



## CAMANCHACA S. A. Y FILIALES

### Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados Para los períodos terminados al 30 de Junio 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 del semestre fueron un 8,8% superior** respecto a los del 2019 registrando US\$ 295 millones, con alza en todos los negocios (Pesca + 14,4%, Salmones + 6,5%, y Cultivos 7,2%).
- **Aumento del EBITDA Operacional de 17% respecto al 1S 2019** alcanzando US\$ 38,8 millones, con importantes mejoras en los negocios de Pesca Sur y Cultivos Sur. Margen Ebitda sube desde un 12,2% de los Ingresos durante el 1S 2019 hasta un 13,1% en el presente año. Sin embargo, la fuerte baja de precios del salmón atlántico durante el segundo trimestre de este año, ha impactado los resultados del negocio de salmón, en lo operacional y en el Fair Value neto del activo biológico, lo que finalmente conlleva una pérdida consolidada después de impuestos de US\$ 3,1 millones en la primera mitad del año.
- **Cosechas de salmón en el 1S 2020 alcanzaron 24.572 toneladas WFE**, un 41,8% superior al mismo período del año anterior. El 97% de éstas son de salmón atlántico, un incremento de 37,4% respecto al 1S 2019. En relación a las estimaciones del año 2020 de salmón atlántico, éstas se encuentran en las 51 a 53 mil toneladas WFE.
- **Mejora en costo de salmón atlántico vivo (ex jaula)**, que fue US\$ 3,23/Kg en 1S 2020, 14,6% inferior que 1S 2019, pero un 7,7% superior al objetivo de largo plazo de US\$ 3/kg. El **costo total de proceso, por su parte**, fue US\$ 1,01/Kg WFE, 15% inferior a 1S 2019 y en línea con el objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg WFE, esto último, a pesar de la menor escala y costos de cuidado de trabajadores generados a partir del segundo trimestre por el contexto pandemia, y una mayor proporción de valor agregado.
- **El EBIT/Kg (WFE) del salmón atlántico fue US\$ 0,36** en 1S 2020, un 62% inferior al 1S 2019, afectado por la baja de 62 centavos de dólar, equivalente a un 9,5%, en el precio promedio de venta respecto al mismo período.
- **En la zona de pesca centro-sur, las capturas de jurel aumentaron un 26,6%** en el 1S 2020 respecto al año anterior, alcanzando las 80,4 mil toneladas. A la fecha de este reporte, ya se ha completado la captura de la cuota anual de la Compañía (63 mil toneladas) junto con otras 23 mil toneladas de cuota internacional adquiridas a otros miembros de la ORP del jurel.
- **Disminución semestral del 23% y 9% en la producción de jurel congelado y conservas respectivamente**, priorizando en el segundo trimestre, la producción de harina y aceite sobre el congelado dada la debilidad de sus mercados de destinos, lo que muestra la flexibilidad operativa de este negocio para modificar ágilmente el mix de producción según las condiciones de mercado. Ello resultó en la elaboración de 26 mil toneladas de congelado y 918 mil cajas de conservas, por una parte, y 35 mil toneladas de harina y aceite por la otra. Así, las ventas de jurel congelado cayeron 19% hasta las 19 mil toneladas, mientras las de conserva aumentaron 36% hasta las 700 mil cajas, con fuerte crecimiento del mercado chileno.
- **Precio de jurel congelado disminuyó 10%** respecto al 1S 2019 impactado por el efecto sobre la demanda de los principales mercados particularmente Nigeria por la caída de precio del petróleo, lo que hizo privilegiar durante el segundo trimestre la producción de harina y aceite.
- **Las capturas de anchoveta y su fauna acompañante se redujeron 49% en el norte de Chile en 1S 2020** respecto al 1S 2019, alcanzando solo 25.415 toneladas, debido por una parte a la inédita limitación legal a las perforaciones para pescar dentro de las cinco millas en zonas en que por la geografía y demografía dificultan la

operación de pescadores artesanales, pero principalmente por el escaso ambiente de pesca (peces bajas tallas, biomasa dispersa, muy profunda y/o cercana a la costa). La escasez de capturas de anchoveta son las más severas en la última década, aún por debajo de aquellas del año 2016 afectado por El Niño.

- **Ventas de harina y aceite suben 45% y 75% respectivamente**, impulsadas por la mayor producción de la zona centro sur en el segundo trimestre y por el aumento en sus rendimientos (harina más aceite) desde 27,4% hasta 29,6% entre 1S 2019 y 1S 2020.
- **Precios de harina y aceite de pescado aumentaron un 6,9% y 28,8%** respectivamente en 1S 2020 respecto al 1S 2019, influidos por escasez de oferta peruana durante la primera parte del año y la recuperación de la demanda en China en el segundo trimestre.
- **Aumento de los rendimientos de mejillones desde 19,4% durante el 1S 2019 a 21,4% en el 1S 2020**, atribuibles a mejoras en las condiciones oceanográficas reduciendo la necesidad de compra de materia prima a terceros y disminuyendo los costos, sumado a una mejora de precios lo que contribuye a la recuperación de US\$ 2,6 millones del EBITDA registrando **US\$ 3,2 millones** en 1S 2020.
- **Los Gastos de Administración y Ventas disminuyen 7% en el 1S 2020**, representando 7,8% del Total de Ingresos en 1S 2020, menor que el 9,2% un año atrás, reflejo de las eficiencias ganadas en las áreas de soporte.
- **Las medidas sanitarias y de protección para prevenir contagios de covid-19, y mantener continuidad operativa**, se han perfeccionado y extendido, contabilizándose al 20 de agosto, un 2,7% de empleados contagiados de un total de 3.782, de los cuales había 23 activos. Se han realizado 7.053 test con positividad inferior al 1,4%. En la división salmones durante el 2T 2020, las restricciones de densidad y distancia en plantas de procesos han significado una reducción aproximada de 30% de las capacidades de producción que habríamos tenido en un contexto normal, flexibilizando su operación para adaptarse a las condiciones de mercado aumentando la capacidad de porcionado que ha sido el formato principal producido. Actualmente, las operaciones de Pesca y Cultivos no presentan disrupciones materiales, ni en captura ni en procesos.
- **La caja al cierre al 30 de junio 2020 fue de US\$ 52 millones**, que sumado a las líneas no usadas de financiamiento de corto y largo plazo de US\$ 35 millones, otorga a la Compañía una liquidez de más de US\$ 87 millones. La deuda neta al cierre 1S 2020 fue de US\$ 116,6 millones, 1,15 veces el Ebitda de los últimos doce meses.

## Cifras Claves

		2T 2020	2T 2019	Δ%	1S 2020	1S 2019	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	146.343	139.588	4,8%	295.446	271.499	8,8%
Margen bruto	MUS\$	21.016	24.147	(13,0%)	46.064	45.928	0,3%
EBITDA Operacional antes de Fair Value	MUS\$	17.761	18.809	(5,6%)	38.775	33.039	17,4%
EBIT Operacional antes de Fair Value	MUS\$	9.688	12.740	(24,0%)	22.894	21.008	9,0%
Margen EBIT %	%	6,62%	9,13%	(27,5%)	7,75%	7,74%	0,1%
Fair Value	MUS\$	(10.250)	(1.701)	502,6%	(16.340)	2.896	(664,1%)
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	(2.459)	3.944	(162,3%)	(2.326)	7.847	(129,6%)
Ganancia por acción	US\$	(0,000059)	0,000095	(162,3%)	(0,000056)	0,00189	(129,6%)
Capturas pelágicas	tons.	98.382	99.807	(1,4%)	162.325	170.793	(5,0%)
Pesca Norte	tons.	17.917	35.532	(49,6%)	25.415	49.734	(48,9%)
Pesca Sur	tons.	80.466	64.275	25,2%	136.910	121.059	13,1%
Precio harina de pescado	US\$/ton	1.595	1.493	6,9%	1.593	1.489	6,9%
Cosechas atlántico	ton WFE	10.670	7.136	49,5%	23.812	17.327	37,4%
Ventas atlántico	ton WFE	10.105	7.885	28,2%	23.340	18.911	23,4%
Costo ex jaula atlántico*	US\$/Kg pez vivo	3,32	4,23	(21,5%)	3,23	3,78	(14,6%)
Costo de proceso*	US\$/Kg WFE	1,13	1,37	(17,5%)	1,01	1,19	(15,0%)
Precio atlántico**	US\$/Kg WFE	5,58	7,00	(20,3%)	5,93	6,55	(9,5%)
EBIT/Kg WFE atlántico	US\$/Kg WFE	(0,43)	0,39	(210,3%)	0,36	0,93	(61,8%)
EBIT/Kg WFE coho	US\$/Kg WFE	(2,13)	0,00	-	(2,04)	0,00	-
Deuda Financiera	MUS\$				168.711	142.174	18,7%
Deuda Financiera Neta	MUS\$				116.613	119.242	-2,2%
Razón de patrimonio	%				61%	63%	

\*Corresponde al costo de los cosechado / procesado en el período.

