



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

### **Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados** Para los períodos terminados al 31 de diciembre 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, y al procesamiento de esta materia prima en su planta y frigorífico ubicado en Rauco, orientada al consumo humano. En la región de Atacama, un cultivo en tierra para engorda y procesamiento 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 3.600 empleados.*

## Hechos destacados del período

- **Los Ingresos totales de 2020 alcanzaron US\$ 539 millones**, un 13% inferiores a los del año 2019, con alzas en Cultivos 22,5%, y bajas en Salmones del 17,6% y Pesca de 6,4%.
- **EBITDA del año 2020 alcanzó los US\$ 22,5 millones**, lo que representa una disminución de 77% respecto al año 2019, generado principalmente por el 20% de caída desde el inicio de la pandemia del precio de referencia del salmón Atlántico, lo que fue mitigado por la Compañía con venta de productos de mayor valor agregado. Esta estrategia conlleva precios del producto final más altos, pero también mayores costos de proceso, y en el neto durante 2020, un mayor margen que los productos de menor valor agregado. Afectó también el Ebitda la caída de 9,6% en el volumen vendido, al haber postergado venta en 4T 2020 esperando mejores precios en 1T 2021, y también la existencia de mayores gastos en centros sin operación y otros que exigieron operación marginal para evitar su caducidad. Todo esto impactó los resultados y llevaron a un EBITDA nulo en esta división.
- **Importantes mejoras en los negocios de Pesca Sur y Cultivos Sur (mejillones)**, llevan a estas divisiones a aumentar 39% y 249% su EBITDA en el año, respectivamente.
- **Caída de precios de la mezcla de productos de salmón atlántico de US\$ 0,52/ kg WFE** o 8,3% durante el año, reducción que fue mitigada en parte un alza de ventas de productos de valor agregado (que pasaron de 74% a 84%), los que tienen un mayor precio, pero también implícito un mayor costo de proceso. Ello llevó el resultado consolidado anual a una pérdida de US\$ 25,2 millones en comparación a una utilidad de US\$ 20,6 millones en 2019.
- **Cosechas de salmón en el 2020 de 56.596 TM WFE**, alcanzando niveles similares al año anterior a pesar de los impactos de la pandemia. Del total de cosechas, el 94% son de salmón atlántico, mientras el salmón Coho completó su segunda temporada.
- **La estimación de cosecha para 2021 de salmón atlántico es de 53.000 - 55.000 TM WFE**, sin variaciones importantes respecto a 2020. La siembra de Coho en 2021 se hará a densidad óptima y, por tanto, a menores costos.
- **Mayor costo de salmón atlántico cosechado** (ex jaula, pez vivo) en el cuarto trimestre, alcanzando los US\$ 3,43/Kg, y fuertemente afectado por el efecto en costos de la mortalidad masiva ocurrida en el centro Islotes en mayo 2020, cosechado en el 4T 2020, y otros centros afectados por SRS. Estos impactos en costos se espera que declinen para las cosechas del 2S 2021. El costo fue un 13,7% superior al 4T 2019, mientras en **el año 2020 se mantuvo en línea con el del año 2019, alcanzando US\$ 3,25/Kg**.
- **Costo total de proceso de salmón se mantiene inferior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg en el 4T 2020**, alcanzando los US\$ 0,95/Kg WFE. Sin embargo, es un 35% superior a 4T 2019 por el 21% menor volumen procesado, por mayor proporción de valor agregado, y por mayores costos asociados a medidas preventivas por pandemia.
- **El EBIT/Kg (WFE) del salmón atlántico fue US\$ - 0,17 en 2020**, 149 centavos de dólar inferior al 2019, muy afectado por la baja de su precio de 52 centavos de dólar (-8%), así como por gastos superiores de centros sin operación y que exigieron gastos para evitar su caducidad. El incremento buscado en ventas de productos con mayor valor agregado alcanzó el 84% mayor al 74% de 2019, lo que generó mejores márgenes, pero con un mayor costo de ventas.
- **La asociación para el cultivo de Trucha mejoró sus resultados**, contribuyendo con US\$ 2,3 millones a Salmones Camanchaca en 2020, comparado con la pérdida de US\$ -2,5 millones en el 2019. En noviembre 2020 **se renovó esta asociación (ACP) por un plazo de 6 años a contar de enero 2023, pero con 2/3 de la siembra actual**. La

filial destinará el tercio remanente de capacidad al cultivo y producción propia, expandiendo sus cosechas en aproximadamente 10% a partir de 2023.

