño productivo de la zona sur. En efecto, el mayor EBITDA en Pesca de US\$ 7,4 millones se explica por un aumento de US\$ 5,2 millones en el Margen Bruto, aumento dado por el nivel de capturas de jurel en el sur, y la consiguiente mayor producción para consumo humano versus 1T 2019 (conservas: +6,9%; congelado: +30,1%), y sus respectivas ventas (conservas: +27,8%; congelado: +23,4%). También fue favorecido por mejores precios de harina y aceite de 7,2% y 8,7%, respectivamente. Por el lado norte, sin embargo, las escasas capturas de anchoveta por bajas tallas, ha retrasado esta temporada, y afectado los resultados del norte.

El resultado al cierre de marzo 2020 fue una Ganancia de US\$ 0,1 millones, que se compara con US\$ 3,9 millones del 1T 2019, una baja explicada por el Fair Value neto del segmento Salmones (que reduce su ganancia en US\$ 7,8 millones), el que anticipa la baja de precios que se obtendría en el futuro cuando se vendan los peces en etapa de engorda al cierre de marzo. El segmento Pesca y Cultivos, compensan parcialmente esta baja con una mejora en sus resultados disminuyendo la pérdida en US\$ 2,8 millones y US\$ 1,2 millones, respectivamente respecto al 1T 2019.

Los Ingresos Consolidados totales de 1T 2020 aumentaron un 8,7% respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los US\$ 143 millones.

División Salmones

El EBITDA antes de ajustes de Fair Value fue US\$ 15,3 millones en 1T 2020, 12,2% menor a los US\$ 17,5 millones del 1T 2019, con cosechas de 13.902 toneladas WFE de salmonidos, de las cuales 760 toneladas WFE corresponden a Coho. Terminó así el primer ciclo productivo de esta nueva especie con un total de 5.062 toneladas (WFE), considerando las 4.302 toneladas cosechadas en 2019.

Durante 1T 2020, el precio promedio del salmón Atlántico cosechado y vendido por Camanchaca fue levemente inferior respecto al 1T 2019, llegando a los US\$ 6,20/Kg WFE, 3 centavos de dólar inferior, con una mayor

producción de valor agregado. En ese contexto, el EBIT/Kg WFE de la Compañía fue de US\$ 0,84, esto es, 43 centavos de dólar menos que en 1T 2019, dando cuenta que el incremento en volumen no fue suficiente para compensar el impacto desfavorable de: menores precios promedio con más valor agregado; los resultados negativos del negocio de Coho que ascendieron a US\$ 1 millones negativos; los menores ingresos por venta de smolts por US\$ 1,3 millones; y mayores costos operacionales por más centros en descanso o que operan para evitar caducidad, y que este año superan en US\$1,6 millones lo incurrido en 1T 2019.

El resultado en el 1T 2020 de la cuenta en participación que la Compañía tiene en el negocio de cultivo de trucha, por el cual aporta 6 centros de cultivo y recibe un tercio de los resultados, y que se presenta como “otros ingresos” (excluyéndose del EBITDA) dejó un resultado favorable de US\$ 0,4 millones en comparación a una pérdida de US\$ 0,6 millones en el 1T 2019, dando muestras de la mejora operacional de este negocio.

El ajuste neto de Fair Value (FV) para 1T 2020 fue de US\$ 6,1 millones negativos, inferior a los US\$ 4,6 millones positivos en el mismo período de 2019. Una diferencia desfavorable de US\$10,7 millones atribuible principalmente a la baja de los precios de mercados observados en el mes de abril y que influyen sobre la expectativa de venta de la biomasa que a marzo estaban en etapa de engorda. Cabe mencionar que el FV no afecta el EBITDA, los impuestos, ni la ganancia líquida distribuible.

División Pesca

Al 1T 2020, la división Pesca tuvo disímiles desempeños en sus actividades del norte y sur. Con capturas menores en la zona Norte debido a bajas tallas y vedas normales para la época del año. En la zona Centro Sur la situación fue favorable en la pesca del jurel capturando un 54% más que el mismo periodo del año anterior. Esto fue compensado por menores capturas de sardina artesanal que fue 56% menor, totalizando 56.444 toneladas de pelágicos, un 0,6% inferior a lo del 1T 2019. Los rendimientos de harina-aceite tuvieron un favorable impacto en el norte y centro-sur. En el norte pasaron de 23,8% en el 1T 2019 a 25,1, y en la zona sur vio el alza en los rendimientos fue desde 29,6% en 1T 2019 a 31,2% en el 1T 2020. Los resultados de la división Pesca fueron los siguientes:

- Pesca Norte, obtuvo una pérdida de US\$ 2,3 millones, que se compara con la pérdida de US\$ 4,4 millones en el 1T 2019, debido principalmente a menores costos de activos sin operación. En efecto, éstos fueron US\$ 1,4 millones inferior a los del 1T 2019 por mayor actividad en la captura de caballa que compensó en parte el déficit de capturas de anchoveta. Adicionalmente, los resultados se vieron favorecidos por la recuperación del rendimiento de aceite y un aumento de 3% en el precio de la harina.
- Pesca Sur:
 - La filial Camanchaca Pesca Sur obtuvo una ganancia de US\$ 0,7 millones, que se compara favorablemente con la pérdida de US\$ 0,7 millones en 1T 2019. El mejor resultado estuvo impulsado por mejoras en los costos de captura de un 32% respecto al año anterior, además de mayores volúmenes de captura de jurel. Los gastos de activos operativos, pero con días sin operación, alcanzaron los US\$ 5,2 millones en 1T 2020, menor a los US\$ 5,8 millones del 1T 2019.
 - El resultado de la participación del 70% de la filial Camanchaca Pesca Sur fue una utilidad de US\$ 0,5 millones. Este resultado de la filial se ajustó negativamente en US\$ 0,3 millones por otros conceptos asignados a la División Pesca Sur, no incluidas en la filial Camanchaca Pesca Sur, principalmente la asignación gastos financieros, por lo que la Ganancia del segmento Pesca Sur fue US\$ 0,2 millones, mejor que la pérdida de US\$ 0,6 millones del 1T 2019.

Actividades de Soporte

A nivel consolidado en Camanchaca, los gastos de administración como proporción de los ingresos disminuyeron desde 4,9% en 1T 2019 a 3,0% en 1T 2020, mientras que los de distribución pasaron de 5,3% en 1T 2019 a 3,0% en 1T 2020. En el conjunto de actividades de administración y distribución, por lo tanto, la Compañía pasó de utilizar el 10,2% de los ingresos en 1T 2019, a emplear el 7,9% en 1T 2020. Los gastos de administración bajaron desde US\$ 6,4 millones a US\$ 4,5 millones, mientras que los de distribución subieron desde los US\$ 7 millones en 1T 2019 a US\$ 7,4 millones por la mayor actividad comercial.

En el caso de los gastos de administración, cuya baja es alrededor de US\$ 1,9 millones, éstos consideran los ahorros generados como resultado de la revisión exhaustiva que se inició a fines del 2018 en eficiencia y eficacia de las áreas de soporte (contabilidad, tecnología, recursos humanos, logística, distribución, entre otros).

Los Gastos Financieros alcanzaron US\$ 1,9 millones en 1T 2020 en comparación a US\$ 1,2 millones en 1T 2019, aumento originado por el incremento en la deuda financiera asociada al crecimiento y a las inversiones realizadas durante los últimos doce meses (+ US\$ 0,5 millones) y la aplicación de IFRS 16 (+ US\$ 0,2 millones).

Debido a la devaluación del peso chileno frente al dólar, hubo una pérdida no operacional y no realizada de US\$ 4,7 millones por devaluación en dólares de activos en pesos, principalmente de impuestos por recuperar en la división Salmones y de deuda que pescadores artesanales mantienen con Camanchaca Pesca Sur. En 1T 2019 hubo una ganancia de US\$ 1,6 millones en el 1T 2019. Sin embargo, de mantenerse esa devaluación en el tiempo generará beneficios por la fracción de gastos que son en pesos.

Los otros ingresos (egresos) significaron una pérdida de US\$ 80 mil en contraste con una pérdida de US\$ 2,7 millones en 1T 2019 que generó el año pasado en la división de Pesca el castigo contable por la venta de activos en desuso (barcos) de US\$ 1,9 millones. Adicionalmente la división Salmones presenta una variación positiva por el resultado de la cuenta en participación de trucha, la cual significó una ganancia para la compañía de US\$ 0,4 millones frente a una pérdida de US\$ 0,6 millones del año anterior.

Flujo de Efectivo al 31 de marzo 2020

En el 1T 2020 el flujo de efectivo de las Actividades Operacionales fue positivo en US\$ 14,4 millones, lo que se compara favorablemente con US\$ 3,6 millones también positivos en el 1T 2019. El aumento está explicado en buena medida por la disminución en las cuentas por cobrar asociadas al gran volumen de ventas en el último período del año anterior, y que fueron cobradas en 1T 2020.

El flujo de efectivo de las Actividades de Financiamiento fue de US\$ 14,8 millones en el período, en comparación a los US\$ 10,2 millones del 1T 2019, explicado por la toma de préstamos bancarios a corto plazo en el 1T 2020 para financiamiento de la operación, principalmente para la temporada de capturas en Pesca.

El flujo de efectivo usado en las Actividades de Inversión fue de US\$ 13,5 millones en el período, en comparación con US\$ 18,2 millones en el mismo periodo del año anterior. Estas inversiones corresponden a mejoras y automatizaciones en plantas, mejoras de flota pesquera y habilitación de nuevos centros de cultivos de salmones, consistentes estos últimos con el plan de crecimiento en Salmones Camanchaca, las cuales equivalen a 51% del total. Como medida preventiva y debido a la contingencia Covid-19, la Compañía decidió suspender momentáneamente todas las inversiones no esenciales, reduciendo aproximadamente un 45% el plan de inversión de mayo a diciembre de 2020.

El resultado del flujo de caja neto de la Compañía fue de US\$ 14,1 millones para el período, dejando un saldo de efectivo al 31 de marzo de 2020 de US\$ 56 millones.