\*\*Corresponde a Facturación en US\$ divididos por toneladas vendidas

## Resumen Estado de Resultados por Negocio

### Aspectos Financieros

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	2T 2020	2T 2019	2T 2020	2T 2019	2T 2020	2T 2019	2T 2020	2T 2019
Ingresos de actividades ordinarias	56.737	48.362	81.524	82.524	8.083	8.702	146.343	139.588
Margen Bruto	20.551	14.348	(2.238)	7.558	2.704	2.242	21.016	24.147
<b>EBITDA</b>	<b>19.895</b>	<b>11.983</b>	<b>(3.787)</b>	<b>6.030</b>	<b>1.653</b>	<b>796</b>	<b>17.761</b>	<b>18.809</b>
Margen EBITDA (%)	35,1%	24,8%	(4,6%)	7,3%	20,4%	9,1%	12,1%	13,5%
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>6.663</b>	<b>4.258</b>	<b>(9.921)</b>	<b>(784)</b>	<b>798</b>	<b>469</b>	<b>(2.459)</b>	<b>3.944</b>

MU\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	1S 2020	1S 2019	1S 2020	1S 2019	1S 2020	1S 2019	1S 2020	1S 2019
Ingresos de actividades ordinarias	88.076	76.959	191.377	179.623	15.993	14.917	295.446	271.499
Margen Bruto	25.236	13.825	15.729	28.834	5.100	3.270	46.064	45.928
<b>EBITDA</b>	<b>24.273</b>	<b>8.983</b>	<b>11.539</b>	<b>23.484</b>	<b>2.963</b>	<b>572</b>	<b>38.775</b>	<b>33.039</b>
Margen EBITDA (%)	27,6%	11,7%	6,0%	13,1%	18,5%	3,8%	13,1%	12,2%
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>4.619</b>	<b>(516)</b>	<b>(8.639)</b>	<b>8.278</b>	<b>1.694</b>	<b>84</b>	<b>(2.326)</b>	<b>7.847</b>

### Resultados al 30/06/2020

El EBITDA Operacional antes de Fair Value fue de US\$ 38,8 millones, 17,4% superior a los US\$ 33 millones del 1S 2019, impulsado principalmente por mejoras en los negocios de Pesca Sur y Cultivos Sur. El negocio Pesca fue favorablemente impulsado por mayores capturas de jurel-caballa y buen desempeño productivo. En efecto, el mayor EBITDA en Pesca de US\$ 15,3 millones se explica por un aumento de US\$ 11,4 millones en el Margen Bruto, dado la mayor producción de harina y aceite versus 1S 2019 (+6,5% y +17,5% respectivamente), y sus correspondientes ventas (+45,4% y +74,9% respectivamente). También tuvo un efecto positivo los mejores precios asociados en harina y aceite de 6,9% y 28,8%. En la zona norte, sin embargo, las escasas capturas de anchoveta (solo 3% de la cuota) por limitaciones a las perforaciones por razones legales y poco ambiente de pesca, retrasaron la temporada, lo que pudo ser compensado parcialmente por una mayor captura de jurel y caballa en niveles históricamente altos. El negocio de cultivos ha mejorado sus resultados comparativamente con el primer semestre 2019, logrando aportar US\$ 3,0 millones de EBITDA principalmente originado en el negocio de mejillones.

El resultado al cierre de junio 2020 fue una pérdida de US\$ 2,3 millones, que se compara con una utilidad de US\$ 7,8 millones del 1S 2019, baja explicada por los menores precios del salmón atlántico y un Fair Value neto de Salmones que reduce su ganancia en US\$ 19,2 millones vs el 1S 2019. Este último anticipa la baja de precios que se

obtendría en el futuro cuando se vendan los peces en etapa de engorda a los precios proyectados al cierre de junio de acuerdo a los criterios IFRS. El segmento Pesca y Cultivos, compensan parcialmente esta baja con una mejora en sus resultados aumentando sus ganancias en US\$ 6,7 millones y US\$ 1,6 millones, respectivamente respecto al 1S 2019.

Los Ingresos Consolidados totales de 1S 2020 aumentaron un 8,8% respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los US\$ 295 millones.

### **División Salmones**

El EBITDA Operacional antes de ajustes de Fair Value fue US\$ 11,5 millones en 1S 2020, 50,9% menor a los US\$ 23,5 millones del 1S 2019, con cosechas de 24.572 toneladas WFE de salmónidos, de las cuales 760 toneladas WFE corresponden a Coho.

Durante 1S 2020, el precio promedio del salmón Atlántico se vio fuertemente impactado por la menor demanda del segmento «Food & Service» (HORECA) en el contexto de pandemia, cayendo 9,5% respecto al 1S 2019; un promedio de US\$ 5,93/Kg WFE, 62 centavos de dólar inferior. En este contexto y las capacidades generadas en inversiones efectuadas, la Compañía ha priorizado formatos de mayor valor agregado, como productos porcionados que se venden mayoritariamente en supermercados, que permiten atender mejor la demanda actual. En ese contexto, el EBIT/Kg WFE de atlántico fue de US\$ 0,36, esto es, 57 centavos de dólar menos que en 1S 2019. A pesar del incremento en volumen, se registró un impacto desfavorable por menores precios y un mayor costo operacional por más centros en descanso, estos últimos ascendieron a US\$ 5,0 millones. A lo anterior, se sumó un impacto desfavorable de US\$ 4,3 millones por las ventas de Coho, afectado en este primer ciclo por siembras a baja densidad.

El ajuste neto de Fair Value (FV) para 1S 2020 fue de US\$ 16,3 millones negativos, inferior a los US\$ 2,9 millones positivos en el mismo período de 2019, una diferencia desfavorable atribuible a la baja de los precios mencionada. Cabe mencionar que el FV no afecta el EBITDA, los impuestos, ni la ganancia líquida distribuible.

Los Otros Ingresos (egresos) reflejan un resultado negativo de US\$ 3,3 millones, principalmente por la estimación de la pérdida neta de recuperación de seguros, del siniestro en el centro Islotes por US\$ 4,1 millones. Ello es parcialmente compensado por el resultado favorable en el 1S 2020 de la cuenta en participación que la Compañía tiene en el negocio de cultivo de trucha, que generó US\$ 1,7 millones en el semestre en comparación a una pérdida de US\$ 1,1 millones en el 1S 2019, dando muestras de la mejora operacional de este negocio.

### **División Pesca**

Al 1S 2020, la división Pesca tuvo disímiles desempeños en sus actividades del norte y sur, con buenos resultados productivos y comerciales en la zona centro-sur y con capturas menores en la zona Norte debido a poco ambiente de pesca y limitaciones a las perforaciones. En la zona Centro-Sur la situación fue muy favorable en la pesca del jurel, capturando un 26,6% más que el mismo periodo del año anterior. De igual manera, las capturas de sardina artesanal vieron un alza de un 2%, totalizando junto al jurel y caballa, 136.910 toneladas de pelágicos, un 13,1% superior a lo del 1S 2019. Los rendimientos de harina-aceite tuvieron una favorable mejora en el norte y centro-sur, donde en el norte pasaron de 23,7% en el 1S 2019 a 24,9%, y en la zona sur desde 30,0% en 1S 2019 a 30,8% en el 1S 2020. Los resultados de la división Pesca fueron los siguientes:

- Pesca Norte, obtuvo una pérdida de US\$ 3,2 millones, que se compara con la pérdida de US\$ 3,7 millones en el 1S 2019, debido principalmente a la poca captura de anchoveta, aunque parcialmente compensado por mayores de caballa y jurel, y con US\$ 2,2 millones menos de costos de activos parados dados los días de operación. Adicionalmente, los resultados mejoraron respecto al mismo período del año anterior por la recuperación del rendimiento de aceite y un aumento de 5% en los precios de la harina.
- Pesca Sur:
  - La filial Camanchaca Pesca Sur obtuvo una ganancia de US\$ 12,1 millones, que se compara favorablemente con la ganancia de US\$ 7 millones en 1S 2019. El mejor resultado estuvo impulsado por 12% de menores costos de captura del jurel, además de mayores volúmenes de captura de jurel (+27%). Los gastos de activos operativos, pero con días sin operación, se mantuvieron sin variación.
  - El resultado de la participación del 70% de la filial Camanchaca Pesca Sur fue una utilidad de US\$ 8,5 millones. El resultado de esta filial se ajustó negativamente en US\$ 0,7 millones por otros conceptos asignados a la División Pesca Sur, no incluidas en la filial Camanchaca Pesca Sur, principalmente correspondiente a la asignación de gastos financieros. Así, la ganancia del segmento Pesca Sur fue US\$ 7,8 millones, superior a la ganancia de US\$ 3,2 millones del 1S 2019.

### **Actividades de Soporte**

A nivel consolidado en Camanchaca, los gastos de administración, como proporción de los ingresos, disminuyeron desde 3,9% en 1S 2019 a 2,7% en 1S 2020, mientras que los de distribución se mantuvieron en un 5,2% en 1S 2020. En el conjunto de actividades de administración y distribución, por lo tanto, la Compañía pasó de utilizar el 9,2% de los ingresos en 1S 2019, a emplear el 7,8% en 1S 2020. Los gastos de administración bajaron desde US\$ 10,7 millones a US\$ 7,9 millones, mientras que los de distribución subieron desde los US\$ 14,2 millones en 1S 2019 a US\$ 15,3 millones por la mayor actividad comercial.

Los gastos financieros alcanzaron US\$ 3,9 millones en 1S 2020 en comparación a US\$ 3,2 millones en 1S 2019, aumento originado por el incremento en un 18,7% en la deuda financiera, asociada al crecimiento y a las inversiones realizadas durante los últimos doce meses sumado a mantener una posición de caja fortalecida para el contexto de la pandemia, alcanzando US\$ 168,7 millones durante el 1S 2020.

Debido a la devaluación del peso chileno frente al dólar, hubo una pérdida no operacional y no realizada de US\$ 3,0 millones por devaluación en dólares de activos en pesos durante el primer semestre del año, principalmente de impuestos por recuperar en la división Salmones, y de deuda que pescadores artesanales mantienen con Camanchaca Pesca Sur, bajo el esquema contractual en uso.

### **Flujo de Efectivo al 30 de junio 2020**

En el 1S 2020 el flujo de efectivo de las Actividades Operacionales fue positivo en US\$ 28,5 millones, lo que se compara favorablemente con US\$ 17,2 millones negativos en el 1S 2019. El aumento está explicado en buena medida por la mayor actividad, ventas y cobranzas en el 1S 2020 respecto del último trimestre del 2019 cuando se observó un alto volumen de producción en la división de Salmones, y que se cobró en su mayoría en el 1S 2020.

El flujo de efectivo usado en las Actividades de Inversión fue de US\$ 21,2 millones en el período, en comparación con US\$ 33,7 millones en el mismo periodo del año anterior, reducción en línea con el ajuste a la baja del plan de inversiones que se realizó en abril pasado, como medida preventiva para fortalecer la posición neta de efectivo y así dar seguridad de continuidad operativa en el contexto extraordinario de pandemia. 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 flujo de efectivo de las Actividades de Financiamiento fue de US\$ 4,4 millones en el período explicado por el uso de US\$ 20 millones en líneas de préstamos bancarios a corto plazo en el 1S 2020, principalmente usado para la temporada de capturas en Pesca después del pago de dividendos por US\$ 15,3 millones. En contraste, en 1S 2019, el flujo de financiamiento fue de US\$ 43,1 millones, usando financiamiento adicional por US\$ 60,2 millones para financiar inversiones, la operación pesquera del primer semestre, el crecimiento de la biomasa de salmones y el pago de dividendos por US\$ 17,1 millones.

El resultado del flujo de caja neto de la Compañía fue de US\$ 10,2 millones para el período, dejando un saldo de efectivo al 30 de junio de 2020 de US\$ 52 millones.