- **Capturas de jurel en la zona de pesca centro-sur aumentaron un 27% en el 2020**, alcanzando 92,7 mil toneladas, excediendo la cuota anual de la Compañía (63 mil toneladas) por compras internacionales de 30 mil toneladas a otros miembros de la ORP del jurel.
- **Precio de jurel congelado disminuyó 6% respecto al 2019** impactado por la menor demanda del principal mercado, Nigeria, afectado éste por la caída de precio del petróleo. Ello hizo privilegiar la producción de harina y aceite, una flexibilidad y agilidad operativa que tiene la Compañía para modificar las opciones de destino de la materia prima según las condiciones de mercado. Así, la producción de jurel congelado cayó 20%, registrando 29 mil toneladas, pero subiendo la producción de harina y aceite de jurel.
- **Las capturas en el norte se redujeron 60% en 2020**, alcanzando las 37.631 toneladas, debido a la inédita limitación judicial a las perforaciones en esta zona dentro de las cinco millas, pero también por el escaso ambiente de pesca (biomasa dispersa, muy profunda y/o cercana a la costa, o de baja talla) que se mantienen a esta fecha, y son las más severas de las últimas décadas.
- **Ventas de harina de pescado disminuyeron un 16% mientras que las de aceite aumentaron un 41%**, impulsadas por la mayor producción de la zona centro sur, la venta de inventarios, y el aumento de rendimientos cuyo combinado subió de 26,7% hasta 28,4%.
- **Precios de harina y aceite de pescado aumentaron un 13,6% y 27,3% respectivamente en 2020**, influidos por escasez de oferta peruana durante la primera parte del año y la recuperación de la demanda en China luego de la crisis sanitaria en el sector porcino en 2019. Todo ello en un contexto donde las cuotas peruanas han sido mayoritariamente capturadas.
- **Aumento del rendimiento de mejillones a un 20,1% en el 2020**, comparado con el 18,6% del 2019, por mejores condiciones nutricionales del mar. Ello redujo la necesidad de compra de materia prima a terceros, a mayores costos, lo que sumado a la mejora de precios y rotación de inventario, **explica el EBITDA histórico de US\$ 6,2 millones al cierre del año 2020**, frente a los US\$ 1,7 millones del 2019.
- **Los Gastos de Administración y Ventas disminuyen 6,5% en el 2020**, pero representaron el 8,3% del total de ingresos en 2020, mayor al 7,7% un año atrás, por la menor base de ingresos.
- **La planta de jurel congelado de la filial Camanchaca Pesca Sur en Talcahuano, se vio afectada por un incendio** el día 1 de octubre, sin dejar desgracias personales, pero con la pérdida total de sus instalaciones y equipos. La Compañía cuenta con seguros para enfrentar esta contingencia, que incluyen seguros de instalaciones, construcciones y equipos, y pérdida por paralización de actividades por hasta 12 meses. A la fecha de este informe, se avanza en el proceso de liquidación del siniestro con el asegurador, y se han iniciado las obras de construcción de una nueva planta, esta vez en Coronel, y que contará con mayor capacidad, tecnología y condiciones ambientales.
- **Las medidas preventivas y sanitarias para prevenir contagios de covid-19**, se perfeccionaron y extendieron durante el año, **permitiendo la continuidad operativa durante todo 2020**. A la fecha de este informe, hay 31 casos activos, esto es, solo 0,78% de la dotación; no ha habido casos graves en el año; y se han realizado 40.296 test entre el personal, con positividad del 0,87%. En la división Salmones los trastornos de turnos en plantas de proceso se normalizaron en el 4T. Actualmente, las operaciones de todas las divisiones no presentan interrupciones, ni en captura ni en cosechas.
- **La posición de liquidez sigue siendo robusta con un saldo en caja de US\$ 56 millones**, que sumado a las líneas no usadas de financiamiento de corto y largo plazo de US\$ 20 millones, otorga a la **Compañía al 31 de diciembre 2020 una liquidez de más de US\$ 76 millones**. La deuda neta que genera intereses al cierre 2020 fue de US\$ 130,5 millones, 5,8 veces el EBITDA de los últimos doce meses, y 22% superior a la vigente en diciembre de

2019, principalmente por los requerimientos en la división de Salmones afectada por menos flujo operacional causado por menores precios.

- Con fecha 9 de febrero de 2021, Salmones Camanchaca ha suscrito una **línea de financiamiento comprometida a 1,5 años por un monto de US\$ 35 millones con los bancos DNB y Santander**, cuyo uso será fortalecer la posición de liquidez y sustituir líneas de corto plazo no comprometidas con de otros bancos.

## Cifras Claves

		4T 2020	4T 2019	Δ%	2020	2019	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	124.276	200.961	(38,2%)	539.322	620.030	(13,0%)
Margen bruto	MUS\$	(12.622)	38.592	(132,7%)	34.103	115.256	(70,4%)
EBITDA antes de Fair Value	MUS\$	(14.558)	36.112	(140,3%)	22.487	96.314	(76,7%)
EBIT antes de Fair Value	MUS\$	(23.300)	27.657	(184,2%)	(10.581)	67.456	(115,7%)
Margen EBITDA %	%	-11,71%	17,97%	(2.968 Pb)	4,17%	15,53%	(1.136 Pb)
Fair Value	MUS\$	1.949	(9.433)	(120,7%)	(18.991)	311	(6.206,3%)
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	(14.373)	3.525	(507,8%)	(25.214)	20.621	(222,3%)
Ganancia por acción	US\$	(0,00346)	0,00085	(507,8%)	(0,00607)	0,00497	(222,3%)
Capturas pelágicas	tons.	35.506	47.422	(25,1%)	210.504	247.763	(15,0%)
Pesca Norte	tons.	6.154	26.406	(76,7%)	37.631	95.219	(60,5%)
Pesca Sur	tons.	29.353	21.017	39,7%	172.873	152.545	13,3%
Precio harina de pescado	US\$/ton	1.597	1.270	25,7%	1.594	1.403	13,6%
Cosechas salar	ton WFE	15.801	20.288	(22,1%)	52.982	53.731	(1,4%)
Ventas propias salar	ton WFE	12.048	20.268	(40,6%)	46.222	51.151	(9,6%)
% ventas filetes y porciones	%	84,4%	62,8%	2,160 Pb	83,9%	74,5%	937 Pb
Costo ex jaula salar	US\$/Kg pez vivo	3,43	3,02	13,5%	3,25	3,22	0,9%
Costo de proceso	US\$/Kg WFE	0,94	0,70	34,3%	0,95	0,90	6,2%
Precio salar*	US\$/Kg WFE	5,91	6,02	(1,9%)	5,74	6,26	(8,3%)
EBIT/Kg WFE atlántico **	US\$/Kg WFE	(0,91)	1,71		-0,17	1,32	
Deuda Financiera	MUS\$				186.122	148.503	25,3%
Deuda Financiera Neta	MUS\$				130.514	106.630	22,4%
Razón de patrimonio	%				58%	62%	

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

\*\*Excluye resultado de la cuenta en participación del negocio de truchas y operaciones con materia prima de terceros

## Aspectos Financieros 2020

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	4T 2020	4T 2019	4T 2020	4T 2019	4T 2020	4T 2019	4T 2020	4T 2019
Ingresos de actividades ordinarias	25.355	41.080	92.128	156.193	6.793	3.687	124.276	200.961
Margen Bruto	(7.733)	(3.502)	(6.669)	40.874	1.779	1.219	(12.622)	38.592
EBITDA	(6.937)	(2.470)	(8.291)	38.134	671	448	(14.558)	36.112
<b>Margen EBITDA (%)</b>	<b>(27,4%)</b>	<b>(6,0%)</b>	<b>(9,0%)</b>	<b>24,4%</b>	<b>9,9%</b>	<b>12,2%</b>	<b>(11,7%)</b>	<b>18,0%</b>
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(7.987)</b>	<b>(8.391)</b>	<b>(5.845)</b>	<b>11.610</b>	<b>(542)</b>	<b>306</b>	<b>(14.373)</b>	<b>3.525</b>