Camanchaca mantiene una sólida posición financiera y de liquidez, con un efectivo neto de US\$ 56 millones al 31 de marzo de 2020 y líneas de crédito no utilizadas y disponibles de corto plazo de US\$ 45 millones, esto es, más de US\$ 100 millones de liquidez disponible.

Balance al 31 de marzo 2020

Activos

Durante el primer trimestre del año 2020, los activos totales de la Compañía aumentaron 1,5% o US\$ 11,8 millones, alcanzando los US\$ 794,4 millones.

Los activos corrientes totales alcanzaron US\$ 396 millones, un 2,1% de aumento respecto al 31 de diciembre de 2019, atribuibles a un incremento en inventarios en salmones y pesca (+US\$ 12,1 millones).

Los activos no corrientes aumentaron 1,0% o US\$ 3,8 millones, alcanzando los US\$ 398 millones, principalmente por el aumento de US\$ 4 millones en las inversiones netas de depreciación en activo fijo, que se condice con el plan de inversiones de la compañía.

Los inventarios valorizados al costo al 31 de marzo de 2020 alcanzaron los US\$ 89 millones, superiores a los US\$ 77 millones de diciembre de 2019, con aumentos en todos los negocios. En pesca, aumentaron las conservas y el jurel congelado por las mayores capturas de inicio temporada. En el caso del salmón atlántico, el inventario fue mayor al del cierre 2019 con un aumento de productos de valor agregado. Adicionalmente se produce un incremento en el inventario de suministros para la operación, como medida preventiva durante la situación actual del COVID -19 donde la logística de algunos productos se podría haber visto afectada.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la Compañía aumentaron un 5,7% o US\$ 17 millones, pasando de US\$ 296 millones al cierre del año 2019 a US\$ 313 millones.

Los pasivos corrientes aumentaron un 11,9% o US\$ 17,5 millones, descompuesto en el alza de pasivos financieros corrientes por US\$ 13 millones, obtenidos para el financiamiento de capital de trabajo necesario para la operación pesquera, para fortalecer la posición financiera de la empresa frente al Covid-19, y como resultado del aumento de US\$ 6 millones en las cuentas por pagar asociadas al aumento de la provisión de dividendo definitivo a pagar del ejercicio 2019.

Al 14 de mayo de 2020, la Compañía cuenta con líneas de financiamiento bancario comprometido de largo plazo de US\$ 140 millones, de los cuales mantenía utilizados al 31 de marzo de 2020 US\$ 124 millones. Asimismo, cuenta con US\$ 67 millones de líneas de corto plazo no comprometidas, de las cuales mantiene giradas US\$ 29 millones. Por lo tanto, a esta fecha la Compañía posee líneas disponibles no utilizadas de US\$ 54 millones.

Durante 2020, el Patrimonio de Camanchaca disminuyó US\$ 5,2 millones o 1,1%, alcanzando US\$ 481 millones, baja explicada por la provisión de dividendos.

Desempeño Operativo de las Divisiones

Negocio de Salmones

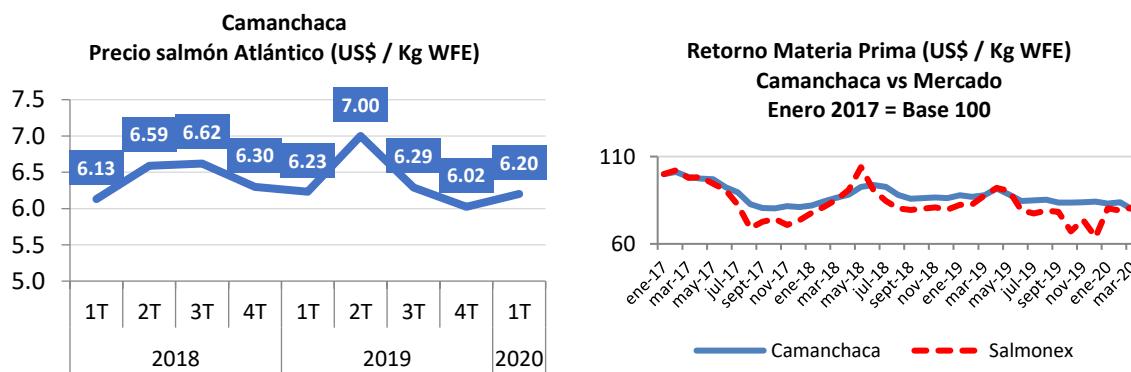
Los resultados de Salmones están muy relacionados a tres factores claves:

1. **El precio del salmón Atlántico**, el cual es muy sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de las tasas de tipo de cambio de sus principales socios comerciales;
2. **Las condiciones sanitarias del salmón Atlántico** que afectan los factores de conversión, el uso de herramientas farmacéuticas y mecánicas para el bienestar animal, y la biomasa final sobre las que asignan los costos.
3. **El costo de los alimentos**, que explican aproximadamente la mitad del costo unitario del pez vivo a cosecha.

I. Precios del Producto

El precio promedio del salmón Atlántico vendido por Camanchaca durante el 1T 2019 fue de US\$ 6,20 por Kg WFE, un 0,5% menor que el precio del mismo período en 2019. Los precios del 1T 2020 están influenciados por una alta proporción de ventas con valor agregado, atribuible a condiciones de la materia prima cosechada y de demanda de mercados, que se tradujo en mayores ventas de filetes y porciones a Estados Unidos. Por lo tanto, las ventas conllevan un mayor costo de proceso que igual trimestre del año anterior, y con un precio levemente menor, representan una menor rentabilidad que se refleja en el margen por kilo.

Durante el 1T 2020 Camanchaca obtuvo un retorno promedio de la materia prima (RMP)¹ de salmón Atlántico de 12 centavos de dólar superior respecto al índice del mercado de referencia, Salmonex², pero en el último mes del trimestre, esta diferencia era 9 centavos de dólar negativa, un reflejo de ventas de productos con valor agregado en contratos de mediano plazo, que dan más estabilidad que el mercado contado.



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

² El índice de mercado o "Salmonex" es un indicador conceptual que se construye con el precio del filete fresco trim D exportado por Compañías chilenas, deduciendo de él los mismos costos de proceso y distribución que se usan para los trim D frescos de Camanchaca. Así, se hace un índice comparable con el "RMP de Camanchaca".

Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		1T 2020	1T 2019	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	13.142	10.191	2.951	29,0%
Producción	tons WFE	12.879	10.185	2.694	26,4%
Ventas	tons WFE	13.235	11.026	2.209	20,0%
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	6,20	6,23	(0,03)	(0,5%)

Salmón Coho Propio		1T 2020	1T 2019	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	760	0	760	-
Producción	tons WFE	753	0	753	-
Ventas	tons WFE	570	0	570	-
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	4,15	0	4,15	-

Salmones Camanchaca cosechó 13.902 toneladas WFE de salmónidos durante el 1T 2020, alcanzando las 13.142 y 760 toneladas WFE para el salmón atlántico y Coho respectivamente, lo cual es un 36,4% mayor respecto del 1T 2019. Las ventas fueron de 13.235 toneladas WFE en el 1T 2020, un 20% superior al mismo período del año 2019.

Ingresos

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

Ventas por segmento de mercado a marzo 2020

Producto o Especie	EE.UU. MUS\$	Europa + Rusia MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Salmón Atlántico	40.680	12.705	6.747	4.547	14.306	2.657	358	81.999
Coho	432	702	0	691	528	15	0	2.367
Otros	22.358	0	0	0	0	3.129	0	25.487
TOTAL	63.470	13.407	6.747	5.238	14.833	5.801	358	109.854

Ventas por segmento de mercado a marzo 2019

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Mercado Nacional	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	26.595	9.589	4.812	4.735	18.562	3.378	969	68.641
Coho	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros	23.282	0	0	0	0	5.176	0	28.458
TOTAL	49.877	9.589	4.812	4.735	18.562	8.554	969	97.099

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan algún grado de procesamiento secundario, incluido el congelamiento, todos los cuales correspondieron al 91,5% de las ventas del 1T 2020, superior al 85,3% del 1T 2019. El volumen restante está compuesto de ventas de salmón fresco entero con cabeza y eviscerado, destinado a los mercados de Sudamérica y China.

En el mercado norteamericano se comercializa principalmente filetes y porciones de salmón Atlántico fresco, mientras que en Europa, entero y porciones de salmón Atlántico congelado. En Asia, Japón muestra preferencia por filetes congelados, mientras China salmón tanto fresco como congelado. Otros países de América Latina consumen principalmente filetes congelados.

El porcentaje de ingresos totales provenientes del mercado norteamericano subió de 51,4% a 57,8% en el 1T 2020, mientras que Europa y Rusia aumentaron desde 9,9% a 12,2%. Desde finales de febrero, Rusia impuso una prohibición o bloqueo para plantas de salmonicultores de Chile, incluido Salmones Camanchaca. Asia excluido Japón (principalmente China), subió de 5,0% a 6,1%, mientras en Japón se mantuvo estable alcanzando 4,8%. América Latina excluyendo Chile, bajó de 19,1% a 13,5% debido a una disminución del atractivo del mercado brasileño, compensado con un aumento en el mercado americano. En resumen, las menos atractivas condiciones de Brasil y el bloqueo a finales de febrero de Rusia movieron producto a los mercados tradicionales como EE.UU., Japón y México.

En el caso del coho, la Compañía ha continuado con su estrategia de diversificación de mercados, donde las ventas a su mercado tradicional (Japón) representaron durante el 1T 2020 el 29%.

Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de salmones y otros productos del mar de terceros en nuestra filial en Estados Unidos, Camanchaca Inc., y a la venta de smolts, procesamiento y servicios a terceros de nuestra planta de proceso primario, y al arriendo de centros de cultivo en el mercado nacional.