Camanchaca mantiene una sólida posición financiera y de liquidez para el contexto actual, con un efectivo neto de US\$ 52,1 millones al 30 de junio de 2020 (US\$ 22,9 millones al 1S 2019) y líneas de crédito no utilizadas y disponibles de corto plazo de US\$ 35 millones, esto es, más de US\$ 87 millones de liquidez disponible.

## **Balance al 30 de junio 2020**

### **Activos**

Durante el primer semestre del año 2020, los activos totales de la Compañía aumentaron 0,5% o US\$ 4,0 millones, alcanzando los US\$ 786,7 millones.

Los activos corrientes totales alcanzaron US\$ 398 millones, un 2,6% de aumento respecto al 31 de diciembre de 2019, atribuibles a un incremento normal para la época del año en inventarios en pesca y cultivos de US\$ 14,2 millones y un aumento de la caja en US\$ 10,2 millones para fortalecer la posición financiera de la compañía, compensados por una baja de US\$ 14,2 millones de las cuentas por cobrar, reflejo de la cobranza del mayor volumen vendido durante el cuarto trimestre de 2019.

Los inventarios valorizados al costo al 30 de junio de 2020 alcanzaron los US\$ 91 millones, superiores a los US\$ 77 millones de diciembre de 2019, con aumentos en los negocios de Pesca en conservas y jurel congelado, y en Cultivos asociados a la construcción normal de inventarios que se produce en la primera parte del año. En el caso del salmón atlántico, el inventario fue similar al del cierre 2019. Adicionalmente se produce un incremento en el inventario de suministros e insumos para la operación (+17%), como medida preventiva durante la situación actual del COVID - 19 donde la logística de algunos productos se podría ver afectada.

Los activos no corrientes disminuyeron 1,5% o US\$ 6,1 millones, alcanzando los US\$ 388,5 millones, principalmente por la disminución de US\$ 5,1 millones en los impuestos diferidos a largo plazo.

### **Pasivos y Patrimonio**

Los pasivos totales de la Compañía aumentaron un 4,4% o US\$ 13 millones, pasando de US\$ 296 millones al cierre del año 2019, a US\$ 309 millones durante el primer semestre del año.

Los pasivos corrientes aumentaron un 8,8% o US\$ 12,9 millones, descompuesto en el alza de pasivos financieros corrientes por US\$ 16 millones, obtenidos para el financiamiento de capital de trabajo necesario para la operación pesquera y fortalecer la posición financiera de la empresa frente al Covid-19, todo lo cual fue levemente compensado por la disminución de US\$ 4,8 millones en las cuentas por pagar por el pago de los dividendos, materializados en el trimestre, y que se encontraban provisionados a diciembre 2019.

Durante 2020, el Patrimonio de Camanchaca disminuyó US\$ 9,0 millones o 1,8%, alcanzando US\$ 478 millones, baja explicada principalmente por la disminución de las ganancias del ejercicio y el diferencial de dividendos pagados sobre la provisión del mínimo legal.

# Desempeño Operativo de las Divisiones

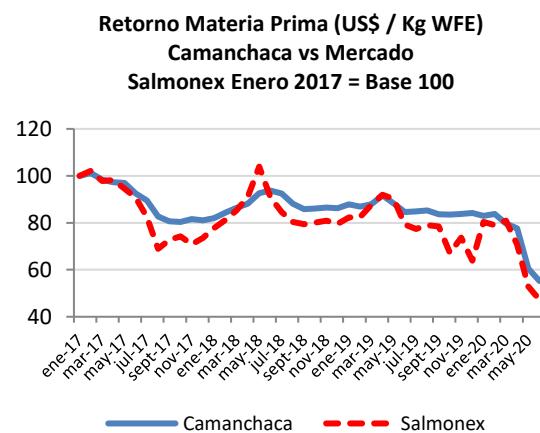
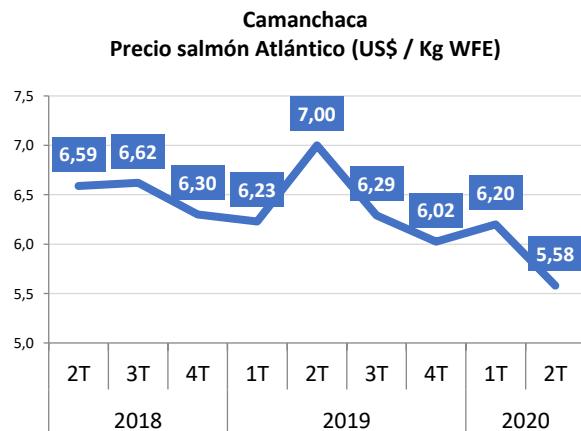
## Negocio de Salmones

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 demanda 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 2T 2020 fue de US\$ 5,58 por Kg WFE, 20% o 142 centavos de dólar menor que el mismo periodo del año anterior, disminución explicada por una baja significativa de la demanda del segmento “Food & Service” (HORECA) de países muy afectados por la pandemia Covid-19, no compensada por los aumentos de demanda en el segmento “Retail”. Para mitigar este efecto, fueron explotadas todas las capacidades de hacer valor agregado de la empresa para orientarse a este último segmento, incrementando la proporción de ventas de porciones y filetes para supermercados norteamericanos, reduciendo ventas de salmón entero fresco destinado a Brasil y China. Esta estrategia permitió que durante el 1S 2020 se obtuviera un retorno promedio de la materia prima (RMP)<sup>1</sup> de salmón Atlántico de 47 centavos de dólar superior respecto al índice del mercado de referencia, Salmonex<sup>2</sup>. Durante el 2T 2020, se mantienen las restricciones impuestas en febrero al mercado Ruso.



<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> El índice de mercado o “Salmonex” se construye con el precio del filete fresco trim D exportado por empresas chilenas, deduciendo de él los mismos costos de proceso y distribución de Salmones Camanchaca, para limpiar diferencias de costos y dejar las diferencias de comercialización aisladas.

## Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		2T 2020	2T 2019	Δ	Δ %	1S 2020	1S 2019	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	10.670	7.136	3.534	49,5%	23.812	17.327	6.485	37,4%
Producción	tons WFE	10.584	7.069	3.515	49,7%	23.463	17.254	6.209	36,0%
Ventas	tons WFE	10.105	7.885	2.220	28,2%	23.340	18.911	4.429	23,4%
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	5,58	7,00	(1,42)	(20,3%)	5,93	6,55	(0,62)	(9,5%)

Salmón Coho Propio		2T 2020	2T 2019	Δ	Δ %	1S 2020	1S 2019	Δ	Δ %
Cosechas	tons WFE	0	0	0	-	760	0	760	-
Producción	tons WFE	0	0	0	-	753	0	753	-
Ventas	tons WFE	1.480	0	1.480	-	2.050	0	2.050	-
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	3,08	0	3,08	-	3,38	0	3,38	-

Salmones Camanchaca cosechó 24.572 toneladas WFE de salmónidos durante el 1S 2020, 23.812 de las cuales fueron de salmón Atlántico, lo cual es un 41,8% mayor respecto del 1S 2019. Las ventas fueron de 25.087 toneladas WFE en el 1S 2020, lo cual es un 32,8% 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, privilegiando relaciones estables con clientes.

### Ventas por segmento de mercado a junio 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	67.148	14.634	13.210	11.667	24.792	5.246	1.702	138.400
Coho	823	980	1.225	2.703	1.147	54	0	6.932
Otros	36.212	0	0	0	0	9.833	0	46.045
<b>TOTAL</b>	<b>104.184</b>	<b>15.614</b>	<b>14.436</b>	<b>14.370</b>	<b>25.939</b>	<b>15.133</b>	<b>1.702</b>	<b>191.377</b>

### Ventas por segmento de mercado a junio 2019

Producto o Especie	EE.UU. MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Mercado Nacional MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Salmón Atlántico	55.588	14.099	7.944	9.180	33.319	6.828	1.625	128.583
Coho	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros	45.126	0	0	0	0	5.914	0	51.040
<b>TOTAL</b>	<b>100.714</b>	<b>14.099</b>	<b>7.944</b>	<b>9.180</b>	<b>33.319</b>	<b>12.742</b>	<b>1.625</b>	<b>179.623</b>

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 92,9% de las ventas del 1S 2020, superior al 87,4% del 1S 2019. El volumen restante está compuesto de ventas de salmón fresco entero con cabeza y eviscerado, destinado a los mercados de Sudamérica y China.

Norteamérica disminuyó como destino de ventas desde 56,1% a 54,4% en el 1S 2020, mientras que Europa y Rusia mostraron un alza pasando desde 7,8% a 8,2%. A finales de febrero Rusia impuso una prohibición o bloqueo para plantas chilenas, incluida la de Camanchaca, por lo que no hubo ventas desde marzo en adelante. Asia ex-Japón subió de 4,4% a 7,5%, mientras Japón subió de 5,1% a 7,5%. América Latina bajó de 18,5% a 13,6% principalmente por debilidad de Brasil, parcialmente compensado por un aumento en México. En resumen, la debilidad de demanda en Brasil y América Latina, sumado al bloqueo ruso, han hecho redireccionar ventas a mercados tradicionales para Camanchaca como EE.UU., Japón y Asia, con altos componentes de valor agregado.

Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de smolts, al procesamiento y servicios a terceros de nuestra planta de proceso primario, y al arriendo de centros de cultivo.

#### Otros negocios

Al 30 de junio 2020 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 en el primer trimestre de los años impares, lo que genera menores cosechas en esos años, como en 2019 cuando se cosecharon 1.871 toneladas WFE, muy inferior al año 2020 con 12.758 toneladas. Las ventas de la ACP en 1S 2020 fueron 6.686 toneladas WFE, 34% superiores a las del 1S 2019, y con precios superiores y costos inferiores, por lo que el tercio de resultado de esta cuenta en participación significó para Camanchaca una ganancia de US\$ 1,7 millones en el semestre, frente a la pérdida de US\$ 1,1 millones en 1S 2019, registrado en el estado de resultado en la línea de Otros Ingresos.

A esta fecha, 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.

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 que concluyó en enero de 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 del actual contrato con la ACP. La producción de Coho de 2019 representa según Aquabench cerca del 2,4% 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 este año, desde los 1,4 millones de smolts a 700 mil, estimando una cosecha para el año de 2.700 MT WFE.

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 operativos al 30 de junio de 2020 de US\$ 1,7 millones.