MU\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Ingresos de actividades ordinarias	147.486	157.621	358.979	435.576	32.858	26.833	539.322	620.030
Margen Bruto	17.839	17.618	6.507	91.578	9.757	6.060	34.103	115.256
EBITDA	17.140	12.370	(97)	82.384	5.444	1.560	22.487	96.314
<b>Margen EBITDA (%)</b>	<b>11,6%</b>	<b>7,8%</b>	<b>(0,0%)</b>	<b>18,9%</b>	<b>16,6%</b>	<b>5,8%</b>	<b>4,2%</b>	<b>15,5%</b>
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(6.447)</b>	<b>(10.330)</b>	<b>(20.999)</b>	<b>30.542</b>	<b>2.232</b>	<b>408</b>	<b>(25.214)</b>	<b>20.621</b>

## Resultados al 31/12/2020

El EBITDA del año, antes de Fair Value, fue de US\$ 22,5 millones, 77% inferior a los US\$ 96,3 millones de 2019, explicado principalmente por la caída de 20% en el precio de referencia del salmón Atlántico desde el inicio de la pandemia, que en parte fue mitigado por la Compañía con ventas de productos de mayor valor agregado, pero también mayores costos de proceso, que en el neto presentaron un mayor margen que los productos de menor valor agregado. Adicionalmente, el menor EBITDA estuvo afectado por una caída de 9,6% en el volumen vendido de salmón Atlántico que quedó inventarios a diciembre esperando mejores precios en el 1T 2021 y la existencia de mayores gastos en centros sin operación y otros que exigieron operación marginal para evitar caducidades. De esta forma, los resultados de la división Salmones que representaron el 86% del EBITDA en 2019 (US\$ 82,4 millones), fueron parcialmente mitigados por mejores resultados de los negocios de Pesca Sur y Cultivos Sur.

El negocio Pesca fue favorablemente afectado por mayores capturas de jurel y buen desempeño productivo de la pesca en la zona sur, pero desfavorablemente por las capturas históricamente mínimas de anchoveta en la zona norte. El EBITDA en Pesca fue US\$ 17,1 millones, 38% superior al de 2019, y se explica principalmente por US\$ 2,8 millones de menores gastos de administración y ventas.

El negocio de Cultivos Sur (mejillones) revirtió los bajos resultados de los últimos dos años, y registró US\$ 6,2 millones de EBITDA durante el 2020, en comparación a los US\$ 1,7 del 2019, lo que es el resultado más alto histórico.

Los ingresos consolidados totales de 2020 disminuyeron un 13% respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los US\$ 539 millones, caída concentrada en el 3T y 4T 2020, cuando los ingresos bajaron 38% en comparación al mismo período del 2019, afectados por el desempeño de Salmones.

El resultado al cierre de diciembre 2020 fue una pérdida de US\$ 25,2 millones, que se compara con una utilidad de US\$ 20,6 millones del 2019, baja explicada, tal como se indicó anteriormente, proveniente principalmente por los menores precios del salmón que hizo reducir la ganancia de la división Salmones en US\$ 51,5 millones vs el 2019 (registró pérdidas por US\$ 21 millones durante 2020) a pesar de la estrategia de venta de productos de mayor valor agregado. En el caso del segmento Pesca y pese a terminar con pérdidas en el período, sus resultados fueron US\$ 3,9 millones superior respecto al 2019. Por último, el segmento Cultivos generó una ganancia de US\$ 2,2 millones, lo cual es US\$ 1,8 millones superior respecto al año anterior.

### **División Salmones**

El EBITDA anual antes de ajustes de Fair Value fue US\$ 0,1 millones negativos en 2020, que se compara desfavorablemente con US\$ 82,4 millones del 2019, se dio con cosechas de salmón atlántico de 52.982 TM WFE, similares a las del año anterior, y con 3.613 TM WFE de Coho.

Durante 2020, el precio promedio del salmón Atlántico vendido se vio fuertemente impactado por la menor demanda del segmento "Food & Service" u HORECA en el contexto generado por la pandemia, donde los precios de referencia de mercados cayeron aproximadamente 20%. Por las capacidades y mejoras de capacidad de proceso generadas por las inversiones hechas entre 2018 y 2020, la Compañía pudo priorizar en su filial de Salmones, formatos de mayor valor agregado que se venden en el segmento «retail» o supermercadista, lo que permitió atender mejor la demanda en este segmento, que creció materialmente. Por esto, los precios de Salmones Camanchaca cayeron 52 centavos de dólar o 8,3% respecto a 2019, alcanzando US\$ 5,7/Kg WFE. Adicionalmente, mayores gastos de centros no operativos (US\$ 6 millones) o que exigieron actividad mínima para evitar caducidades (US\$ 5 millones), el EBIT/Kg WFE de salmón Atlántico fue de 17 centavos de dólar negativo, esto es, 149 centavos menor que en 2019. Adicionalmente, el EBITDA fue afectado por el impacto desfavorable -aunque previsto- de US\$ 7,5 millones por las ventas de salmón Coho sembrado a baja densidad en este primer ciclo de 2 años que concluyó el 2020.

El resultado del ajuste neto de Fair Value a diciembre 2020 fue de US\$ 19 millones negativos, en comparación a los US\$ 0,3 millones positivos en el mismo período de 2019, una diferencia desfavorable de US\$ 19,3 millones y atribuible a la baja de los precios. Cabe mencionar que el FV no afecta el EBITDA, los impuestos, ni la ganancia líquida distribuible.