Otros negocios

Al 31 de marzo 2020 Salmones Camanchaca posee 6 concesiones de cultivo de mar, que están siendo arrendadas para cultivo de Trucha, y que se ubican en el Estuario de Reloncaví (X región). Estos arriendos son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha. El barrio o zona geográfica donde se ubican estas concesiones tiene descanso obligatorio (“fallow period”) en el primer trimestre de los años impares, haciendo que las cosechas sean menores, como fue el caso de 2019 cuando se cosecharon un total de 2.958 toneladas WFE de trucha, muy inferior al año 2018 con 17.405 toneladas. Durante el 1T 2020, se cosecharon 10.415 toneladas WFE en comparación con las 1.085 toneladas WFE del mismo período del año anterior. Las ventas del trimestre fueron de 2.598 toneladas WFE (1T 2019, 3.016) a mejores precios y menores costos, con lo que el tercio de resultado de esta cuenta en participación para Camanchaca significó una ganancia de US\$ 0,4

millones en 1T 2020 frente a una pérdida de US\$ 0,6 millones en 1T 2019. Estos resultados se presentan como Otros ingresos.

Al 14 de mayo de 2020, las estimaciones que se tuvieron para desarrollar este negocio de cuentas en participación no han variado, y el operador Caleta Bay sigue estimando un promedio anual de cosechas de 12 mil toneladas hasta el año 2022, año en que termina el acuerdo (mayores en años pares y menores en los impares).

Para un mejor uso de los centros estuarinos de la X región y complementando la ACP, Camanchaca sembró en 2018 1,4 millones de smolts de salmón del Pacífico o Coho, los cuales permitieron cosechar de 5.062 toneladas WFE durante la primera temporada 2019-2020. Esta iniciativa dará a la Compañía experiencia específica en los procesos productivos y comerciales de esta especie, que la Compañía estima beneficiosa para la etapa posterior al término de la ACP. La producción de Coho de Camanchaca representa según Aquabench entre el 2% y 3% de la oferta chilena. Por la condición de densidad que la regulación define para crecimientos de siembras, Camanchaca estima márgenes negativos durante los primeros 2 años de producción, esto es, 2019 y 2020.

En el 2020 y como resultado de los impactos del COVID-19, la Compañía decidió disminuir la siembra de Coho para el año, desde los 1,4 millones de smolts a 700 mil, estimando una cosecha para el ciclo 2020-2021 de 2.700 toneladas WFE, la mitad que el ciclo anterior.

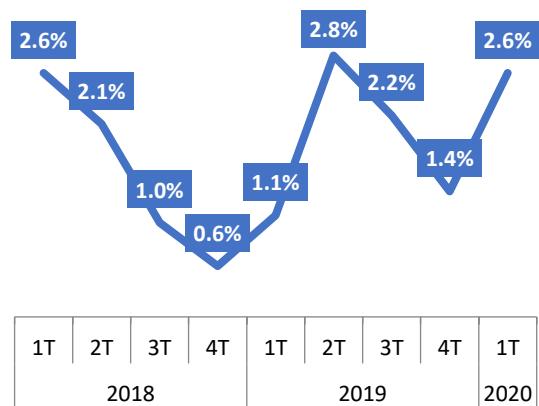
Los otros negocios de la Compañía como proveer a terceros de servicios de procesamiento, arriendo de centros de Cultivos, y la venta de subproductos, resultó en márgenes operacionales al 31 de marzo de 2020 de US\$ 2,0 millones, un 22,5% inferior al 1T 2019.

I. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad en ciclo abierto (total mortalidad de la biomasa) de la población de salmón Atlántico durante todo el 1T 2020 fue de 2,6%, similar al trimestre del ciclo anterior (2018), con causas relacionadas a SRS y eventos muy aislados de oxígeno. La mortalidad acumulada en aquellos centros que completaron su ciclo en 1T 2020 (2 centros), por su parte, fue de 7,75%.

El costo de los peces (ex-jaula, peso vivo) cosechados durante el 1T 2020 fue de US\$ 3,15 por Kg, que es 32 centavos de dólar menor al exhibido en el 1T 2019; 25 centavos superior al registrado en el ciclo anterior (1T 2018) para similares zonas geográficas; y 5% superior al objetivo de largo plazo de la Compañía. Este mayor costo se debe a la incorporación de nuevos tratamientos contra del cáligus y SRS, y a costos asociados a medidas de mitigación de riesgos de oxígeno y blooms de algas. Respecto del menor costo existente en comparación con el 1T 2019, éste se debe a mejores condiciones oceanográficas.

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



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



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

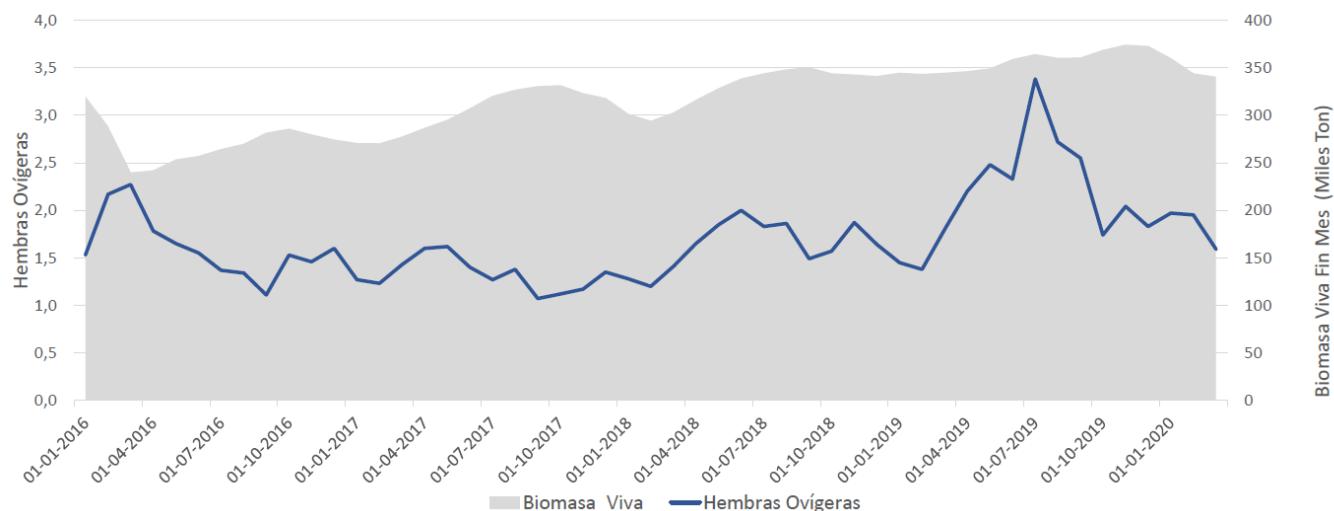
Respecto de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón atlántico para el 1T 2020 (2 centros en esta condición), el siguiente cuadro muestra la evolución en el tiempo,

Atlántico	FCRb (Pez vivo)	Indicadores Biológicos				Indicadores de sustentabilidad				
		Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/Ton	Uso de antiparasitarios Gr/Ton	# tratamientos antibióticos	Tratamientos medicinales (baños)	# de escapes	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
2017	1,23	5,43	5,69	359,6	0,14	2,1	0	0	17/7	0,76
2018	1,19	4,86	5,34	370,6	8,63	1,6	8,63	0	16/8	0,65
2019	1,16	4,45	4,94	117,4	9,81	0,8	9,75	0	16/8	0,6
2020	1,19	4,94	5,15	397,9	15,34	1,6	15,34	0	17/7	0,61

La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados), por su parte, alcanzó los 4,94 kg WFE por smolt en el 1T 2020, mayor que en los últimos dos años principalmente por el aumento del peso medio de cosecha de un 4,3%, que llegó a los 5,2 Kg WFE.

Con relación al Cáligus en 2020, éste se ha mantenido bajo control con tratamientos antiparasitarios más frecuentes y, desde este trimestre, el uso de tratamientos no farmacológicos.

Carga de cáligos (hembras ovígeras) período 2016-2020 para la industria:



Al 14 de mayo de 2020, Camanchaca registra 2 centros en la condición de Centro de Alta Diseminación³ (CAD), y representan a esta fecha el 13% del total de peces vivos de la empresa; uno se encuentra 50% cosechado con un peso promedio de 5,3 kg, y el segundo ya tiene pesos promedio de 5,0 kg, por lo cual la Compañía estima no tendrá efectos sobre su plan de cosecha.

Durante el 1T 2020, Camanchaca inició la operación de una barcaza exclusiva para tratamientos con peróxido, que ha probado alta eficacia contra el caligus.

En relación al uso de antibióticos respecto al ciclo anterior (iguales barrios), en el 1T 2020 hubo una reducción de 10% por uso de vacuna LiveVac.

Los costos de salmón atlántico fueron de:

Costos (US\$/Kg WFE)	1T 18	1T 19	1T 20
Ex jaula	3,12	3,73	3,39
Cosecha y proceso primario	0,36	0,36	0,34
Proceso valor agregado	0,66	0,69	0,57
Costo Total Producto Terminado	4,14	4,78	4,30

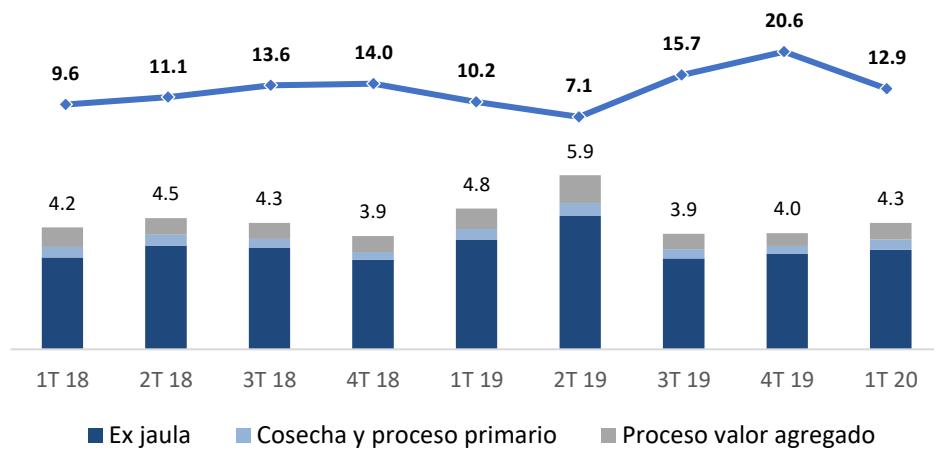
El costo ex jaula (WFE) en el 1T 2020 fue de US\$ 3,39/Kg (equivalente a \$3,15/Kg vivo o LW), un 9,2% menor a lo registrado en el 1T 2019 debido al menor uso de herramientas de mitigación de riesgos de baja oxígeno y algas en los centros, pero superior al 1T18 (mismos centros) por la incorporación masiva de soluciones farmacológicas en los smolts para proteger a los peces de cáligos y SRS.