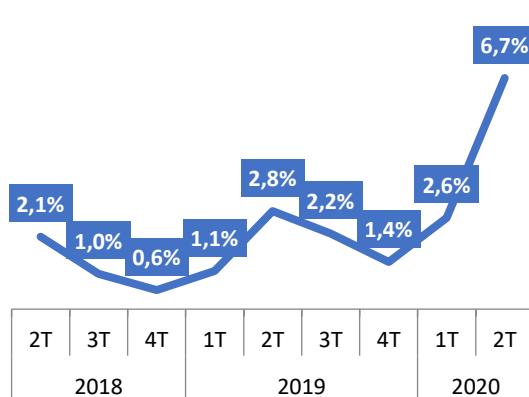
## I. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad en ciclo abierto (total mortalidad de la biomasa en mar) de la población de salmón Atlántico durante todo el 2T 2020 fue de 6,7%, superior al trimestre del ciclo anterior (2018), principalmente explicado por inusuales condiciones climáticas que afectaron al centro Islotes en Chaitén y que destruyó el 50% de las jaulas con una mortalidad cercana a 500 mil peces, o 29% del stock inicial del centro. Desde el inicio del incidente, la empresa activó los planes de contingencia ante mortalidades masivas, escape o pérdida de peces, pérdida de estructura de cultivos y plan de acción ante temporales. A la fecha de este reporte, terminadas las labores de recaptura de peces, se llegó a una cifra cercana a 30% de los presumiblemente escapados.

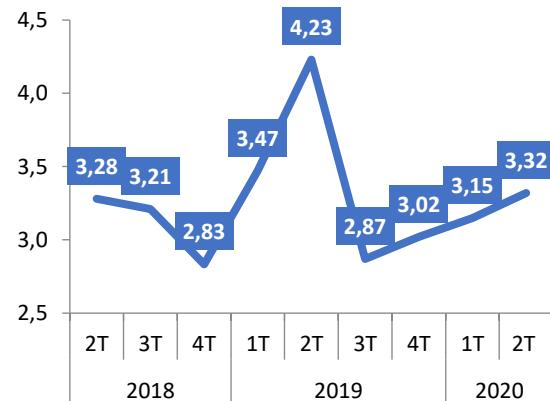
La mortalidad de los dos centros que completaron su ciclo en 2T 2020, fue de 15,5%, una cifra superior al promedio histórico por condiciones de SRS.

El costo vivo de los peces (ex-jaula) cosechados durante el 2T 2020 fue de US\$ 3,32 por Kg, que es 91 centavos centavos de dólar menor al exhibido en el 2T 2019, y solo 4 centavos superior al registrado en el ciclo anterior (2T 2018) para similares zonas geográficas. El menor costo respecto al año anterior se debe a una situación oceanográfica normal en comparación al mismo periodo del año anterior, el cual fue impactado por eventos de bajas de oxígeno. Actualmente los centros con estos riesgos ya tienen medidas de mitigación de riesgos, tales como plataformas de oxígeno y equipos de urgencia para moderar los efectos de bloom de algas.

**Mortalidad salmón Atlántico\* (%)**



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



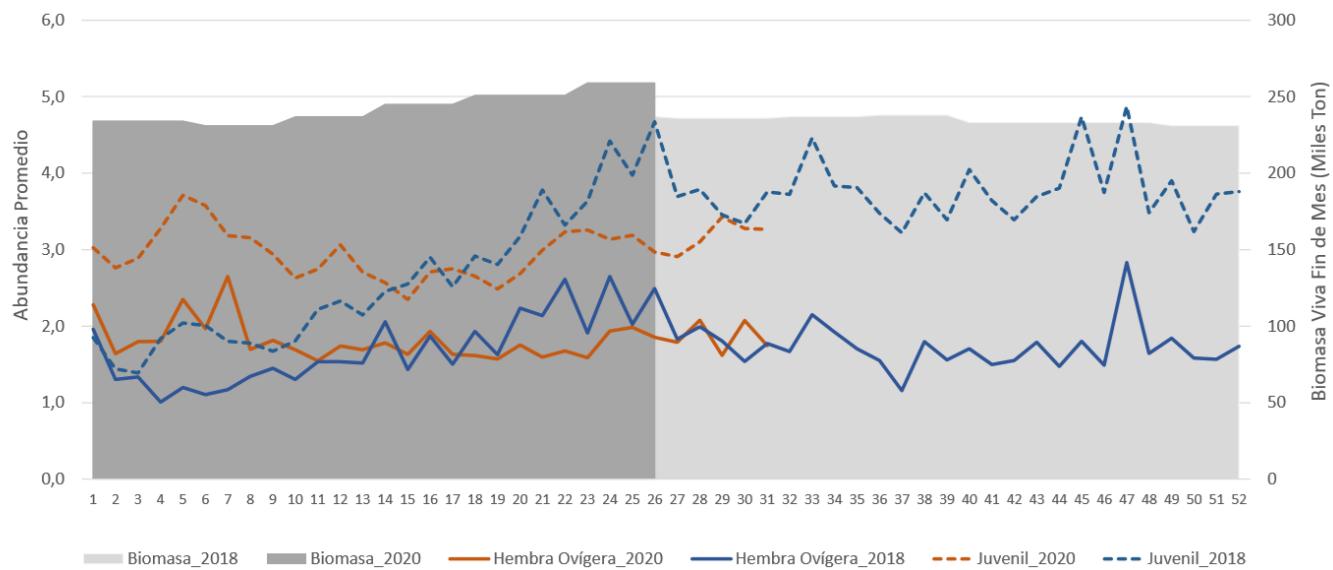
\* La mortalidad total (número de peces) trimestral incluye centros cerrados y abiertos. Se han incluido los centros cerrados que fueron afectados por FAN.

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

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad				
	FCRb (Pez vivo)	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	1,17	4,8	5,0	514,6	11,6	3,1	11,5	0	17/7	0,69
2018	1,21	4,4	4,8	515,5	13,1	2,9	13,1	0	17/7	0,58
2019	1,30	4,1	4,4	517,3	19,2	1,6	19,1	0	16/8	0,65
2020	1,18	4,5	5,2	579,3	18,9	2,5	18,9	37.150	17/7	0,60

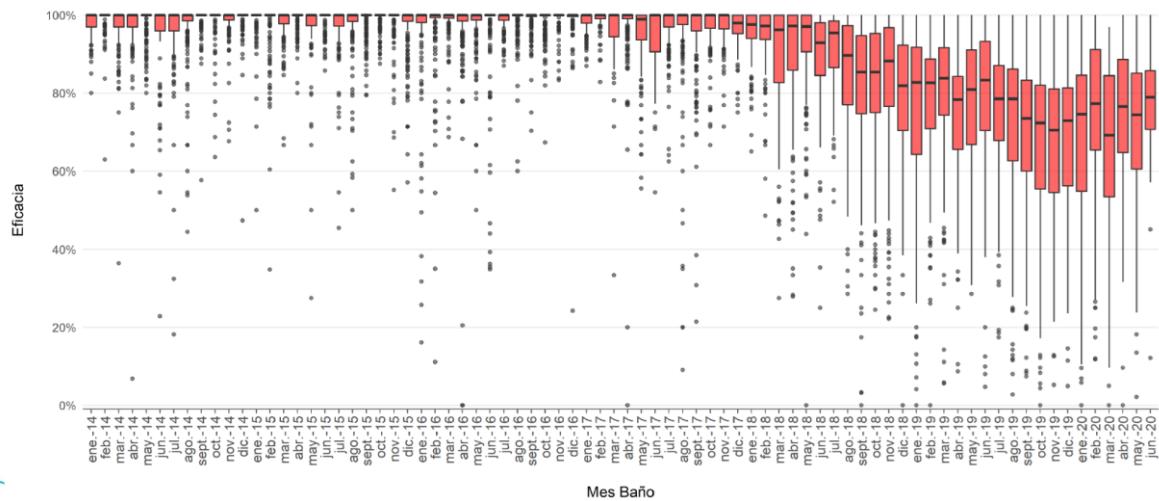
La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados), alcanzó los 4,5 kg WFE en el 2T 2020, en línea con el promedio de los últimos tres años, con 5,2 Kg de peso medio de cosecha, superior en 18% respecto a 2019 y 8% contra el ciclo anterior en 2018.

Con relación al Cáligus, durante 1S 2020 su presencia ha estado controlada pero con más intenso uso de tratamientos antiparasitarios con Azametifos, y con uso de nuevos tratamientos con Peróxido y Alfaflux. Así, la carga promedio de cáligus (hembras ovígeras) período 2018-2020 para la industria (Atlántico – Trucha) ha sido:



Fuente: Biomasa: Salmobench, Cáligus: Empresas participantes Proyecto Cáligus.

Mientras, la eficiencia de Azametifos período 2014-2020, para la industria, se ha mantenido estable en los últimos doce meses:



Fuente: Salmobench

A la fecha de este reporte, Camanchaca posee un centro en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación), esto es, un centro donde se registró por una vez un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio, y que representa en la semana 31 un 7,5% del total de peces vivos (atlántico), actualmente en proceso de cosecha con un peso promedio de 5 kg.

Durante 2020 Camanchaca inició operación de barcaza con peróxido para centros con carga parasitaria o con presencia de PGD (enfermedad en las branquias) que justifican estos tratamientos de alta eficacia, pero alto costo.

Respecto al ciclo anterior en iguales barrios, durante 1S 2020 hubo una reducción de 14% en el número de tratamientos con antibiótico, pero con 12% más de uso de antibiótico por tonelada de biomasa. Las mejores prácticas sanitarias, el uso de la vacuna viva, y presencia de cáligos controlado, permitieron bajar los tratamientos, pero al aplicarlos sobre peces de mayor peso, subió la cantidad de éstos usada.