### **División Pesca**

A diciembre 2020, la división Pesca mantuvo los disímiles desempeños en sus actividades del norte y del sur mostrados durante el año, con muy buenos resultados productivos y comerciales en la zona centro-sur y con capturas históricamente mínimas en la zona Norte. Pesca Norte fue afectado por poco ambiente de pesca e inéditas limitaciones judiciales a las perforaciones (cuya posibilidad ha sido selectivamente autorizada por décadas en el norte por la autoridad sectorial). En la zona centro-sur la situación fue muy favorable en la pesca del jurel, capturando un 27% más que el mismo periodo del año anterior. De igual manera, las capturas de sardina artesanal vieron un alza de un 6%, totalizando junto al jurel y caballa, 172.873 toneladas de pelágicos, un 13,3% superior a lo capturado en 2019. Los rendimientos de harina-aceite tuvieron un comportamiento dispar en el norte y centro-sur, donde en la primera disminuyeron desde 24,7% en el 2019 a 23,5% este año, y en la segunda subieron desde 28,7% en 2019 a 29,9% en el 2020. Durante el año en el análisis de la cartera artesanal generó una provisión por deterioro de US\$ 2,5 millones. Los resultados de la división Pesca fueron los siguientes:

- Pesca Norte obtuvo una pérdida de US\$ 14,3 millones, que se compara con la pérdida de US\$ 7 millones en 2019, debido a la escasez de captura mencionada, aunque parcialmente compensado por mayores capturas de caballa y jurel. Ello se sumó a los mayores gastos de US\$ 2,5 millones por costos de activos operativos, pero sin actividad productiva (en “para”), que se reflejan inmediatamente en resultados. Mitigaron los negativos resultados los mejores precios de la harina que aumentaron 10% respecto al mismo período del año anterior.
- Pesca Sur:
  - La filial Camanchaca Pesca Sur obtuvo una ganancia de US\$ 10,4 millones, que se compara favorablemente con la pérdida de US\$ 1,4 millones en 2019. El mejor resultado estuvo impulsado por mayores volúmenes de captura de jurel (+27%) y por menores costos. Los gastos de activos operativos, pero con días sin operación, alcanzaron a US\$ 24,3 millones, similar al año anterior.
  - El resultado de la participación del 70% de la filial Camanchaca Pesca Sur fue una utilidad de US\$ 7,3 millones, el que se ajustó positivamente en US\$ 0,5 millones por otros conceptos asignados a la División Pesca Sur, no incluidas en la filial Camanchaca Pesca Sur. Estos incluyen los buenos resultados del negocio logístico ubicado en la Isla Rocuant, Talcahuano, compensado por la asignación de gastos financieros. Así, la ganancia del segmento Pesca Sur fue US\$ 7,8 millones, superior a la pérdida de US\$ 3,4 millones del 2019.

## Actividades de Soporte

A nivel consolidado, los gastos de administración bajaron 15%, pero como proporción de los ingresos disminuyeron levemente a 3% en 2020, mientras que los de distribución se mantuvieron en similar nivel, pero aumentaron a 5,3% en 2020. En el conjunto de actividades de administración y distribución, por lo tanto, la Compañía, aunque redujo el nivel de gasto, pasó de utilizar el 7,7% de los ingresos en 2019, a emplear el 8,8% en 2020 (por los 13% menos de ingresos). Específicamente, los gastos de administración bajaron desde US\$ 19,3 millones a US\$ 16,2 millones, mientras que los de distribución se mantuvieron en los US\$ 28,5 millones, estos últimos, pese a un mayor uso de bodega de inventario y gastos logísticos.

Los costos financieros alcanzaron US\$ 6,6 millones en 2020 en comparación a US\$ 8,1 millones en 2019, a pesar del aumento en US\$ 37,6 millones en la deuda financiera (US\$ 186,1 millones a diciembre 2020), explicado por la caída de la tasa de referencia Libor.

Debido a la devaluación del peso chileno frente al dólar, hubo una ganancia por diferencias de cambio US\$ 1 millón principalmente por la revaluación de impuestos por recuperar en la división Salmones, y de la deuda que pescadores artesanales mantienen con Camanchaca Pesca Sur.

Las otras ganancias/pérdidas reflejan un resultado negativo de US\$ 7,6 millones, inferior a los US\$ 13,9 millones de 2019. El efecto de este año refleja una provisión de pérdida por el siniestro en el centro de cultivo de salmones Islotes, por US\$ 5 millones, neto de pagos estimados por seguro. Asimismo, se refleja este año una pérdida de US\$ 2,9 millones asociados a gastos del proyecto de nueva planta de harina y aceite en Iquique (estudios, diseño e ingeniería, permisos, etc.,) que habían sido activados y que, al renovar el contrato con la EPI por 10 años, se castigó. Adicionalmente, hay un ajuste por retasación de una concesión acuícola en la III región, que generó un deterioro de US\$ 0,7 millones. Por último, se registra una utilidad de la cuenta en participación del cultivo de Trucha que generó este año una ganancia de US\$ 2,3 millones, frente a la pérdida de US\$ 2,5 millones a diciembre 2019.

## Flujo de Efectivo al 31 de diciembre 2020

En el 2020 el flujo de efectivo de las Actividades Operacionales fue positivo en US\$ 30,1 millones, lo que se compara favorablemente con US\$ 27,2 millones en el 2019. El aumento está explicado en buena medida por los mejores resultados de Pesca Sur, Cultivos Sur y los mayores niveles de ventas de la división Salmón realizadas en el 4T 2019 que fueron principalmente cobradas en el 1T 2020 y que compensaron los menores precios observados este año del salmón.

El flujo de efectivo usado en las Actividades de Inversión fue de US\$ 40,8 millones en el período, en comparación con US\$ 64,0 millones en el mismo periodo del año anterior, reducción en línea con el ajuste del plan de inversiones informado en el 2T 2020 y que se hizo como medida preventiva para fortalecer la posición neta de efectivo en el contexto extraordinario de pandemia, reducción del 45% del plan de inversión original para mayo-diciembre de 2020.

El flujo de efectivo de las Actividades de Financiamiento fue de US\$ 23,8 millones positivo en el período, explicado por el uso neto de US\$ 39,1 millones en líneas de préstamos bancarios a corto plazo en 2020 y el pago de dividendos por US\$ 15,3 millones.

En consecuencia, el resultado del flujo de caja neto de la Compañía fue de US\$ 13,7 millones para el período, dejando un saldo de efectivo al 31 de diciembre de 2020 de US\$ 55,6 millones.

Camanchaca mantiene una robusta posición financiera y de liquidez para enfrentar el contexto actual, con un efectivo neto de US\$ 55,6 millones al 31 de diciembre de 2020 (US\$ 41,9 millones a 2019) y líneas de crédito no utilizadas y disponibles de corto plazo y largo plazo, de US\$ 20 millones. Esto es, US\$ 76 millones de liquidez disponible.

## Balance al 31 de diciembre 2020

### Activos

Durante el año 2020, los activos totales de la Compañía disminuyeron 1,9% o US\$ 14,6 millones, alcanzando los US\$ 768,0 millones.