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), estos fueron de US\$ 0,91/Kg WFE, 14,2% menor que 1T 2019, y 9 centavos inferior al 1T 2018 (-10,8%), por la mayor escala de producción.

³Centro de Alta Diseminación son aquellos centros donde se ha registrado por una vez un recuento de más de 3 hembras Ovígeras en promedio

El costo total del producto terminado fue US\$ 4,3/Kg WFE, 48 centavos de dólar inferior al 1T 2019, y 16 centavos de dólar superior al ciclo anterior en 2018 (mismas zonas geográficas de los centros cosechados). Este costo es solo 7 centavos de dólar superior al objetivo de largo que tiene la Compañía.

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



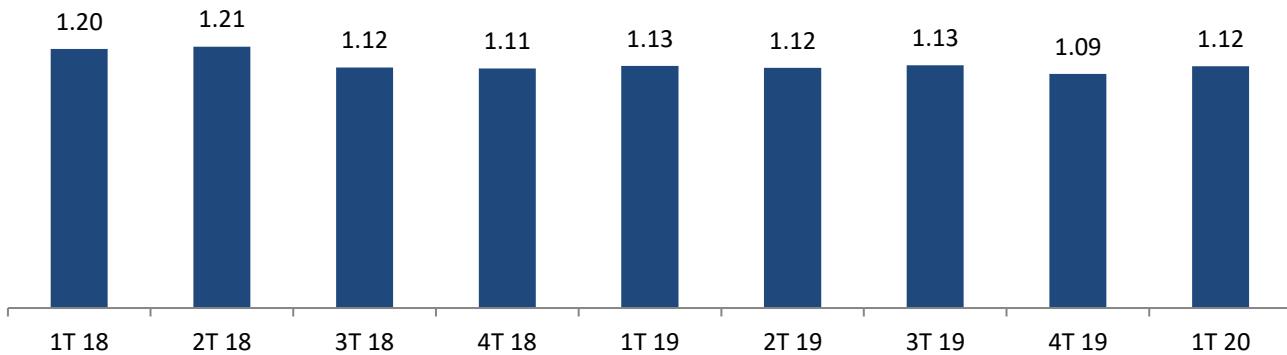
I. Costo Alimentos

Durante el año 2019 se observó estabilidad en los precios de los ingredientes principales, exceptuando la harina y aceite de pescado que mostraron mayor volatilidad, ingredientes que representan aproximadamente 13% del total de la dieta.

El precio de la harina de pescado mostró una tendencia declinante durante 2019 y comienzos de 2020, pero que cambió a mitad del primer trimestre subiendo 6% en relación con el trimestre anterior. Por otro lado, una situación inversa se observó en el precio del aceite de pescado, el cual subió durante el 2019 por los bajos rendimientos de las materias primas chilenas, fenómeno que cambió en el 1T 2020 causando una baja del precio de 3,6 %, que alcanzó los US\$ 1.660 /tonelada.

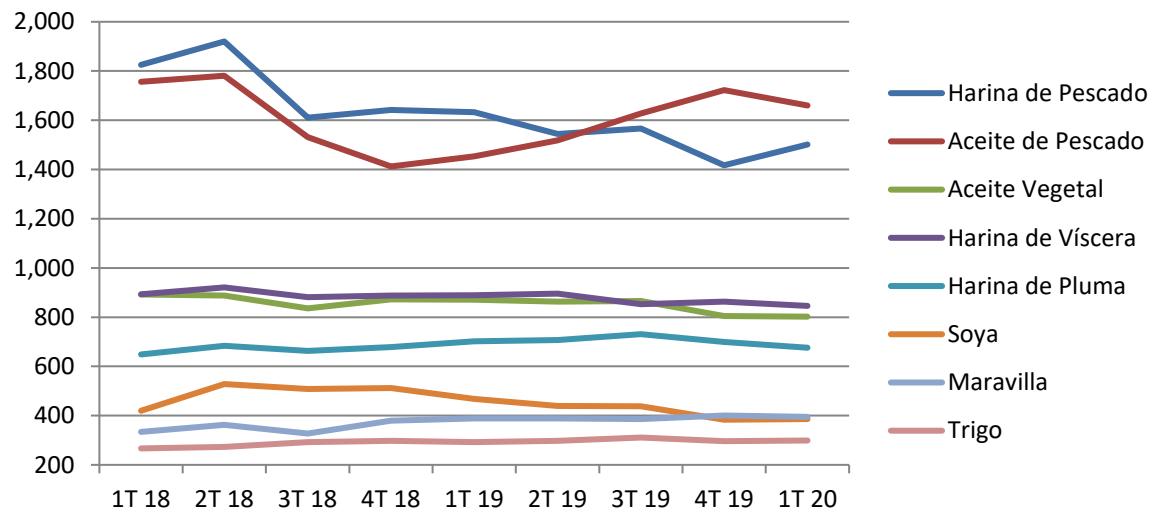
El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, que representa 40% del costo total de alimentación, tuvo un incremento de 2,6% en relación al último trimestre 2019, alcanzando US\$ 1,12/Kg, o 3 centavos superior, producto del mencionado aumento de la harina de pescado.

Precio calibre 2500 (Camanchaca) US\$/Kg



Precio incluye el pigmento. No se incluye alimentos medicados, aditivos ni suplementos alimenticios

Precio de insumos principales US\$/ton



Negocio de Pesca

Los resultados del negocio de Pesca están estrechamente relacionados con tres factores principales:

1. **El nivel de capturas de pesca**, que afecta los costos unitarios por la escala de producción;
2. **El precio de la harina de pescado**, muy correlacionado con las capturas de Perú y el **precio del jurel congelado**, muy influido por el precio internacional del petróleo;
3. **Los costos de combustibles** que afectan los costos de pesca y procesos de las materias primas.

I. Capturas y producción

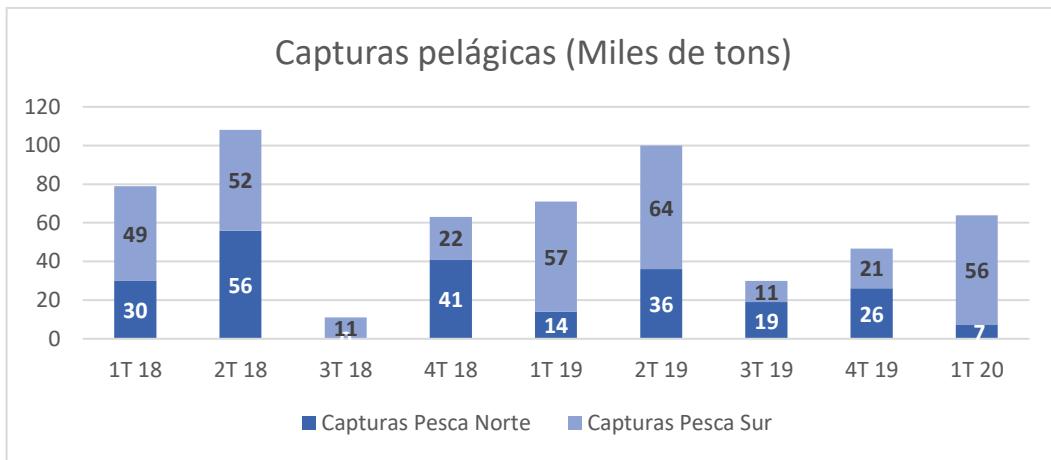
Durante 1T 2020 las capturas de anchoveta en el norte alcanzaron solo 1.886 toneladas, un 87% inferior a las de 1T 2019 principalmente debido a vedas extraordinarias por presencia peces de baja talla, una medida que busca preservar la buena condición que ya tiene esta biomasa. Sin embargo, las capturas de jurel y caballa fueron 5.632 toneladas, en comparación a las 17 toneladas de 1T 2019. En el total, por lo tanto, las capturas de la zona norte fueron 7.499 toneladas, un 47% menor que lo registrado en el mismo período del año anterior. Por ello, la producción de harina disminuyó un 46% hasta las 1.793 toneladas. El rendimiento de aceite de anchoveta comienza a mostrar una leve recuperación pasando de 0,5% en 1T 2019 a 1,2% en 1T 2020.

En la pesca de jurel de la zona centro-sur, las capturas alcanzaron las 46 mil toneladas, 54% superiores a las 30 mil de 1T 2019. A estas capturas se suman las de caballa, que en 1T 2020 alcanzaron las 812 toneladas en comparación con las 3.158 de 1T 2019. Así, el total de capturas de pelágicos grandes que se destinan preferentemente a consumo humano (80%), totalizó 47 mil toneladas, produciendo con ellas 19 mil toneladas de jurel congelado (versus 15 mil en 1T 2019) y 511 miles de cajas conservas (comparado con 478 miles de cajas de conservas en 1T 2019) a menores costos. Al 14 de mayo de 2020, se ha completado la capturada de la totalidad de las cuotas LTPA y LTPB de la Compañía, ascendentes a 63.142 toneladas. Durante los próximos meses se estima capturar 24 mil toneladas adicionales de jurel compradas en el mercado internacional de la ORP.

En la pesca de sardina-anchoa de la zona centro-sur, por un inicio más tardío de la temporada de pesca, el nivel de capturas industrial y artesanal fue 59% menor, alcanzando las 10 mil toneladas en el primer trimestre del año. Al 14 de mayo de 2020, las capturas artesanales procesadas por Camanchaca Pesca Sur exceden el 50% de la cuota anual.