Con estos antecedentes, los costos de salmón atlántico fueron en el segundo trimestre:

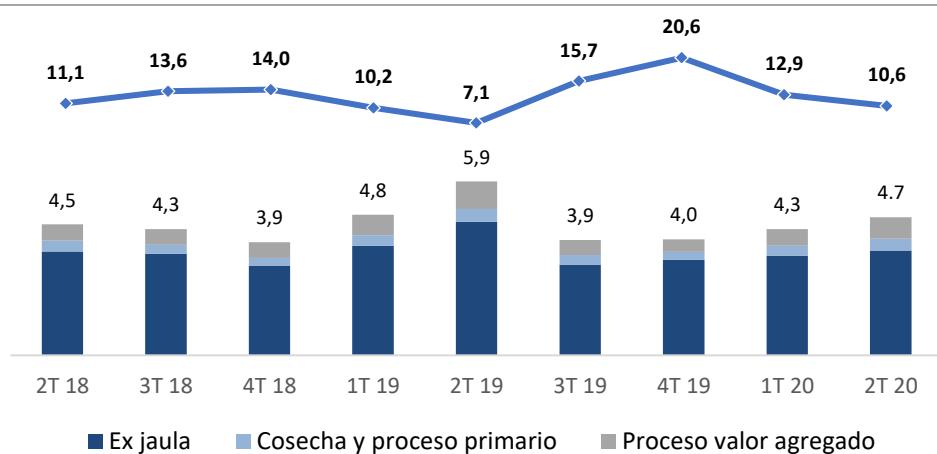
Costos (US\$/Kg WFE)	2T 2018	2T 2019	2T 2020
Ex jaula (WFE)	3,53	4,55	3,57
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,37	0,43	0,40
Proceso valor agregado (WFE)	0,56	0,94	0,73
<b>Costo Total Producto Terminado (WFE)</b>	<b>4,46</b>	<b>5,92</b>	<b>4,70</b>

El costo ex jaula WFE en el 2T 2020 fue de US\$ 3,57/Kg WFE (equivalente a \$3,32/Kg en peso vivo), un 15,6% menor a lo registrado en el 2T 2019 por condiciones oceanográficas más normales este año, y a pesar del uso más extenso de herramientas de mitigación de riesgos ante bajas de oxígeno y algas en los centros. Sin embargo, el costo fue superior al objetivo de largo plazo de US\$ 3,23/Kg WFE (US\$3/Kg vivo) como consecuencia de cosechas de dos centros afectados por SRS.

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), estos fueron de US\$ 1,13/Kg WFE, 20 centavos superior al 2T 2018 (+21,5%) y superior al objetivo de US\$1/Kg WFE, debido a la menor escala de producción afectada por medidas de mitigación de riesgos de contagios Covid-19, costos de las mismas, e incremento de productos con más valor agregado.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue US\$ 4,70/Kg WFE, 122 centavos de dólar inferior al 2T 2019; 18 centavos de dólar superior al ciclo anterior en 2018 (mismas zonas geográficas de los centros cosechados); y 47 centavos superior al objetivo de largo plazo de US\$ 4,23/Kg WFE. Con todo, un análisis de tendencia en doce meses, muestra mayor estabilidad en los costos en torno a este último objetivo.

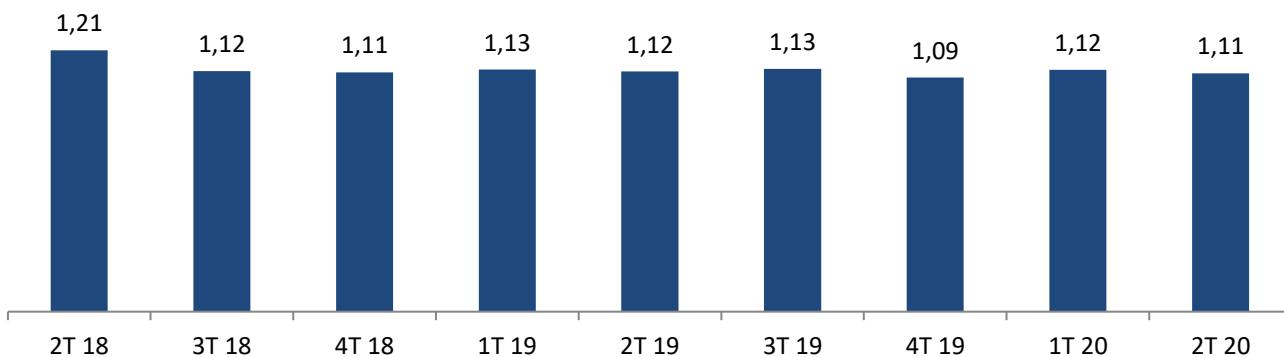
#### **Costo total de producto terminado (US\$/Kg WFE) y volumen procesado (M Ton WFE) salmón atlántico**



#### I. Costo Alimentos

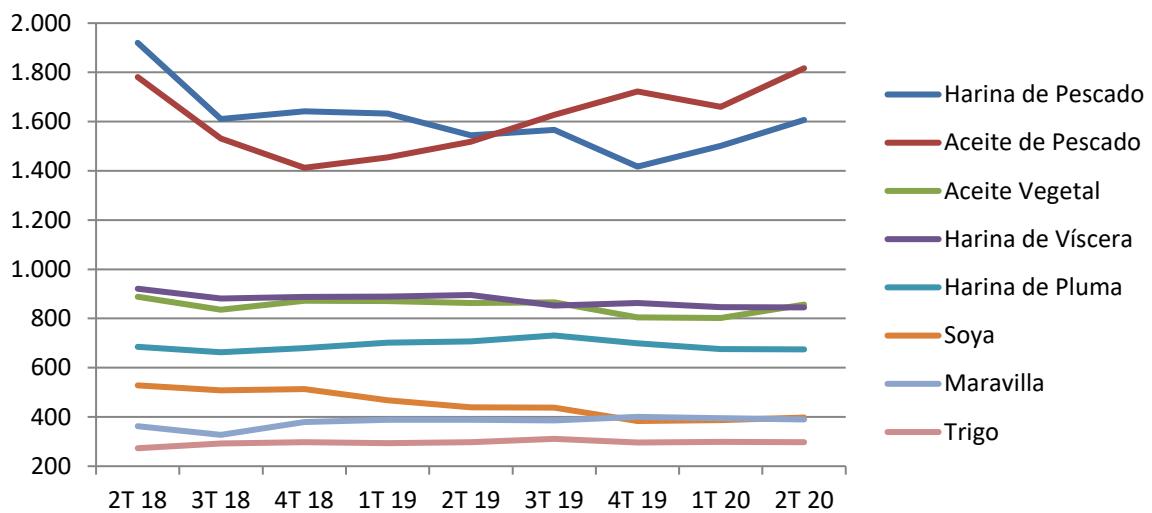
El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, y que representan 40% del costo total de alimentos de la Compañía, tuvo una leve baja de 1,1% en relación al trimestre anterior, alcanzando US\$ 1,11/Kg., a pesar de incremento en los ingredientes marinos.

#### **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

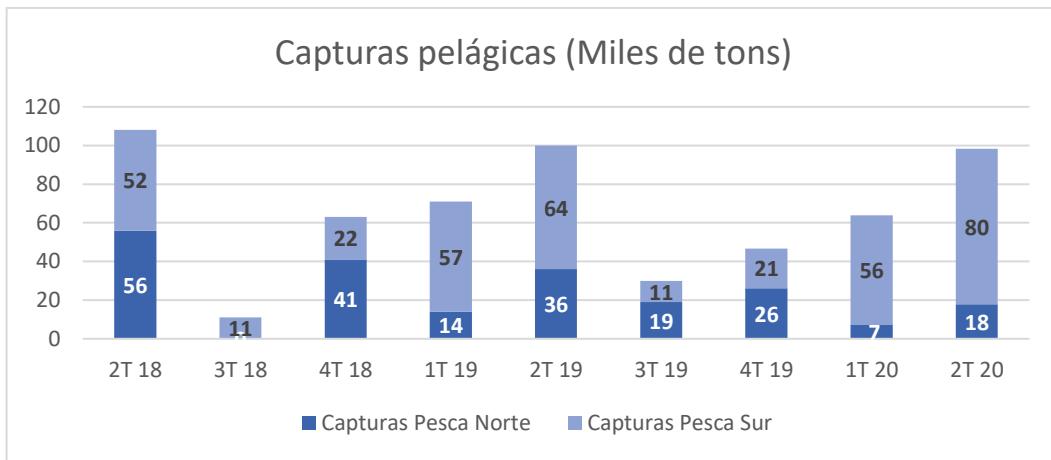
Durante la primera mitad del año 2020 las capturas de anchoveta en el norte alcanzaron solo 4.386 toneladas (3% de la cuota), un 91% inferior a las de 1S 2019 principalmente debido a la poca disponibilidad del recurso para la pesca industrial. Sin embargo, las capturas de jurel y caballa en la zona norte fueron 14.717 toneladas, en comparación a nulas del año anterior. En el total, por lo tanto, las capturas de la zona norte incluyendo la flota artesanal fueron 25.415 toneladas, un 49% menor que lo registrado en el mismo período del año anterior. Consecuentemente, la producción de harina disminuyó un 48% hasta las 6.005 toneladas. El rendimiento de aceite de anchoveta comienza a mostrar una recuperación pasando de 0,5% en 1S 2019 a 1,3% en 1S 2020.

En la pesca de jurel de la zona centro-sur, las capturas alcanzaron las 80 mil toneladas, 27% superiores a las 63 mil de 1S 2019, a las que se sumaron solo 858 de caballa, un quinto de lo que hubo en 1S 2020. Así, el total de capturas de pelágicos grandes que se destinan preferentemente a consumo humano, totalizó 81 mil toneladas, produciendo con ellas 26 mil toneladas de jurel congelado (versus 33 mil en 1S 2019); 918 miles de cajas conservas (comparado con 1 millón de cajas de conservas en 1S 2019); y 28.911 toneladas de harina y aceite del sur. Durante el segundo trimestre 2020 se logró la captura de la totalidad de las cuotas de la Compañía, ascendentes a 63.142 toneladas y a la fecha del presente reporte, su suman la captura de otras 23 mil toneladas de cuota internacional adquiridas a través de la ORP, totalizando 86 mil toneladas.

En la pesca de sardina-anchoa de la zona centro-sur, pese a un inicio más tardío de la temporada de pesca, el nivel de capturas industrial y artesanal fue un 5% mayor, alcanzando las 56 mil toneladas en el primer semestre del año.