Los activos corrientes alcanzaron US\$ 381 millones, un 1,8% de disminución respecto al 31 de diciembre de 2019, atribuibles a una disminución de las cuentas por cobrar de US\$ 25,2 millones que dejó la cobranza del mayor volumen y mejores precios de la división de salmónes durante el cuarto trimestre de 2019, cuya cobranza fue hecha parcialmente en 2020. La baja de precios también ha afectado los activos biológicos medidos a valor justo, los que disminuyeron US\$ 28,7 millones, todo lo anterior parcialmente compensado por el aumento de US\$ 21,7 millones en el inventario proveniente principalmente del negocio de salmónes y por el aumento de US\$ 13,7 en la caja para fortalecer la posición financiera de la Compañía.

Los inventarios valorizados al costo al 31 de diciembre de 2020 alcanzaron los US\$ 98 millones, principalmente asociados al salmón atlántico, donde se incrementó el inventario al del cierre 2020 en 47% alcanzando 8.239 toneladas netas, de los cuales 1.327 toneladas se encuentran vendidas, pero en tránsito a clientes finales.

Los activos no corrientes disminuyeron marginalmente en 1,9% o US\$ 7,5 millones, alcanzando los US\$ 387 millones principalmente por la disminución de US\$ 6,8 millones en impuestos diferidos de largo plazo y US\$ 3,9 millones de



otros activos no financieros y no corrientes asociados a un mayor deterioro de la cartera artesanal en el negocio de pesca.

### **Pasivos y Patrimonio**

Los pasivos totales de la Compañía aumentaron un 8,2% o US\$ 24 millones, pasando de US\$ 296 millones al cierre del año 2019, a US\$ 320 millones durante el 2020.

Los pasivos corrientes aumentaron un 19,8% o US\$ 29,1 millones, por el alza de pasivos financieros corrientes en US\$ 45 millones, obtenidos para el financiamiento de capital de trabajo necesario para la operación y fortalecer la posición de efectivo frente al contexto de pandemia, todo lo cual fue compensado por la disminución de US\$ 15,2 millones en las cuentas por pagar, incluido el pago de dividendos, materializados en el segundo trimestre de 2020. La deuda con instituciones financieras alcanza a diciembre 2020 los US\$ 186 millones, lo cual es US\$ 38 millones superior al cierre 2019. Consecuentemente la deuda financiera neta aumentó US\$ 24 millones, situándose en los US\$ 130,5 millones en el 2020.

Durante 2020, el Patrimonio de Camanchaca disminuyó US\$ 39 millones u 8%, alcanzando US\$ 447 millones, baja explicada principalmente por la disminución de las ganancias del ejercicio y el diferencial de dividendos pagados sobre la provisión del mínimo legal efectuada en 2019.

# Desempeño Operativo de las Divisiones

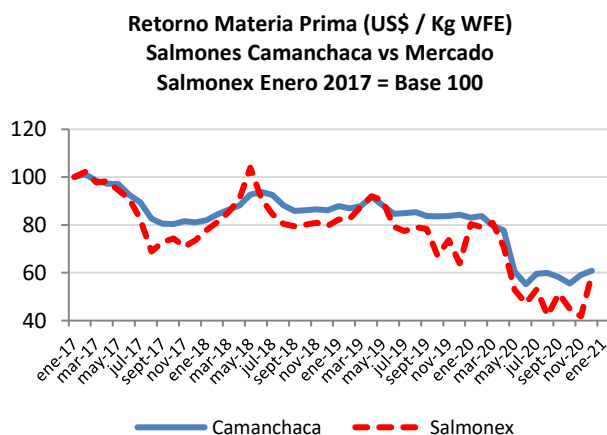
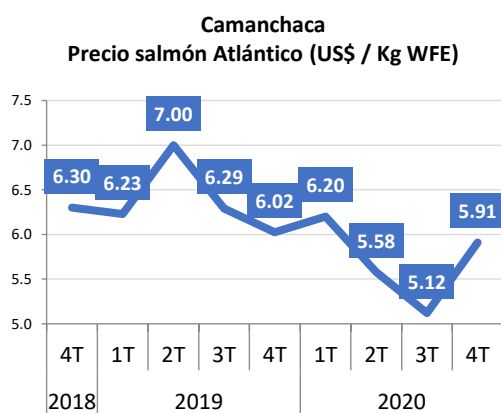
## Negocio de Salmones

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

1. **El precio del salmón Atlántico**, el cual es sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de demanda de sus principales socios comerciales;
2. **Prácticas del cultivo y 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 4T 2020 fue de US\$ 5,91 por Kg WFE, 1,9% o 12 centavos de dólar menor que el 4T 2019, y superior en 79 centavos al 3T2020, reflejo del inicio de normalización en la demanda en mercados afectados por la pandemia. A pesar de la recuperación de fin de año, el precio promedio anual cayó 52 centavos de dólar. Para mitigar la tendencia declinante en precio durante los primeros tres trimestres del 2020, fueron explotadas todas las capacidades de hacer productos de valor agregado de la empresa para orientarse al segmento retail, incluidas nuevas inversiones en líneas de porcionado. Ello permitió aumentar las ventas de porciones y filetes para supermercados norteamericanos, reduciendo ventas de salmón entero fresco destinado a Brasil y China, cuyas demandas por productos entero se vio muy disminuida. Esta estrategia permitió que durante el 2020 se obtuviera un retorno promedio de la materia prima (RMP)<sup>1</sup> de salmón Atlántico, de 60 centavos de dólar superior respecto al índice del mercado de referencia, Salmonex<sup>2</sup>. A la fecha, se mantienen las restricciones impuestas desde febrero del 2020 al mercado ruso.



<sup>1</sup> Retorno de Materia Prima 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		4T 2020	4T 2019	2020	2019
Cosechas	tons WFE	15.801	20.288	52.982	53.731
Producción	tons WFE	16.147	20.553	52.707	53.549
Ventas	tons WFE	12.048	20.268	46.222	51.151
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	5,91	6,02	5,74	6,26

Salmones Camanchaca cosechó 56.596 TM WFE de salmónidos durante el 2020, 1,4% inferior a la de 2019, y que incluyen 52.982 de salmón Atlántico, con un peso medio de cosecha de 5,4 Kg wfe. Las ventas por su parte fueron de 51.880 TM WFE durante 2020, lo cual es un 6,4% inferior al mismo período del año 2019, compuestas por 93,1% de salmón Atlántico y 6,9% por Coho.