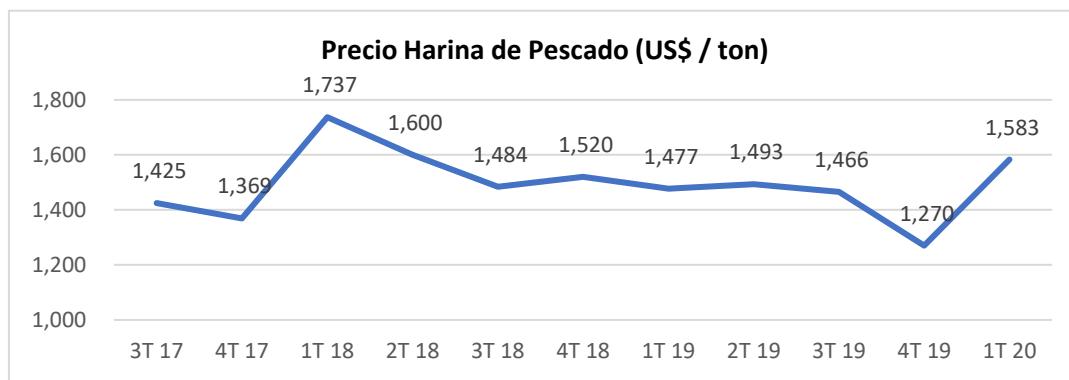
La producción total de harina del sur aumentó un 5% debido al aumento en el rendimiento que pasó de 19,5% durante el 1T 2019 a un 23,9% este último trimestre. En contraste, la producción de aceite disminuyó un 38%, debido a la normalización del rendimiento que pasó a 7,3%.

En la pesca de langostino que se inicia en marzo de cada año, se capturaron 278 toneladas, un 57% inferior que en 1T 2019 por dificultades en las operaciones pesqueras de la última quincena de marzo por Covid19.



II. Precios y ventas

En las últimas temporadas de anchoveta peruana se habían capturado la totalidad de las cuotas asignadas (3,3, 2,1 y 2,1 millones de toneladas en la 1era temporada 2018, 2da temporada 2018 y 1era temporada 2019 respectivamente), lo que mantuvo el precio de harina estable en los primeros 9 meses del año 2019, esto es, alrededor de los US\$ 1.500/ton. Sin embargo, la segunda cuota 2019 de anchoveta peruana fijada en 2,8 millones (considerada elevada), sumado a la disminución de demanda china por la mortalidad de cerdos afectados por la fiebre africana, se tradujo en una caída de precios a niveles de US\$ 1.250 por tonelada para la harina prime Chile en el 4T 2019 e inicios de 2020. Sin embargo, las débiles capturas en este último tiempo (solo el 36% fue capturado), hicieron subir los precios hasta los US\$ 1.583/ton en promedio en 1T 2020. Durante la primera semana de mayo, se ha declarado una primera cuota 2020 de 2,4 millones de toneladas en Perú, pero existen dudas de la capacidad operativa de la flota peruana en presencia de Covid-19.



Las ventas consolidadas (sur y norte) de harina y aceite aumentaron un 36% y un 212% respectivamente en 1T 2020, alcanzando las 5.224 toneladas y las 1.784 toneladas. En el 1T 2020 se incrementó el inventario tanto de harina como de aceite, alcanzando niveles en torno a 9.600 toneladas.

En el caso del jurel congelado, principalmente dirigido a África, las ventas del primer trimestre del año aumentaron 2,4 miles de toneladas alcanzando los 12,7 miles de toneladas, un 23% superior a las vendidas en el mismo periodo del año anterior, pero a un precio 14% inferior equivalente a US\$ 795. Los inventarios de jurel congelado al cierre del 1T 2020 alcanzan 6.964 toneladas que es superior en un 12.5% al existente a marzo 2019; más del 60% de este inventario ya está vendido al 14 de mayo de 2020.

El precio promedio de la caja de jurel en conserva, acumulado en 1T 2020, fue de US\$ 19,9 por caja, 6,2% inferior al de 1T 2019. A marzo 2020, se vendieron 288 mil cajas, un aumento de 29,6% respecto a lo vendido a marzo 2019, dejando un inventario de 664 mil cajas al cierre de marzo 2020, a un costo cercano a los US\$ 10 por caja. Este inventario es 15,8% superior al del cierre de 1T 2019 por las mayores capturas de jurel durante 1T 2020.

Las ventas de langostinos tuvieron una baja de 67% durante el 1T 2020, alcanzando las 34 toneladas a un precio promedio de US\$ 26,7/Kg (+6,1% vs 1T 2019).

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2020

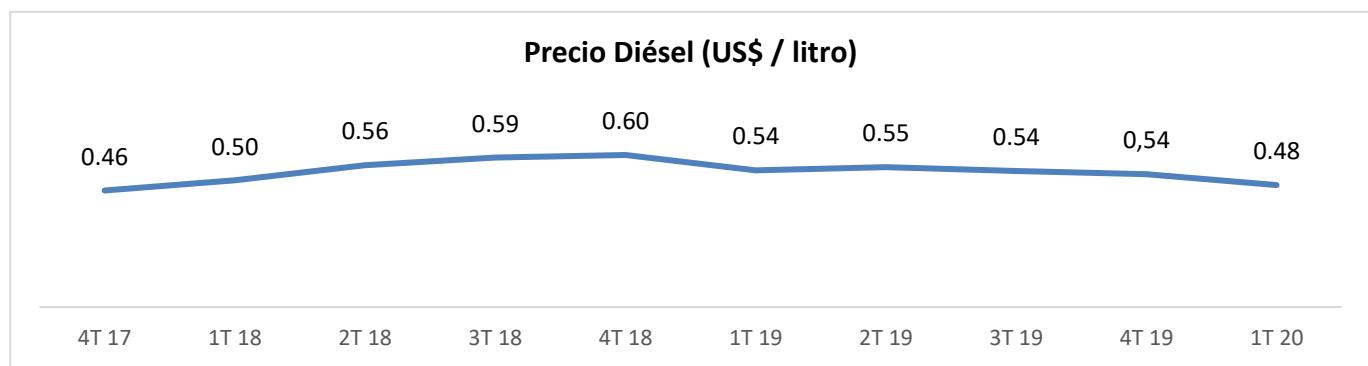
Producto	EE.UU. MUS\$	Europa + Rusia MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Norte								
Harina	0	0	857	2.354	0	0	0	3.210
Aceite	0	0	0	0	0	527	0	527
Sur								
Harina	0	0	623	281	0	4.155	0	5.059
Aceite	0	0	920	0	0	1.639	0	2.559
Conservas	326	87	878	0	1.549	2.845	43	5.728
Congelado	0	58	0	0	335	1	9.674	10.068
Langostino	908	0	0	11	0	1	0	920
Otros	0	0	0	0	0	3.268	0	3.268
TOTAL	1.234	146	3.278	2.646	1.884	12.434	9.717	31.339

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2019

Producto	EE.UU.	Europa + Rusia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Norte								
Harina	0	0	1.846	534	0	0	0	2.380
Aceite	0	148	99	0	0	127	0	374
Sur								
Harina	0	0	1.175	174	0	1.944	0	3.293
Aceite	0	0	0	0	0	535	0	535
Conservas	219	78	435	0	1.715	2.169	101	4.717
Congelado	0	99	0	0	404	9	9.019	9.531
Langostino	2.649	0	0	0	0	3	0	2.652
Otros	0	0	0	0	0	5.114	0	5.114
TOTAL	2.868	325	3.555	708	2.119	9.901	9.120	28.597

III. Costo de combustibles

El costo del petróleo adquirido por Camanchaca alcanzó los 48 centavos por litro en el 1T 2020, 11% inferior al mismo trimestre de 2019. El efecto en costo del menor precio del combustible durante el 1T 2020 es de aproximadamente US\$ 0,3 millones. Se espera que la baja de los combustibles impacte favorablemente más en el 2T 2020 por la evolución del precio y por su mayor uso en actividades de captura.



Volúmenes

			1T 2020	1T 2019	Δ	Δ %
CAPTURAS						
Norte	tons.	7.499	14.201	(6.702)	(47,2%)	
Propias	tons.	7.300	13.173	(5.873)	(44,6%)	
Terceros	tons.	198	1.028	(830)	(80,7%)	
Sur	tons.	56.444	56.784	(340)	(0,6%)	
Propias	tons.	46.720	33.051	13.669	41,4%	
Terceros	tons.	9.725	23.733	(14.008)	(59,0%)	
Total	tons.	63.943	70.985	(7.042)	(9,9%)	
PRODUCCIÓN						
Harina de Pescado	tons.	8.150	9.377	(1.227)	(13,1%)	
Aceite de Pescado	tons.	2.040	3.226	(1.186)	(36,8%)	
Conservas	cajas	511.234	478.297	32.937	6,9%	
Langostinos	Kgs.	36.000	82.000	(46.000)	(56,1%)	
Jurel Congelado	tons.	19.128	14.698	4.430	30,1%	
VENTAS						
Harina de Pescado	tons.	5.224	3.840	1.384	36,0%	
Aceite de Pescado	tons.	1.784	572	1.212	212,0%	
Conservas	cajas	287.927	222.143	65.784	29,6%	
Langostinos	Kgs.	34.417	105.119	(70.702)	(67,3%)	
Jurel Congelado	tons.	12.663	10.258	2.405	23,4%	
PRECIOS						
Harina de Pescado	US\$/ton	1.583	1.477	106	7,2%	
Aceite de Pescado	US\$/ton	1.729	1.590	139	8,7%	
Conservas	US\$/caja	19,9	21,2	(1,3)	(6,2%)	
Langostinos	US\$/Kg	26,7	25,2	1,5	6,1%	
Jurel Congelado	US\$/ton	795	929	(134)	(14,4%)	

Negocio de Cultivos

Los ingresos de esta división aumentaron 27,3% en este trimestre y alcanzaron los US\$ 7,9 millones, debido a un incremento en el volumen de ventas de mejillones de un 37%. Mayores rendimientos y mejores costos aumentaron el margen bruto en US\$ 1,4 millones o 133% en comparación al 1T 2019. Los gastos de administración disminuyen un 18,6% y los costos de distribución aumentaron levemente un 2,2% por la mayor escala, lo que se refleja en ahorro neto por US\$ 0,1 millones en el total de los GAV. Con ello, el EBITDA 1T 2020 alcanzó US\$ 1,3 millones, lo cual es US\$ 1,5 millones mayor que el 1T 2019, generando una ganancia final de US\$ 0,9 millones, lo que se compara favorablemente con la pérdida de US\$ 0,4 millones del 1T 2019.