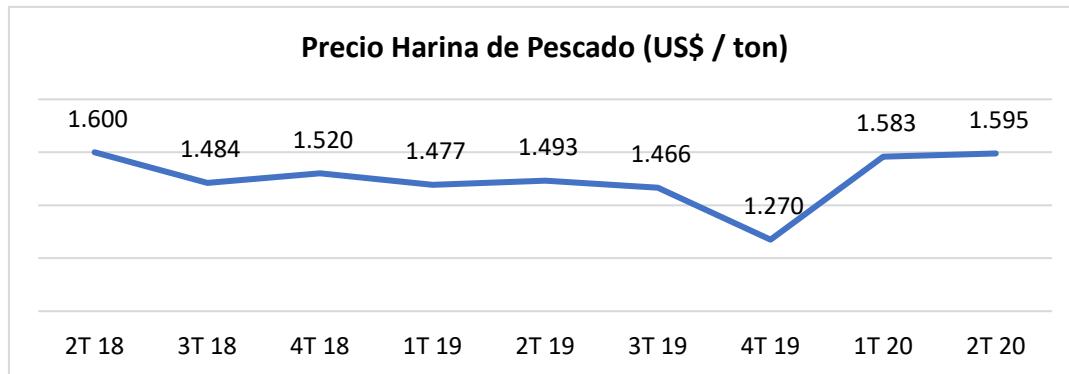
La producción total de harina del sur aumentó un 50% debido a las mayores capturas, lo que sumado a la mayor producción de harinas de jurel por privilegiar ésta sobre congelados durante parte del 2T 2020 dada las débiles condiciones de la demanda en el principal mercado, Nigeria, y por una mejora en los rendimientos que pasaron de 20,8% durante el 1S 2019 a un 22,9% este último semestre. De la misma forma, la producción de aceite aumentó un 17%, pese a una normalización de los rendimientos que pasaron desde el 9,3% el 1S 2019 a un 8,0% en el 1S 2020.

En la pesca de langostinos, se capturaron 1.794 toneladas, un 35% inferior que en 1S 2019 por dificultades en las operaciones pesqueras del segundo trimestre debido restricciones asociadas al COVID 19. A pesar de lo anterior, se espera poder capturar la totalidad de la cuota anual en los meses que restante.



## II. Precios y ventas

En el año 2018 y en la primera temporada 2019, la pesca de anchoveta peruana fue exitosa en capturar la totalidad de las cuotas asignadas, lo que mantuvo el precio de harina estables 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, hizo caer los precios a niveles de US\$ 1.250 por tonelada para la harina prime Chile en el 4T 2019 e inicios de 2020. Esto último se revirtió en el 1S 2020 donde solo el 36% de esa cuota fue capturada, volviendo a subir los precios hasta los US\$ 1.583/ton en promedio en los primeros meses del 2020. Posteriormente, las capturas fueron normales y a junio se había capturado el 74% de la cuota (98% a la fecha de este reporte), lo que llevó a precios a esta fecha cercanos a los US\$ 1.450 por tonelada.



Las ventas consolidadas (sur y norte) de harina y aceite aumentaron un 45% y un 75% respectivamente en 1S 2020, alcanzando las 23.186 toneladas y las 7.528 toneladas. En el 1S 2020 se incrementó el inventario tanto de harina como de aceite, alcanzando niveles en torno a 10.800 toneladas, cerca de 4.000 toneladas superior al 1S 2019.

En el caso del jurel congelado, principalmente dirigido a África, las ventas del primer semestre del año disminuyeron 4.537 toneladas alcanzando los 19.292 de toneladas, un 19% inferior a las vendidas en el mismo periodo del año

anterior, y a un precio 10% inferior equivalente a US\$ 799. Los inventarios de jurel congelado al cierre del 1S 2020 alcanzan 7.011 toneladas que es inferior en 5.864 toneladas al existente a junio 2019.

El precio promedio de la caja de jurel en conserva, durante la primera mitad del año, fue de US\$ 20,4 por caja, 6,2% inferior al de 1S 2019 afectado por las ventas en el mercado nacional cuyos precios cayeron medidos en dólares. A junio 2020, se vendieron 700 mil cajas, un aumento de 36,4% respecto a lo vendido a junio 2019, dejando un inventario de 687 mil cajas al cierre de junio 2020. Este inventario es 20,2% inferior al del cierre de 1S 2019, principalmente por mejor rotación de inventarios.

Las ventas de langostinos tuvieron una baja de 51% durante el 1S 2020, alcanzando las 119 toneladas a un precio promedio de US\$ 26,4/Kg (+3,2% vs 1S 2019), baja explicada por las limitaciones productivas señaladas.

#### Ingresos por segmento de mercado a junio 2020

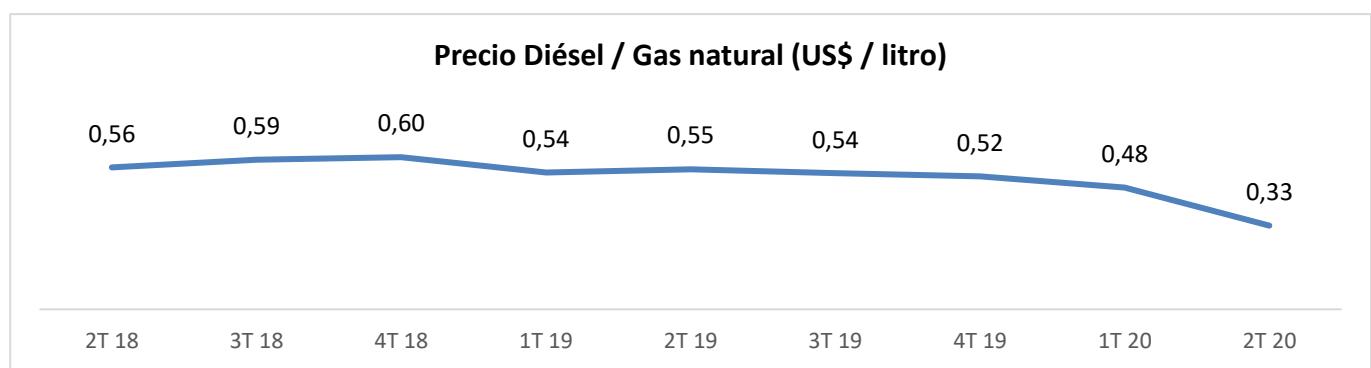
Producto	EE.UU. MUS\$	Europa + Rusia MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
<b>Norte</b>								
Harina	0	0	6.757	3.412	0	0	308	10.477
Aceite	0	0	0	0	0	1.212	0	1.212
<b>Sur</b>								
Harina	0	0	14.342	3.043	0	8.525	537	26.448
Aceite	0	7.794	1.810	0	0	4.140	0	13.744
Conservas	576	219	1.752	0	2.428	8.753	558	14.286
Congelado	0	143	45	0	763	3	14.462	15.416
Langostino	3.158	0	0	11	0	4	0	3.173
<b>Otros</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.320</b>	<b>0</b>	<b>3.320</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3.734</b>	<b>8.156</b>	<b>24.706</b>	<b>6.467</b>	<b>3.191</b>	<b>25.957</b>	<b>15.865</b>	<b>88.076</b>

## Ingresos por segmento de mercado a junio 2019

Producto	EE.UU. MUS\$	Europa + Rusia MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
<b>Norte</b>								
Harina	0	0	7.826	1.722	0	0	0	9.548
Aceite	0	148	99	0	0	127	0	374
<b>Sur</b>								
Harina	0	0	5.331	1.909	46	6.911	0	14.197
Aceite	0	2.233	333	0	0	3.699	0	6.264
Conservas	489	84	1.179	0	3.934	5.070	425	11.181
Congelado	0	274	0	0	870	434	19.637	21.214
Langostino	6.097	0	0	27	0	16	0	6.141
<b>Otros</b>	0	0	0	0	0	8.040	0	8.040
<b>TOTAL</b>	<b>6.587</b>	<b>2.739</b>	<b>14.768</b>	<b>3.659</b>	<b>4.849</b>	<b>24.295</b>	<b>20.062</b>	<b>76.959</b>

### III. Costo de combustibles

El costo del petróleo / gas natural adquirido por Camanchaca alcanzó los 33 centavos por litro en el 2T 2020, 40% inferior al mismo trimestre de 2019. El efecto en costo del menor precio del combustible durante el 2T 2020 es de solo aproximadamente US\$ 0,4 millones por la baja actividad de pesca norte.



## Volúmenes

			2T 2020	2T 2019	1S 2020	1S 2019
<b>CAPTURAS</b>						
<b>Norte</b>		<b>tons.</b>	<b>17.917</b>	<b>35.532</b>	<b>25.415</b>	<b>49.733</b>
Propias		tons.	11.898	34.427	19.199	47.600
Terceros		tons.	6.018	1.105	6.216	2.133
<b>Sur</b>		<b>tons.</b>	<b>80.466</b>	<b>64.276</b>	<b>136.910</b>	<b>121.060</b>
Propias		tons.	34.549	35.040	81.269	68.091
Terceros		tons.	45.917	29.236	55.642	52.969
<b>Total</b>		<b>tons.</b>	<b>98.382</b>	<b>99.808</b>	<b>162.325</b>	<b>170.793</b>
<b>PRODUCCIÓN</b>						
Harina de Pescado		tons.	19.295	16.399	27.445	25.776
Aceite de Pescado		tons.	5.752	3.406	7.792	6.632
Conservas		cajas	406.796	531.980	918.030	1.010.277
Langostinos		Kgs.	200.030	275.600	236.030	357.600
Jurel Congelado		tons.	6.717	18.659	25.845	33.357
<b>VENTAS</b>						
Harina de Pescado		tons.	17.962	12.108	23.186	15.948
Aceite de Pescado		tons.	5.743	3.731	7.528	4.303
Conservas		cajas	416.053	290.976	699.880	513.119
Langostinos		Kgs.	84.356	134.919	118.773	240.038
Jurel Congelado		tons.	6.629	13.571	19.292	23.829
<b>PRECIOS</b>						
Harina de Pescado		US\$/ton	1.595	1.493	1.593	1.489
Aceite de Pescado		US\$/ton	2.067	1.535	1.987	1.543
Conservas		US\$/caja	20,6	22,2	20,4	21,8
Langostinos		US\$/Kg	26,3	25,9	26,4	25,6
Jurel Congelado		US\$/ton	807	861	799	890

## Negocio de Cultivos

Los ingresos de esta división aumentaron un 7,2% en este semestre y alcanzaron los US\$ 16 millones, debido a un 20% más de ventas de mejillones, cuya producción aumentó por mayores rendimientos, en parte por mejores condiciones oceanográficas. Ello permitió comprar menos material prima a terceros, reduciendo los costos y aumentando el margen bruto en US\$ 1,8 millones o 56% en comparación al 1S 2019. Los gastos de administración disminuyen un 25,7% y los costos de distribución aumentaron levemente un 5,5% por la mayor escala, lo que se refleja en ahorro neto por US\$ 0,4 millones en el total de los GAV. Con ello, el EBITDA 1S 2020 alcanzó US\$ 3 millones, lo cual es US\$ 2,4 millones mayor que el 1S 2019, generando una ganancia final de US\$ 1,7 millones, lo que se compara favorablemente con la ganancia de US\$ 0,1 millones del 1S 2019.