En el caso del Coho, se completó la primera temporada de Coho (2019) durante el 1T 2020, cosechando este año 760 TM WFE. Durante el 4T2020 se terminó la segunda temporada que, junto al saldo de la primera, totalizaron una la cosecha de 3.614 TM WFE en 2020.

## 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 diciembre 2020

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Rusia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	130.957	18.808	15.556	29.506	55.106	11.485	3.668	265.087
Coho	1.076	1.277	1.910	6.130	1.962	109	0	12.463
Otros	70.959	0	0	0	0	10.470	0	81.429
<b>TOTAL</b>	<b>202.991</b>	<b>20.085</b>	<b>17.466</b>	<b>35.636</b>	<b>57.068</b>	<b>22.064</b>	<b>3.668</b>	<b>358.979</b>

### Ventas por segmento de mercado a diciembre 2019

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Rusia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	115.922	60.498	24.685	29.817	69.375	15.066	4.684	320.047
Coho	1.173	1.995	117	8.096	352	0	0	11.733
Otros	91.926	0	0	0	0	11.870	0	103.796
<b>TOTAL</b>	<b>209.021</b>	<b>62.493</b>	<b>24.802</b>	<b>37.913</b>	<b>69.727</b>	<b>26.936</b>	<b>4.684</b>	<b>435.576</b>

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan algún grado de procesamiento secundario, sin incluir el entero fresco o congelado, y los cuales correspondieron al 83,4% de las ventas de 2020,

superior al 63,6% de 2019. El volumen restante está compuesto de ventas de salmón entero con cabeza y eviscerado, destinado a los mercados de Sudamérica y China.

Norteamérica subió como destino de ventas desde 48,0% a 56,5% al cierre del año 2020, mientras que Europa y Rusia disminuyeron desde el 14,3% durante 2019 a 5,6% al cierre de 2020, esto último como consecuencia del bloqueo en el 1T 2020 a las plantas de la Compañía, entre otras, por parte de la autoridad rusa. Asia ex-Japón disminuyó de 5,7% a 4,9% por las limitaciones de demanda en China por pandemia y, por otro lado, Japón aumentó de 8,7% a 9,9%. América Latina se mantuvo constante llegando al 16,0%, balanceando la debilidad en Brasil, con los aumentos en México. En resumen, las condiciones en ciertos mercados claves han redireccionado ventas a mercados más tradicionales para Salmones Camanchaca como EE.UU., Japón y México, con altos componentes de valor agregado.

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

## Otros negocios

Al cierre del año 2020 Salmones Camanchaca posee 6 concesiones de cultivo de mar, que están siendo arrendadas para cultivo de Trucha, y que se ubican en el Estuario de Reloncaví (X región). Estos arriendos son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha, que opera en una zona geográfica que tiene descanso obligatorio en los primeros trimestres de los años impares, lo que genera menores cosechas en esos años, como 2019 cuando se cosecharon 2.958 toneladas WFE, muy inferior al año 2020 con 15.178 toneladas. Las ventas de la ACP a en el 2020 fueron 12.413 toneladas WFE, 44% superiores a las del mismo período del 2019, y con precios superiores y costos menores, por lo que el tercio de resultado de esta asociación significó para Salmones Camanchaca una ganancia de US\$ 2,3 millones durante el año, frente a la pérdida de US\$ 2,5 millones en 2019, resultado registrado en la línea de Otras Ganancias y Pérdidas.

A esta fecha, las estimaciones que se tuvieron para desarrollar este negocio asociativo de trucha 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 inicial. Durante el mes de noviembre la asociación fue extendida por un plazo de 6 años a contar de enero 2023, período en que tendrá solo 4 concesiones y dos tercios de los peces a sembrar (2023-2028), esto es, aproximadamente 6 millones por cada ciclo de 2 años. A partir de 2023, el remanente histórico de siembras de aproximadamente 3 millones de peces y 2 centros, serán usados para el cultivo y producción propia de Salmones Camanchaca en las especies en que participa.

Para un mejor uso de los centros estuarinos y otros de características especiales de la X región, Salmones Camanchaca comenzó el cultivo de salmón del Pacífico o Coho en 2019, lo que está dándole experiencia específica en los procesos productivos y comerciales de esta especie, que la Compañía estima beneficiosa para un mejor uso de concesiones y diversificación de especies. Por la condición de densidad reducida que la regulación define para crecimientos de siembras, Salmones Camanchaca estimó márgenes negativos durante los primeros 2 años de producción (2019 y 2020), pero a partir del 2021 la siembra se realizará a densidades óptimas, con una mejora de costos estimada por este efecto en US\$ 1/Kg.

En el 2020 y como resultado de los impactos del COVID-19, la Compañía decidió disminuir temporalmente la siembra de Coho, desde los 1,4 millones de smolts a 700 mil, lo que se tradujo en una cosecha de 3.614 TM WFE este año.

Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de salmones y otros productos del mar de terceros en la subsidiaria en Estados Unidos, Camanchaca Inc., y a la venta de smolts, procesamiento y servicios a terceros de nuestra planta de proceso primario, y al arriendo de centros de cultivo en el mercado nacional, resultó en márgenes operativos al 31 de diciembre de 2020 de US\$ 5,6 millones.