La producción de mejillones de la filial Camanchaca Cultivos Sur fue 21,5% superior en el 1T 2020, alcanzando las 3.535 toneladas de productos terminados, sobre una base de 10.610 toneladas de materia prima procesada, lo que contribuyó a aumentar las ventas en 37% hasta los US\$ 7,2 millones, con un alza de 37% en el volumen vendido. Estos resultados generaron un EBITDA positivo de US\$ 1,5 millones, que se compara con US\$ 0,3 millones negativos del 1T 2019, y una Ganancia de US\$ 1,0 millones (vs una pérdida de US\$ 0,4 millones en 1T 2019). La mejora en los resultados del negocio se explica principalmente por mayores rendimientos en el cultivo propio, lo que permitió reducir las compras de materia prima de terceros que pasaron de un 48% en 1T 2019 a 28% en el 1T 2020.

El negocio de abalones tuvo un resultado negativo de US\$ 0,14 millones en 2020, US\$ 200 mil inferiores a 1T2019.

Volúmenes

			1T 2020	1T 2019	Δ	Δ %
PRODUCCIÓN						
Abalones		tons.	42	75	(33)	(43,7%)
Mejillones		tons.	3.535	2.910	625	21,5%
VENTAS						
Abalones		tons.	30	56	(26)	(45,7%)
Mejillones		tons.	2.491	1.815	676	37,2%
PRECIOS						
Abalones		US\$/Kg	20,2	20,0	0,2	0,8%
Mejillones		US\$/Kg	2,8	2,7	0,1	4,7%

Eventos Posteriores

Con fecha 30 de abril de 2020, se llevó a cabo la Junta General Ordinaria de Accionistas, en donde se aprobó el pago a partir del 13 de mayo de 2020 de un dividendo definitivo similar al del año anterior de US\$ 10 millones, equivalentes a US\$ 0,002465 por acción, los cuales se encuentran debidamente provisionados en los presentes estados financieros. A su vez, en la misma fecha se llevó a cabo la Junta Extraordinaria de Accionistas en donde se acordó la modificación del nombre de la sociedad a **Camanchaca S.A.**, junto con ampliación del objeto de la sociedad hacia las actividades relacionadas con el bodegaje y la logística que se realizan en Isla Rocuant, Talcahuano.

La filial Salmones Camanchaca, quien fuera uno de los socios fundadores de la comercializadora en China New World Current, dejó esta organización comercial a partir 1° de mayo de este año para asumir la distribución directa en China a través de la organización comercial que Camanchaca tiene en Asia. El objetivo de esta acción es tener más flexibilidad y autonomía en llevar adelante la estrategia comercial orientada a satisfacer nichos y segmentos a través de productos de más valor agregado, usando marcas propias y una relación más cercana con la cadena de distribución.

Perspectiva de la empresa y Situación Covid-19

La Administración de Camanchaca ha tomado una serie de medidas para enfrentar esta contingencia sanitaria mundial que está afectando a Chile, y así reducir los riesgos de contagio al interior de sus instalaciones, mitigando los posibles efectos sobre los trabajadores y preservando la continuidad operacional de nuestras actividades productivas y su condición financiera. Estas medidas buscan dos objetivos fundamentales:

1. Proteger la salud de nuestros trabajadores y sus familias, y en general de todos los que efectúan labores para Camanchaca, reduciendo los riesgos de contagios en las instalaciones y los desplazamientos desde y hacia éstas.
2. Proteger la continuidad operacional de la empresa, requisito indispensable para cuidar y proteger las fuentes de trabajo en Camanchaca, y la propia salud de la empresa.

Al 14 de mayo de 2020, la Compañía registra 5 casos reportados de COVID-19 entre nuestros trabajadores, esto es, menos del 0,15% de la población empleada. Ello ha sido logrado por la implementación de una serie de medidas operativas multidisciplinares que disminuyen el riesgo de contagio entre personas and interior de nuestras instalaciones y en los medios de transporte que se facilitan, incluyendo el distanciamiento social, todas las cuales buscan que, para nuestros trabajadores el lugar de trabajo sea tan seguro como su propio hogar.

Las medidas implementadas incluyen, menos personas con más turnos, eliminar el contacto físico entre turnos, protocolos de higiene de espacios aún más estrictos, prueba preventiva PCR Covid -19 para turnos de sitios remotos de agua de mar, trabajo remoto para todas las funciones no esenciales, permiso temporal de hogar para grupos vulnerables como mayores de 60 años, reducción de densidad en el transporte de la empresa, entre otros.

En la división Salmones durante el primer trimestre de 2020, la cosecha y la producción fueron alrededor del 95% del plan trimestral, con una desaceleración en las últimas dos semanas del trimestre debido a las medidas implementadas para mitigar el riesgo de COVID-19. Durante la última semana de marzo y el mes de abril, los procesos se ejecutaron alrededor del 60-65% del plan original. A partir de mayo se espera subir a un 80%, estimando una producción en el 2T 2020 en torno al 65%-80% de las capacidades de cosecha y producción.

La demanda de salmón se ha visto afectada por las cuarentenas y llamado a quedarse en casa en todo el mundo, bajando significativamente las órdenes desde el segmento de restaurantes, hoteles y entretenimiento, la que ha sido parcialmente compensada por un incremento en órdenes desde los supermercados. Salmones Camanchaca cuenta con una alta capacidad de adaptación en un entorno cambiante, en sus dimensiones productiva y de comercialización, lo que le ha llevado a buscar producir y vender solo productos de valor agregado, muy enfocado en el segmento supermercados y en mercados desarrollados. Con todo, los precios obtenidos por nuestros productos de salmones han descendido aproximadamente un 20% con respecto al comienzo de marzo 2020.

Las operaciones de Pesca no presentan reducciones importantes de su capacidad, ni en captura ni en procesos. Sin embargo, se ha detenido la producción de jurel congelado debido a las débiles condiciones de la demanda en el principal mercado, Nigeria, el cual ha sido afectado por la baja en el precio de petróleo. El destino de dicha materia prima se ha desviado a una mayor producción de jurel en conserva y harina de pesca, que presentan mejores retornos en las condiciones actuales.

En la división cultivos se realizó el cierre de aproximadamente diez días de la producción de mejillones por dificultades logísticas terrestres en Chiloé a fines de marzo, las cuales fueron reabiertas en la primera quincena de abril, llegando sobre 80% a fin de ese mes.

En este contexto de pandemia, la Compañía ha privilegiado una posición de liquidez más conservadora, reduciendo inversiones y gastos considerados postergables y aumentando las líneas de financiamiento. Adicionalmente, se ha reducido a la mitad el cultivo de salmón Coho en 2020, estimando un volumen inferior a las 5 mil toneladas en la nueva temporada 2020-21. Con ello, la estimación de cosechas totales de 2020 se encuentra en el rango de 54-57 mil toneladas WFE. Esta estimación puede resultar especialmente imprecisa en un escenario de disrupciones de oferta y demanda causados por impactos del Covid-19.

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

Principales Riesgos e Incertidumbres

Existen variables externas que pueden tener una incidencia significativa en el rendimiento anual de la Compañía. Por el lado de sus ingresos, las principales variables son los niveles de captura de la pesca pelágica y las condiciones biológicas de las cosechas de salmón Atlántico, así como condiciones de mercado y precios de sus principales productos, harina de pescado y salmón Atlántico. Por el lado de los costos los factores más críticos son la situación ambiental de los centros de cultivo y sanitaria de la biomasa de salmones, incluida la conversión biológica de alimentos; los niveles de captura pelágica que define la escala de producción; los costos del petróleo, de la energía, y los alimentos de salmones.

Complementariamente y en su conjunto, las empresas pesqueras y acuícolas están expuestas a riesgos de diversos tipos, los que hacen que Camanchaca opere bajo una matriz de riesgos que contribuye a direccionar y priorizar las acciones para: i) la revisión y actualización del inventario de riesgos críticos y generar un mapa que ayude a la gestión de riesgos; ii) la evaluación de estos riesgos basado en parámetros de impacto y probabilidad que dé sentido a la priorización; iii) implementación de planes de auditoría y control interno basados en este mapa de riesgo que focalice los recursos en áreas más vulnerables; iv) generar estrategias que puedan reducir la probabilidad y/o impacto, incluyendo el uso de seguros cuándo y dónde sea económicamente factible o conveniente. Estos mapas de riesgos guían a la administración para que en forma continua pueda manejar y mitigar cada riesgo y fijar las responsabilidades correspondientes, como también la frecuencia y la rigurosidad de los controles internos para validar la eficacia de las medidas de mitigación.

La misión, visión y valores de la Compañía; una planificación estratégica de corto y largo plazo; los riesgos conocidos y propios del negocio; y el conocimiento y la experiencia del personal clave, entre otros factores, son utilizados para detectar y gestionar no solo los riesgos críticos, sino la gestión operativa cuando se producen eventos.

a) Riesgos fitosanitarios

La Compañía está expuesta a los riesgos por enfermedades o parásitos que pueden afectar a la biomasa, aumentando la mortalidad o reduciendo el crecimiento de las distintas especies y, por ende, los volúmenes de producción y de ventas. Adicionalmente, la salmonicultura enfrenta riesgos asociados a floraciones algales nocivas y bajas de oxígeno en las áreas donde operan los centros de cultivos, especialmente en épocas estivales donde la radiación y temperatura favorecen la ocurrencia de estas situaciones.