La producción de mejillones de la filial Camanchaca Cultivos Sur fue 7% superior en el 2T 2020, alcanzando las 3.360 toneladas de productos terminados, sobre una base de 11.397 toneladas de materia prima procesada, lo que permitió registrar ingresos por US\$ 7,9 millones, con un alza de 9,3% en el volumen vendido durante el 2T 2020. Lo anterior, permitió alcanzar durante el primer semestre del 2020 un total de 5.768 toneladas de mejillones (+ 20% vs 1S 2019) vendidos a un precio de US\$ 2,8/Kg un 2,7% superior al mismo periodo del año anterior. Estos resultados generaron durante el año 2020 un EBITDA positivo de US\$ 3,2 millones, que se compara con US\$ 0,6 millones positivos del 1T 2019, y una Ganancia de US\$ 1,9 millones (vs una ganancia de US\$ 0,1 millones en 1S 2019). La mejora en los resultados del negocio se explica principalmente por mayores rendimientos en el cultivo propio.

El negocio de abalones tuvo un resultado negativo de US\$ 0,3 millones en 1S 2020, afectado por la menor demanda en Asia en el contexto de Covid-19.

## Volúmenes

		2T 2020	2T 2019	1S 2020	1S 2019
<strong>PRODUCCIÓN</strong>					
Abalones	tons.	12	30	54	105
Mejillones	tons.	3.360	3.140	6.895	6.050
<strong>VENTAS</strong>					
Abalones	tons.	10	29	40	85
Mejillones	tons.	3.278	2.997	5.768	4.812
<strong>PRECIOS</strong>					
Abalones	US\$/Kg	24,9	23,5	21,3	21,2
Mejillones	US\$/Kg	2,8	2,8	2,8	2,7

## Eventos Posteriores

Camanchaca no registra eventos posteriores al 30 de junio de 2020 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

## Perspectiva de la empresa y Situación Covid-19

Camanchaca continúa reforzando las medidas adoptadas durante el primer trimestre para enfrentar la contingencia sanitaria mundial que está afectando a Chile, y así reducir los riesgos de contagio y mitigar los posibles efectos humanos, operacionales y financieros que pudieran afectarla. 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.
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.

Las medidas operativas multidisciplinarias implantadas para disminuir el riesgo de contagio entre personas incluyeron en el trimestre, 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 cuya presencia no es esencial para la producción, permiso temporal de hogar para grupos vulnerables como mayores de 65 años, reducción de densidad en el transporte de la empresa, entre otros.

En la división Salmones, estas medidas limitaron las capacidades de producir más valor agregado en la planta de proceso secundario, en aproximadamente un 30% durante el segundo trimestre, al haber operado con turnos más cortos en el proceso secundario. A la fecha del presente informe y con las medidas adoptadas, la Compañía ha podido operar de forma continuada y comercializar los productos, poniendo mayor foco en mayor grado de valor agregado para así atender la demanda del segmento Retail que ha venido creciendo respecto al «Food Service». Sin perjuicio de lo anterior, dado el cierre de restaurantes y hoteles en los principales mercados de destino, la demanda se ha reducido produciendo bajas importantes en los precios de venta.

Las operaciones de Pesca no han presentado reducciones relevantes de su capacidad producto de la pandemia, ni en captura ni en procesos. Durante el trimestre se detuvo temporalmente 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 desvió a una mayor producción de jurel en conserva y harina de pesca, que presentan mejores retornos en las condiciones actuales.

En la división cultivos, existió un 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 y que al 30 de junio se encontraban plenamente normalizadas.

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. En la filial de salmones se redujo la fracción de dividendo distribuido y se redujo a la mitad la siembra de salmón Coho para 2020, estimando para éste un volumen inferior a 3 mil toneladas en la nueva temporada. Con ello, la estimación de

cosechas totales de 2020 (Atlántico más Coho) se encuentra en el rango de 54-56 mil toneladas WFE. Esta proyección es con la mejor información disponible a la fecha, la que puede tener variaciones producto del escenario actual de pandemia y de posibles disruptciones logísticas.

El impacto a mediano plazo del COVID-19 es aún incierto, y Camanchaca continúa monitoreando y adaptando las acciones mitigadoras 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 de los alimentos de salmones, del petróleo y de la energía.

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 cáligus 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 en el mediano plazo.

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 30 de junio de 2020 y al 30 de junio 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 junio 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 junio 2020, con el período a junio 2019.

## Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	2T 2020	2T 2019	1S 2020	1S 2019
Ingresos de actividades ordinarias	146.343	139.588	295.446	271.499
Costo de venta	(125.327)	(115.441)	(249.382)	(225.571)
<b>Margen bruto</b>	<b>21.016</b>	<b>24.147</b>	<b>46.064</b>	<b>45.928</b>
Gastos de administración	(3.419)	(4.331)	(7.878)	(10.710)
Costos de distribución	(7.909)	(7.076)	(15.292)	(14.210)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(11.328)</b>	<b>(11.407)</b>	<b>(23.170)</b>	<b>(24.920)</b>
<b>EBIT Operacional antes de Fair Value</b>	<b>9.688</b>	<b>12.740</b>	<b>22.894</b>	<b>21.008</b>
<b>EBITDA Operacional antes de Fair Value</b>	<b>17.761</b>	<b>18.809</b>	<b>38.775</b>	<b>33.039</b>
Ajuste neto valor justo activos biológico	(10.250)	(1.701)	(16.340)	2.896
<b>EBIT Operacional con ajuste Fair Value</b>	<b>(562)</b>	<b>11.039</b>	<b>6.555</b>	<b>23.904</b>
<b>EBITDA Operacional con ajuste Fair Value</b>	<b>7.511</b>	<b>17.108</b>	<b>22.435</b>	<b>35.935</b>
Costos financieros	(1.990)	(2.029)	(3.908)	(3.216)
Participación de asociadas	300	463	844	1.017
Diferencia de cambio	1.693	(314)	(2.979)	1.266
Otras ganancias (pérdidas)	(3.506)	(2.714)	(3.585)	(5.449)
Ingresos financieros	0	24	0	24
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>(4.065)</b>	<b>6.469</b>	<b>(3.074)</b>	<b>17.547</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	114	(989)	21	(4.308)
<b>Ganancia (pérdida) del período</b>	<b>(3.951)</b>	<b>5.480</b>	<b>(3.053)</b>	<b>13.239</b>
Participación de minoritarios	1.492	(1.536)	727	(5.392)
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(2.459)</b>	<b>3.944</b>	<b>(2.326)</b>	<b>7.847</b>

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

EBITDA con Ajuste Fair Value salmones: EBITDA + Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos - Costo activos biológicos cosechados y vendidos

## Estado de Resultados Salmores (MUS\$)

	<b>2T 2020</b>	<b>2T 2019</b>	<b>1S 2020</b>	<b>1S 2019</b>
Ingresos de actividades ordinarias	81.524	82.524	191.377	179.623
Costo de venta	(83.762)	(74.966)	(175.649)	(150.789)
<b>Margen bruto</b>	<b>(2.238)</b>	<b>7.558</b>	<b>15.729</b>	<b>28.834</b>
Gastos de administración	(1.763)	(1.826)	(4.024)	(5.047)
Costos de distribución	(3.495)	(2.671)	(7.601)	(6.169)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(5.258)</b>	<b>(4.497)</b>	<b>(11.625)</b>	<b>(11.216)</b>
<b>EBIT Operacional antes de Fair Value</b>	<b>(7.496)</b>	<b>3.061</b>	<b>4.104</b>	<b>17.618</b>
<b>EBITDA Operacional antes de Fair Value</b>	<b>(3.787)</b>	<b>6.030</b>	<b>11.539</b>	<b>23.484</b>
Ajuste neto valor justo activos biológico	(10.249)	(1.701)	(16.340)	2.896
<b>EBIT Operacional con ajuste Fair Value</b>	<b>(17.745)</b>	<b>1.360</b>	<b>(12.236)</b>	<b>20.514</b>
<b>EBITDA Operacional con ajuste Fair Value</b>	<b>(14.036)</b>	<b>4.329</b>	<b>(4.801)</b>	<b>12.172</b>
Costos financieros	(1.131)	(1.389)	(2.247)	(2.137)
Participación de asociadas	285	458	829	1.012
Diferencia de cambio	1.094	(440)	(1.468)	(467)
Otras ganancias (pérdidas)	(3.277)	(2.618)	(3.311)	(3.609)
Ingresos financieros	0	24	0	24
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>(20.774)</b>	<b>(2.605)</b>	<b>(18.432)</b>	<b>15.338</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	5.941	1.062	5.428	(3.759)
<b>Ganancia (pérdida) del período</b>	<b>(14.833)</b>	<b>(1.543)</b>	<b>(13.004)</b>	<b>11.579</b>
Participación de minoritarios	4.912	758	4.365	(3.301)
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(9.921)</b>	<b>(784)</b>	<b>(8.639)</b>	<b>8.278</b>

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

EBITDA con Ajuste Fair Value salmores: EBITDA + Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos - Costo activos biológicos cosechados y vendidos

Estado de Resultados Pesca (MUS\$)

	2T 2020	2T 2019	1S 2020	1S 2019
Ingresos de actividades ordinarias	56.737	48.362	88.076	76.959
Costo de venta	(36.186)	(34.014)	(62.840)	(63.134)
<b>Margen Bruto</b>	<b>20.551</b>	<b>14.348</b>	<b>25.236</b>	<b>13.825</b>
Gastos de administración	(1.240)	(1.873)	(2.849)	(4.308)
Costos de distribución	(3.491)	(3.367)	(5.984)	(6.235)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(4.730)</b>	<b>(5.240)</b>	<b>(8.833)</b>	<b>(10.543)</b>
<b>EBIT Operacional</b>	<b>15.821</b>	<b>9.109</b>	<b>16.403</b>	<b>3.282</b>
<b>EBITDA Operacional</b>	<b>19.895</b>	<b>11.983</b>	<b>24.273</b>	<b>8.983</b>
Costos financieros	(797)	(590)	(1.542)	(994)
Participación de asociadas	14	5	14	5
Diferencia de cambio	525	(94)	(1.765)	1.483
Otras ganancias (pérdidas)	(231)	(85)	(276)	(1.829)
Ingresos financieros	0	0	0	0
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>15.333</b>	<b>8.344</b>	<b>12.833</b>	<b>1.946</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	(5.250)	(1.790)	(4.576)	(369)
<b>Ganancia (pérdida) del período</b>	<b>10.083</b>	<b>6.554</b>	<b>8.257</b>	<b>1.577</b>
Participación de minoritarios	(3.420)	(2.296)	(3.638)	(2.093)
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>6.663</b>	<b>4.258</b>	<b>4.619</b>	<b>(516)</b>