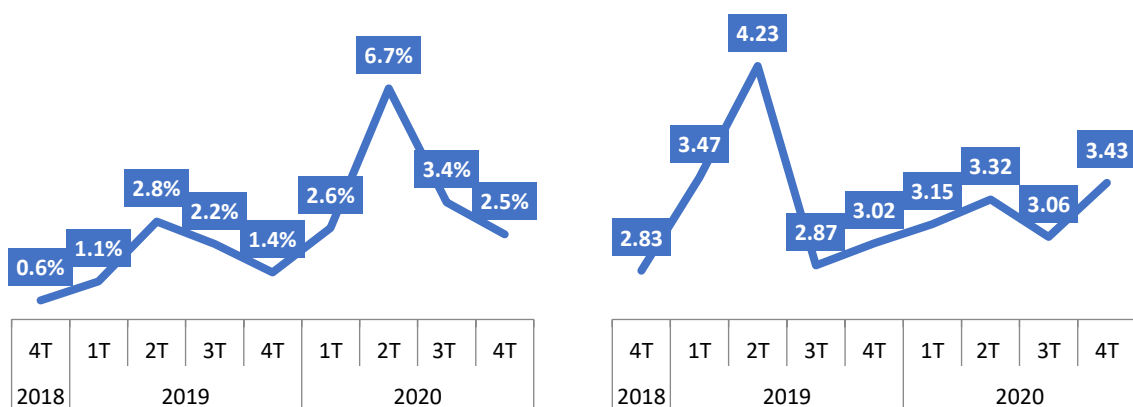
## I. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad en ciclo abierto (total mortalidad de la biomasa en mar) de la población de salmón Atlántico durante el 4T 2020 fue de 2,5%, superior al trimestre del ciclo anterior (2018) que fue de 0,6%, principalmente explicado por ataques de lobos y SRS.

La mortalidad de los tres centros que completaron su ciclo (ciclo cerrado) en 4T 2020, fue de 16,9%, una cifra muy superior al promedio histórico por el cierre de dos centros que fueron afectados por un brote de SRS. Esta condición afectó los costos de estos centros y los productos fabricados con esta materia prima.

**Mortalidad salmón Atlántico\* (%)**

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



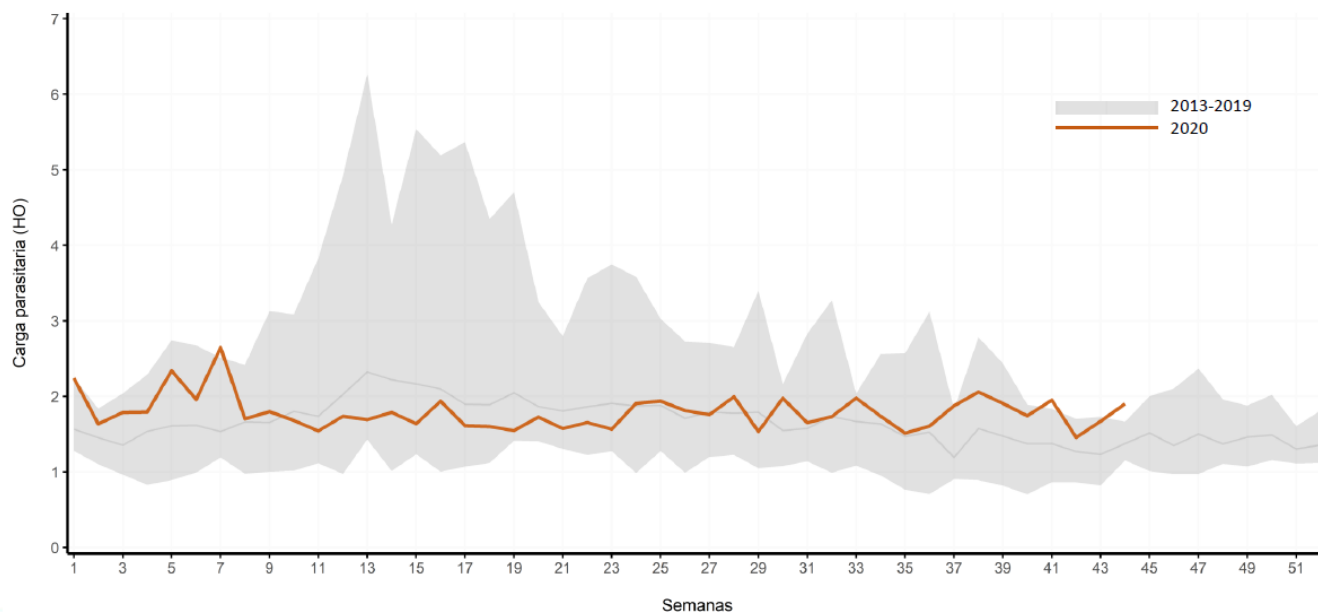
\* La mortalidad total (número de peces) trimestral incluye centros cerrados y abiertos. Se han incluido los centros cerrados que fueron afectados por FAN.

Respecto de las principales variables productivas y sanitarias en ciclo cerrado del salmón atlántico para los últimos 12 meses móviles (LTM), 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 (peces)	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
2017	1,21	4,76	5,14	593	6,6	2,7	6,4	0	17/7	0,68
2018	1,17	4,83	5,32	531,2	6,4	2,7	6,4	0	17/7	0,60
2019	1,19	4,7	5,12	521,4	10,9	1,7	10,8	0	16/8	0,56
2020	1,17	4,91	5,43	506,9	10,1	2,2	10,1	37.150	16/8	0,57

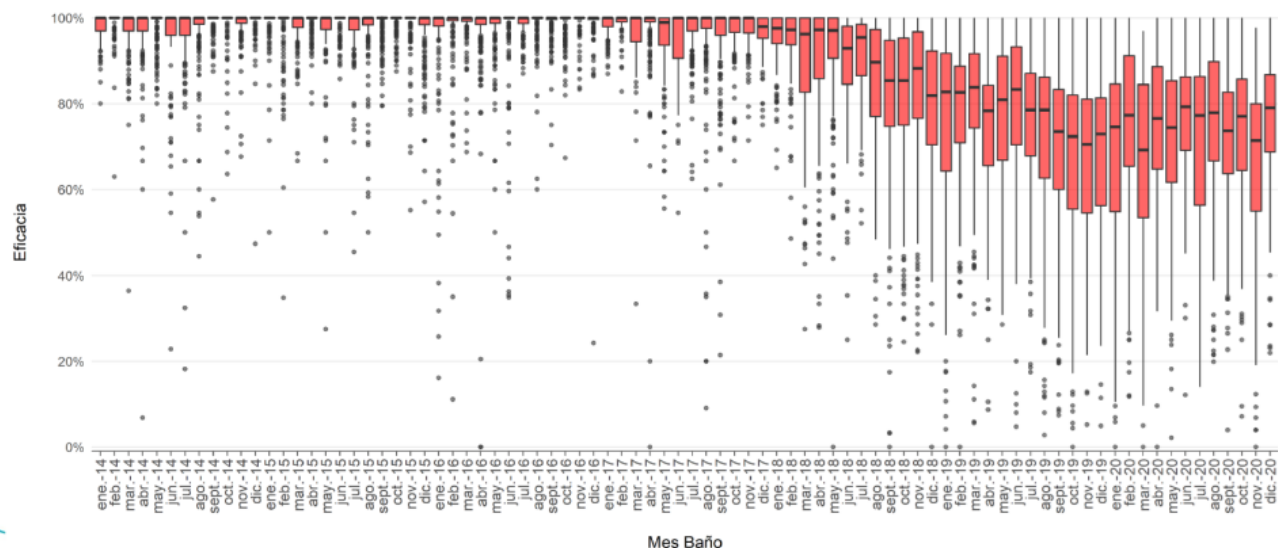
La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados), alcanzó los 4,91 kg WFE/smolt en el 4T 2020 (LTM) lo cual es un 4% mayor al promedio del año 2019. Por otra parte, el peso medio de cosecha alcanzó 5,43 Kg WFE, superior en 6% respecto a 2019 y en 2% contra el ciclo anterior en 2018. Los escapes del 2020 son resultado del incidente sufrido por el centro Islotes en mayo 2020, ocurrido por condiciones climatológicas extremas en la cercanía del centro y que significaron la pérdida de aproximadamente 520 mil peces, y el escape de unos 37 mil, de los cuales se recuperaron el 27%.