Para estos casos, Camanchaca ha adoptado normas estrictas de control para minimizar dichos riesgos, y así cumplir con los requerimientos de la autoridad respecto al descanso coordinado de las concesiones para cada barrio, densidad máxima de peces por jaulas, monitoreo y reporte constante de las biomassas y su condición biológica y de salud, la realización del proceso de smoltificación en centros de recirculación cerrados alimentados con aguas de napas subterráneas, transporte de peces para siembras y cosechas en wellboats, baños antiparasitarios coordinados por barrios, limpieza frecuente de redes, plantas de oxígeno para suplir casos de déficit pronunciado de éste en el agua, vacunaciones en etapa agua dulce, entre otros. Los riesgos asociados a aumentos de cargas de parásitos pueden significar, bajo ciertas circunstancias, un adelanto de cosechas con el consiguiente menor peso que en un extremo, pueden generar productos inservibles. Para mitigar estos riesgos, la Compañía además de aplicar los actuales tratamientos con rigor, está diversificando los tipos de tratamientos antiparasitarios que aplica a los centros afectados por mayores cargas. A pesar de estas medidas mitigadoras la presencia de cáligos no podrá ser, en el futuro previsible, erradicada como fuente de riesgo fitosanitario.

En el caso de las capturas pelágicas, las condiciones oceanográficas, climáticas, entre otras, influyen en la condición y ubicación de los cardúmenes susceptibles de pesca.

b) Riesgos de la naturaleza

La Sociedad está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar su normal funcionamiento, tales como erupciones volcánicas, marejadas y tsunamis, terremotos, florecimientos de algas nocivas, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden poner en riesgo las biomassas, las capturas pesqueras y las infraestructuras de producción. Adicionalmente, está expuesta a situaciones exógenas a la pesca y acuicultura que afecten a las personas que en ella trabajan, tales como enfermedades altamente contagiosas que limiten el normal funcionamiento productivo, las cadenas logísticas intermedias o finales, que pueden reducir la producción o limitar las ventas. En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables usando las últimas tecnologías disponibles en Chile, además de tener coberturas apropiadas de seguros para estos riesgos cuando existan disponibles.

c) Riesgo de variación de precios 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 Sociedad va ajustando la velocidad de sus ventas de acuerdo a sus producciones y las condiciones de mercado, las que son eminentemente fluctuantes, pero no tiene por política acumular inventarios bajo la premisa de futuros mejores precios.

- Negocio de la Pesca: A pesar de la volatilidad de corto plazo de los precios, en los últimos años se ha mantenido una tendencia positiva de los precios, esto debido a las restricciones en la oferta mundial y a un sostenido crecimiento de la demanda por proteínas, impulsado principalmente por el desarrollo de la acuicultura y productos destinados al consumo humano.
- Negocio de la Salmonicultura: Los precios son altamente dependientes de los cambios de oferta noruega y/o chilena, pero también de los shocks de demanda que pueden ser originados por fluctuaciones en el tipo de cambio de los principales socios comerciales de la Compañía. Adicionalmente, puede haber bajas sobre la demanda por debilidades en el consumo, como lo sucedido en el caso del Covid19, que podrían extenderse por un período prolongado. Camanchaca ha buscado resguardarse de este riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de tipos de producto que permitan que la materia prima se destine a cualquier mercado.
- Negocio de Otros Cultivos: Los precios de los mejillones y el abalón han presentado una tendencia de precios estable en los mercados internacionales los últimos años, sin grandes fluctuaciones interanuales. La Compañía ha buscado resguardo optimizando sus costos, profundizando lazos comerciales con oficinas de distintas partes del mundo y creando productos de calidad y abriendose a otros formatos.

d) Riesgo de variación de precios de compras

La Compañía está expuesta a las variaciones en los precios de los commodities tales como el petróleo y el bunker oil. La Compañía no usa derivados financieros para mitigar este riesgo, debido a que las capturas futuras son inciertas; sin embargo, históricamente ha existido cierta correlación entre el precio de la harina de pescado y el resto de los commodities como reflejo del nivel de actividad económica mundial.

La Compañía está expuesta a los cambios de precio del alimento para salmón, que representa cerca de la mitad del costo de cultivo. Camanchaca define sus dietas buscando tener un equilibrio entre el costo del alimento y la calidad nutricional en cada etapa de desarrollo del pez. El objetivo de la Compañía es producir un producto final que contenga la misma cantidad de Omega 3 que un salmón silvestre, y un ratio de utilización de fuentes marinas en el alimento respecto del pez cultivado (ratio fish in-fish out) no mayor a 1,0. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente, en base a costo más un margen.

En promedio un 30% del total de la pesca que se procesa proviene de pescadores artesanales. La Sociedad posee acuerdos de largo plazo con ellos en relación a volúmenes de pesca, sistemas de fijación de precios y garantías adicionales. En este contexto, Camanchaca se protege indexando los precios de compra a los precios de ventas que se obtienen por la harina de pescado. La Compañía otorga financiamiento para la construcción de lanchas artesanales a diferentes armadores con los que se tienen contratos de compraventa de pesca, la cual se cancela contra la compra de pesca.

e) Riesgos regulatorios

Nuestros negocios dependen de Leyes, Normativas y Reglamentos dictados por la autoridad, y cambios significativos de éstos podrían tener impacto en nuestros resultados. En este contexto, el 9 de febrero de 2013 fue publicada la Ley de Pesca que reemplaza los Límites Máximos de Captura por Armador por Licencias Transables de Pesca. Para el caso de los cultivos, las regulaciones se encuentran establecidas principalmente por la Ley General de Pesca y Acuicultura y sus reglamentos que fijan concesiones, el buen manejo de las biomassas y fija las reglas sanitarias preventivas, entre otras. Constantemente la Compañía está monitoreando cualquier posible cambio en las normativas para así anticipar y mitigar posibles impactos.

En la salmonicultura, 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 la Compañía para usar en sus planes de siembras futuras, la historia de siembras de los centros de cultivos arrendados a terceros, sin afectar por ello el crecimiento de siembras de las zonas involucradas. Por ello y a medida que los contratos de arriendo expiran más allá de 2020, la Compañía estima cosechas de 60.000 toneladas WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras 15 a 16 mil toneladas WFE de otras especies.

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

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

f) Riesgo Social y Político

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

g) Riesgo de liquidez

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

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

h) Riesgo de tasa de interés

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

i) Riesgo de tipo de cambio

Parte sustancial de los ingresos de Camanchaca son producto de contratos y acuerdos comerciales fijados en dólares estadounidenses. Sin embargo, dada la diversidad de mercado y la importancia de mercado distintos del Norteamericano, que han representado históricamente más del 30% del total exportado, las posibles devaluaciones del dólar frente a las monedas de estos países y/o al peso Chileno, podrían tener impacto en las demandas de esos mercados, y por lo tanto en precios, afectando los resultados financieros de la Compañía.

La política corporativa es acordar ingresos, costos y gastos en dólares norteamericanos cuando sea posible, pero de no ser así, hay gastos en moneda chilena que, convertidos a dólares norteamericanos, se pueden hacer superiores en un contexto de apreciación del peso. Ocasionalmente, la Compañía evalúa instrumentos de cobertura del tipo de cambio para sus gastos denominados en pesos de acuerdo con las condiciones del mercado, lo que genera un resultado no operacional de signo inverso al que se genera en el resultado operacional.

La Compañía contrata pasivos con instituciones financieras en dólares estadounidenses.

j) Riesgo de crédito

j.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.

j.2) Riesgo de operaciones de venta

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

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

Estados Financieros

Consolidación

El Balance Consolidado al 31 de marzo de 2020 y al 31 de marzo de 2019, es la consolidación de los Balances individuales de Camanchaca S.A., Camanchaca S.A., Camanchaca Pesca Sur S.A., Camanchaca Cultivos Sur S. A., Camanchaca SPA, Transportes Interpolares Limitada y Aéreo Interpolares Limitada.

Camanchaca S. A., posee plantas de procesos de harina y aceite de pescado en la zona Norte. Las operaciones de cultivo y proceso de abalones se encuentran en Caldera, III región.

En la zona Sur de Chiloé, a través de la filial Camanchaca Cultivos S.A., posee concesiones de miticultivo en el mar ubicados en la Isla de Chiloé, y una planta de proceso que produce mejillones con concha/enteros y solo carne.

La sociedad Salmones Camanchaca S.A. se dedica a la producción, cultivo y procesamiento de salmones y agrupa a la sociedad Fiordo Blanco S.A. y Fiordo Azul S.A., propietarias de concesiones para el cultivo de Salmones.

La sociedad Camanchaca Pesca Sur S.A. que se dedica a la captura, producción y comercialización de pesca pelágica en la zona centro sur de Chile. Esta filial consolida a Cannex S.A., sociedad cuyo giro es la comercialización de conservas.

La Sociedad Camanchaca SpA, agrupa a las sociedades extranjeras Camanchaca Inc., (EE.UU.), Camanchaca Ltd. (Japón), y también Inmobiliaria Camanchaca S.A. (Chile).

Los Estados Financieros, en lo que corresponde al Balance de la Compañía o Estado de Situación Financiera, se presentan las cifras del período terminado en marzo 2020, comparado con las cifras del cierre anual del año anterior, es decir diciembre de 2019. Con respecto al Flujo de Efectivo y los Estados de Resultados, se presentan comparando el período a marzo 2020, con el período a marzo 2019.

Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	1T 2020	1T 2019
Ingresos de actividades ordinarias	149.103	131.911
Costo de venta	(124.055)	(110.130)
Margen bruto	25.048	21.781
Gastos de administración	(4.459)	(6.379)
Costos de distribución	(7.383)	(7.134)
EBIT antes de Fair Value	13.206	8.268
EBITDA antes de Fair Value	21.014	14.230
Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos	11.347	24.780
Costo activos biológicos cosechados y vendidos	(17.438)	(20.183)
Ajuste neto valor justo activos biológico	(6.090)	4.597
Costos financieros	(1.918)	(1.187)
Participación de asociadas	544	554
Diferencia de cambio	(4.672)	1.580
Otras ganancias (pérdidas)	(79)	(2.735)
Ingresos financieros	0	0
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	992	11.078
(Gasto) ingreso por impuesto	(93)	(3.319)
Ganancia (pérdida) del período	898	7.759
Participación de minoritarios	(765)	(3.856)
Ganancia (pérdida) del período controladores	133	3.903

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

Estado de Resultados Salmones (MUS\$)

	1T 2020	1T 2019
Ingresos de actividades ordinarias	109.854	97.099
Costo de venta	(91.887)	(75.823)
Margen bruto	17.967	21.276
Gastos de administración	(2.262)	(3.221)
Costos de distribución	(4.105)	(3.498)
EBIT antes de Fair Value	11.600	14.557
EBITDA antes de Fair Value	15.326	17.454
Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos	11.347	24.780
Costo activos biológicos cosechados y vendidos	(17.438)	(20.183)
Ajuste neto valor justo activos biológico	(6.090)	4.597
Costos financieros	(1.115)	(748)
Participación de asociadas	544	554
Diferencia de cambio	(2.562)	(27)
Otras ganancias (pérdidas)	(35)	(991)
Ingresos financieros	0	0
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	2.342	17.943
(Gasto) ingreso por impuesto	(513)	(4.821)
Ganancia (pérdida) del período	1.829	13.121
Participación de minoritarios	(547)	(4.059)
Ganancia (pérdida) del período controladores	1.282	9.062

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

Estado de Resultados Pesca (MUS\$)

	1T 2020	1T 2019
Ingresos de actividades ordinarias	31.339	28.597
Costo de venta	(26.654)	(29.120)
Margen Bruto	4.685	(523)
Gastos de administración	(1.610)	(2.435)
Costos de distribución	(2.493)	(2.868)
EBIT	582	(5.827)
EBITDA	4.378	(3.000)
Costos financieros	(746)	(404)
Participación de asociadas	0	0
Diferencia de cambio	(2.291)	1.577
Otras ganancias (pérdidas)	(45)	(1.744)
Ingresos financieros	0	0
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	(2.500)	(6.398)
(Gasto) ingreso por impuesto	674	1.421
Ganancia (pérdida) del período	(1.826)	(4.977)
Participación de minoritarios	(218)	203
Ganancia (pérdida) del período controladores	(2.044)	(4.774)

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

Estado de Resultados Cultivos (MUS\$)

	1T 2020	1T 2019
Ingresos de actividades ordinarias	7.910	6.215
Costo de venta	(5.514)	(5.187)
Margen Bruto	2.396	1.028
Gastos de administración	(588)	(722)
Costos de distribución	(784)	(767)
EBIT	1.024	(461)
EBITDA	1.310	(224)
Costos financieros	(57)	(35)
Participación de asociadas	0	0
Diferencia de cambio	181	30
Otras ganancias (pérdidas)	1	0
Ingresos financieros	0	0
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	1.150	(466)
(Gasto) ingreso por impuesto	(254)	81
Ganancia (pérdida) del período	896	(385)
Participación de minoritarios	0	0
Ganancia (pérdida) del período controladores	896	(385)

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

Balance General (MUS\$)

Consolidado (MUS\$)	1T 2020	4T 2019	1T 2019
Efectivo y equivalentes al efectivo	56.009	41.873	26.434
Otros activos financieros, corrientes	295	361	344
Otros activos no financieros, corrientes	19.770	15.798	13.243
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	80.533	95.777	84.340
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	110	116	90
Inventarios	88.778	76.669	68.066
Activos biológicos, corrientes	143.100	150.741	141.726
Activos por impuestos corrientes	7.478	6.726	3.176
Total activos corrientes	396.074	388.062	337.419
 Otros activos financieros, no corrientes	701	701	701
Otros activos no financieros no corrientes	15.865	17.149	19.880
Derechos por cobrar no corrientes	1.100	1.252	1.736
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	1.940	2.208	2.370
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.831	4.871	5.365
Activos intangibles distintos de la plusvalía	50.314	50.314	50.314
Activos intangibles	1.214	1.214	1.214
Propiedades, plantas y equipos	291.690	287.683	265.243
Impuestos diferidos a largo plazo	30.691	29.202	25.657
Total activos no corrientes	398.346	394.593	372.480
 Total activos	794.421	782.655	709.899
 Otros pasivos financieros, corrientes	44.674	31.575	12.630
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	2.557	2.964	0
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	106.844	100.953	126.847
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.210	375	1.305
Otras provisiones, corrientes	5.624	7.129	0
Pasivos por impuestos corrientes	1.048	346	10.690
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	2.443	3.520	2.466
Total pasivos corrientes	164.400	146.862	153.938
 Otros pasivos financieros, no corrientes	120.228	116.928	80.264
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	8.571	10.299	0
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	565	671	277
Pasivos por impuestos diferidos	18.081	20.188	13.065
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	1.100	1.027	1.221
Total pasivos no corrientes	148.545	149.113	94.827
 Total pasivos	312.945	295.975	248.766
 Capital emitido	284.134	284.134	284.134
Ganancias (pérdidas) acumuladas	31.250	35.210	17.751
Otras reservas	49.930	50.527	50.880
Participación no controladora	116.162	116.810	108.369
Total patrimonio neto	481.476	486.680	461.134
 Total patrimonio neto y pasivos	794.421	782.655	709.899

Estado de Flujo de Efectivo (MUS\$)

	1T 2020	1T 2019
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Clases de Cobro		
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	160.968	152.866
Otros Cobros por Actividades de Operación	0	0
Clases de Pago		
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(128.215)	(129.044)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(18.309)	(20.182)
Dividendos recibidos	0	0
Intereses pagados	(11)	0
Intereses recibidos	0	0
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	0
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	0
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	14.433	3.640
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	14.841	10.230
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(13.457)	(18.210)
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(1.681)	118
INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	14.136	(4.222)
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIOD	41.873	30.748
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIOD	56.009	26.526

Estado de Cambios en el Patrimonio (MUS\$)

	Capital pagado	Reservas por diferencia por conversión	Reservas de cobertura de flujo de caja	Otras reservas	Total otras reservas	Ganancias (Pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible controladores	Participaciones no controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2020	284.134	(739)	30	51.236	50.527	35.210	369.871	116.809	486.680
Cambio en el patrimonio									
Dividendos devengados						(4.093)	(4.093)	(1.263)	(5.356)
Resultado Integral									
Utilidad del periodo						133	133	765	898
Otros resultados integrales		(574)	(23)		(597)		(597)	(149)	(746)
Saldo final al 30 de marzo de 2020	284.134	(1.313)	7	51.236	49.930	31.250	365.314	116.162	481.476
Saldo inicial al 1 de enero de 2019	284.134	(420)	(32)	51.236	50.784	20.728	355.646	111.215	466.861
Cambio en el patrimonio									
Dividendos devengados								(3.768)	(3.768)
Resultado Integral									
Utilidad del periodo						3.903	3.903	3.856	7.759
Otros resultados integrales		64	31		95		95	14	109
Saldo final al 31 de marzo de 2019	284.134	(356)	(1)	51.236	50.879	24.631	359.644	111.317	470.961

Información Adicional

Análisis de los principales Indicadores Financieros

Esta sección realiza una comparación de los principales indicadores financieros de la Compañía basada en los estados financieros consolidados el 31 de marzo de 2020 y al 31 de marzo de 2019.

	1T 2020	1T 2019
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,41	2,19
Razón ácida	1,00	0,83
Capital de trabajo US\$ millones	232	183
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,53	0,48
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,53	0,62
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,47	0,38
Indicadores de rentabilidad	(3 meses)	(3 meses)
Rentabilidad patrimonio	0,03%	0,85%
Rentabilidad activo	3,15%	3,07%

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 aumento de 0,22 en la liquidez corriente tiene principalmente su origen en un aumento de US\$ 58,7 millones de los activos corrientes y un aumento en los pasivos corrientes de US\$ 25,9 millones, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. Como consecuencia de estos movimientos, el Capital de Trabajo tuvo un aumento de US\$ 48 millones.

La razón ácida alcanzó 1,00 principalmente por el aumento de US\$ 30 millones en la caja. Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

El aumento de la razón de endeudamiento neto de 0,48 a 0,53 se debe principalmente al aumento del total de los pasivos en US\$ 64,2 millones y el aumento del patrimonio por US\$ 20,3 millones. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del balance.

La proporción de pasivos de largo plazo aumento de 0,38 a 0,47 a marzo 2020 por un aumento del pasivo no corriente por US\$ 53,7 millones. Estas variaciones ya han sido explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

La rentabilidad del patrimonio y del activo, se explican principalmente por los márgenes y resultados de la Compañía en los períodos respectivos.

Indicadores Acumulados del negocio de Salmonicultura

	AI 31/03/2020	AI 31/03/2019
a. Cosechas Salar del Período (toneladas WFE)/ Centro	3.286	2.038
b. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	10,5	7,0
c. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón atlántico	93,5%	90,7%
d. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	0,7	1,2
e. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	0,93	n/a
f. EBIT antes de Fair Value (millones de US\$)	11,6	14,6
g. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon atlántico	0,95	1,27
h. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon Coho	-1,81	n/a

Notas:

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

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

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

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

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

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 31 de marzo (MUS\$)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	AI 31/03/2020	AI 31/03/2019	AI 31/03/2020	AI 31/03/2019
Salmónidos	11.347	24.780	-17.437	-20.183

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la utilidad por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 31 de marzo de 2020 ascendió a US\$ 11,3 millones frente a una utilidad de US\$ 24,8 millones a la misma fecha del año anterior, diferencia explicada principalmente por los menores precios de mercado entre ambos períodos y las características de los centros operativos.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada. tanto del período actual como de ejercicios anteriores. que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el

resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 31 de marzo de 2020 fue una pérdida de US\$ 17,4 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en contraste con la pérdida de US\$ 20,2 millones al 31 de marzo de 2019.

De esta forma el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 31 de marzo de 2019 es de US\$ 6,1 millones negativos frente a los US\$ 4,6 millones positivos a marzo 2019.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

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

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

Volumen de biomasa de peces

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

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

Costos Acumulados

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

Costos Remanentes

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

Dicha estimación se va perfeccionando en cada período 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, Mejillones y Abalones	Valor justo, considerando que existe mercado en el que se obtengan precios referenciales y empresas que se dedican a vender estos activos. De no existir, costo acumulado.