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

## Estado de Resultados Cultivos (MUS\$)

	<b>2T 2020</b>	<b>2T 2019</b>	<b>1S 2020</b>	<b>1S 2019</b>
Ingresos de actividades ordinarias	8.083	8.702	15.993	14.917
Costo de venta	(5.379)	(6.461)	(10.893)	(11.648)
<b>Margen Bruto</b>	<b>2.704</b>	<b>2.242</b>	<b>5.100</b>	<b>3.270</b>
Gastos de administración	(417)	(631)	(1.005)	(1.353)
Costos de distribución	(923)	(1.040)	(1.707)	(1.807)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(1.340)</b>	<b>(1.671)</b>	<b>(2.712)</b>	<b>(3.160)</b>
<b>EBIT</b>	<b>1.364</b>	<b>570</b>	<b>2.388</b>	<b>109</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.653</b>	<b>796</b>	<b>2.963</b>	<b>572</b>
Costos financieros	(62)	(50)	(119)	(85)
Participación de asociadas	0	0	0	0
Diferencia de cambio	73	219	254	249
Otras ganancias (pérdidas)	1	(10)	2	(10)
Ingresos financieros	0	0	0	0
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>1.376</b>	<b>729</b>	<b>2.525</b>	<b>263</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	(577)	(260)	(831)	(179)
<b>Ganancia (pérdida) del período</b>	<b>798</b>	<b>469</b>	<b>1.694</b>	<b>84</b>
Participación de minoritarios	0	0	0	0
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>798</b>	<b>469</b>	<b>1.694</b>	<b>84</b>

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

## Balance General (MUS\$)

Consolidado (MUS\$)	1S 2020	2019	1S 2019
Efectivo y equivalentes al efectivo	52.098	41.873	22.932
Otros activos financieros, corrientes	308	361	920
Otros activos no financieros, corrientes	17.627	15.798	10.508
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	81.555	95.777	82.855
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	98	116	122
Inventarios	90.889	76.669	77.749
Activos biológicos, corrientes	138.162	150.741	177.794
Activos por impuestos corrientes	17.443	6.726	2.561
<b>Total activos corrientes</b>	<b>398.180</b>	<b>388.062</b>	<b>375.440</b>
Otros activos financieros, no corrientes	701	701	701
Otros activos no financieros no corrientes	14.667	17.149	18.844
Derechos por cobrar no corrientes	1.964	1.252	1.380
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.013	2.208	2.401
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.626	4.871	5.251
Activos intangibles distintos de la plusvalía	50.337	50.314	50.314
Activos intangibles	1.214	1.214	1.214
Propiedades, plantas y equipos	288.898	287.683	273.977
Impuestos diferidos a largo plazo	24.057	29.202	26.329
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>388.477</b>	<b>394.593</b>	<b>380.411</b>
<b>Total activos</b>	<b>786.657</b>	<b>782.655</b>	<b>755.851</b>
Otros pasivos financieros, corrientes	48.039	31.575	18.041
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	2.426	2.964	346
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	95.844	100.953	108.459
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	661	375	1.561
Otras provisiones, corrientes	6.422	7.129	0
Pasivos por impuestos corrientes	3.389	346	1.080
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	2.970	3.520	2.795
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>159.751</b>	<b>146.862</b>	<b>132.282</b>
Otros pasivos financieros, no corrientes	120.672	116.928	124.133
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	8.435	10.299	272
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	526	671	252
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	0	0	0
Pasivos por impuestos diferidos	18.369	20.188	20.167
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	1.207	1.027	1.380
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>149.209</b>	<b>149.113</b>	<b>146.204</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>308.960</b>	<b>295.975</b>	<b>278.486</b>
Capital emitido	284.134	284.134	284.134
Primas de emisión	0	0	0
Ganancias (pérdidas) acumuladas	28.791	35.210	28.574
Otras reservas	50.068	50.527	50.872
Participación no controladora	114.704	116.809	113.785
<b>Total patrimonio neto</b>	<b>477.697</b>	<b>486.680</b>	<b>477.365</b>
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>786.657</b>	<b>782.655</b>	<b>755.851</b>

## Estado de Flujo de Efectivo (MUS\$)

	2T 2020	2T 2019	1S 2020	1S 2019
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>				
<b>Clases de Cobro</b>				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	175.138	162.261	336.106	315.127
<b>Clases de Pago</b>				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(134.016)	(156.352)	(262.231)	(285.396)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(16.298)	(19.512)	(34.607)	(39.694)
Dividendos recibidos	589	574	589	574
Intereses pagados	(3.276)	(2.443)	(3.287)	(2.443)
Intereses recibidos	0	24	0	24
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	(8.108)	(5.433)	(8.108)	(5.433)
Otras entradas (salidas) de efectivo	47	0	47	0
<b>Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación</b>	<b>14.076</b>	<b>(20.881)</b>	<b>28.509</b>	<b>(17.241)</b>
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	5.000	54.000	20.000	64.230
Pago de préstamos	(184)	(3.936)	(343)	(4.028)
Dividendos pagados	(15.286)	(17.105)	(15.286)	(17.105)
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento</b>	<b>(10.470)</b>	<b>32.959</b>	<b>4.371</b>	<b>43.097</b>
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	36	882	36	1.095
Compras de propiedades, plantas y equipos	(7.769)	(16.339)	(21.226)	(34.762)
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión</b>	<b>(7.733)</b>	<b>(15.457)</b>	<b>(21.190)</b>	<b>(33.667)</b>
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	216	(123)	(1.465)	(5)
<b>INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO</b>	<b>(3.911)</b>	<b>(3.502)</b>	<b>10.225</b>	<b>(7.816)</b>
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERÍODO</b>	<b>56.009</b>	<b>26.434</b>	<b>41.873</b>	<b>30.748</b>
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERÍODO</b>	<b>52.098</b>	<b>22.932</b>	<b>52.098</b>	<b>22.932</b>

## 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
<b>Cambio en el patrimonio</b>									
<b>Dividendos devengados</b>									
Resultado Integral									
Utilidad del periodo						(2.326)	(2.326)	(727)	(3.053)
Otros resultados integrales		(433)	(26)		(459)		(459)	(115)	(574)
<b>Saldo final al 30 de junio de 2020</b>	<b>284.134</b>	<b>(1.172)</b>	<b>4</b>	<b>51.236</b>	<b>50.068</b>	<b>28.791</b>	<b>362.993</b>	<b>114.704</b>	<b>477.697</b>
Saldo inicial al 1 de enero de 2019 (Reformulado)	284.134	(420)	(32)	51.236	50.784	20.728	355.646	111.215	466.861
<b>Cambio en el patrimonio</b>									
Dividendos devengados								(2.853)	(2.853)
Resultado Integral									
Utilidad del periodo						7.847	7.847	5.392	13.239
Otros resultados integrales		103	(15)		88		88	29	117
<b>Saldo final al 30 de junio de 2019 (Reformulado)</b>	<b>284.134</b>	<b>(317)</b>	<b>(47)</b>	<b>51.236</b>	<b>50.872</b>	<b>28.575</b>	<b>363.581</b>	<b>113.783</b>	<b>477.364</b>

## 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 30 de junio de 2020 y al 31 de diciembre de 2019.

	30/06/2020	31/12/2019
<b>Indicadores de liquidez</b>		
Liquidez corriente	2,49	2,64
Razón ácida	1,06	1,09
Capital de trabajo US\$ millones	238,429	241,200
<b>Indicadores de endeudamiento</b>		
Razón de endeudamiento neto	0,54	0,52
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,52	0,50
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,48	0,50
<b>Indicadores de rentabilidad</b>		
Rentabilidad patrimonio	(6 meses)	(12 meses)
Rentabilidad activo	-0,49%	4,24%
	5,86%	14,73%

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.

La disminución de 0,15 en la liquidez corriente tiene principalmente su origen en un aumento de US\$ 10,1 millones de los activos corrientes, menor al aumento en los pasivos corrientes de US\$ 12,9 millones, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. Como consecuencia de estos movimientos, el Capital de Trabajo tuvo una disminución de US\$ 2,8 millones.

La razón ácida alcanzó 1,06 principalmente por el aumento neto del inventario y el activo biológico de US\$ 1,4 millones. Estas variaciones fueron explicadas anteriormente en el análisis del Balance.

El aumento de la razón de endeudamiento neto de 0,52 a 0,54 se debe principalmente al aumento del total de los pasivos en US\$ 12,9 millones y la disminución del patrimonio por US\$ 8,9 millones. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del balance.

La proporción de pasivos de largo plazo disminuyó de 0,50 a 0,48 a junio 2020 por un aumento de los pasivos totales por US\$ 13 millones, manteniéndose al mismo nivel los pasivos de largo plazo, pero creciendo el denominador. 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 30/06/2020	AI 30/06/2019
a. Cosechas Salar del Período (toneladas WFE)/ Centro	3.402	2.662
b. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	11,05	7,45
c. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón atlántico	89,70%	91,70%
d. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	1,62	1,14
e. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	92,80%	n/a
f. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	4,1	17,6
g. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon atlántico	0,36	0,93
h. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon Coho	-2,04	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 30 de junio (USD 1 000)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos AI 30/06/2020	Costo activos biológicos cosechados y vendidos AI 30/06/2020
	AI 30/06/2019	AI 30/06/2019
Salmónidos	8.542	28.235   -24.882

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

- a. “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 30 de junio de 2020 ascendió a US\$ 8,5 millones frente a una utilidad de US\$ 28,2 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.

- b. “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 2020 fue una pérdida de US\$ 24,9 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en contraste con la pérdida de US\$ 25,3 millones al 30 de junio de 2019.

De esta forma el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de junio de 2020 es de US\$ 16,3 millones negativos frente a los US\$ 2,9 millones positivos a junio 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 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, 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.