Con relación a la presencia de parásitos (cáligus) durante 2020, su presencia está controlada pero con el uso de tratamientos antiparasitarios, incluyendo el uso de nuevos tratamientos con Peróxido y Alfaflux. Ello es consecuencia de la pérdida gradual de eficacia de Azametifos. Así, la carga promedio de cáligus (hembras ovígeras) en el 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, pero con tendencia de largo plazo a declinar,



Fuente: Salmobench

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 3 centros en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación, o centros donde se registró por una vez un recuento de más de 3 hembras Ovígeras en promedio), de los cuales a la fecha de este reporte dos se encuentran en cosecha, mientras el último está bajo tratamiento.

Durante 2020, la división Salmones de Camanchaca inició tratamiento en más de 200 jaulas, utilizando una nave especial con peróxido para centros con alta carga parasitaria o con presencia de PGD (enfermedad en las branquias), cuyos resultados mostraron alta eficacia.

En el 2019, la filial Salmones Camanchaca comunicó su compromiso de reducir el uso de antibióticos en un 50% para el 2025. Para ello la Compañía ha impulsado varias iniciativas, que han demostrado ser efectivas, y en el 2020 el número de tratamientos con antibiótico se redujo en un 19% respecto al ciclo anterior en iguales barrios. A su vez hubo una disminución de 5% en uso de antibiótico por tonelada de biomasa.

Con estos antecedentes, en el 4T 2020 los costos de salmón atlántico fueron,

Costos (US\$/Kg WFE)	4T 2018	4T 2019	4T 2020
Ex jaula (WFE)	3,04	3,25	3,69
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,26	0,27	0,34
Proceso valor agregado (WFE)	0,54	0,43	0,60
Costo de proceso (WFE)	0,80	0,70	0,95
<b>Costo Total Producto Terminado (WFE)</b>	<b>3,84</b>	<b>3,95</b>	<b>4,64</b>

El costo ex jaula WFE en el 4T 2020 fue de US\$ 3,69/Kg WFE (equivalente a \$3,43/Kg en peso vivo), un 13,7% mayor a lo registrado en el 4T 2019 y un 21,3% mayor al 4T 2018 que corresponde al mismo ciclo productivo (mismos centros), alzas explicadas por menores volúmenes de cosecha afectados por brotes de SRS en los centros Paso

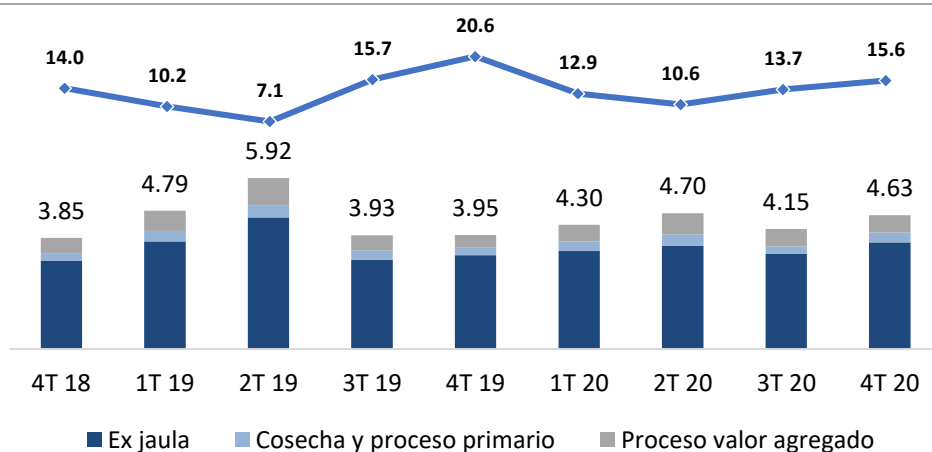
Lautaro y Chonos, los que fueron cosechados durante el último trimestre del año. Adicionalmente, en el mes de mayo 2020, el centro Islotes sufrió un evento de mortalidad masiva por condiciones climáticas extremas de lluvias y aluviones con salidas de ríos, que afectó sus estructuras y con ellas la biomasa, produciendo mortalidades en torno al 30% de la biomasa. Ello contribuyó a un alza de los costos ex jaula cuando los peces sobrevivientes fueron cosechados en el 4T 2020. Este costo es 14% superior al objetivo de largo plazo de US\$ 3,23/Kg WFE (US\$3/Kg vivo).

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), estos fueron de US\$ 0,95/Kg WFE, 25 centavos superiores al 4T 2019 y 15 centavos mayor al del 4T 2018 (+18,5%), pero inferiores al objetivo de US\$1/Kg WFE. Estos costos estuvieron afectados por la menor escala de producción; costos adicionales por medidas Covid 19, e incremento de la fracción de valor agregado, factor este último que permitió mejorar los márgenes de la materia prima.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue US\$ 4,64/Kg WFE, 69 centavos de dólar superior al 4T 2019; 79 centavos de dólar superior al ciclo anterior en 2018 (mismas zonas geográficas de los centros cosechados); y 41 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 al objetivo.

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

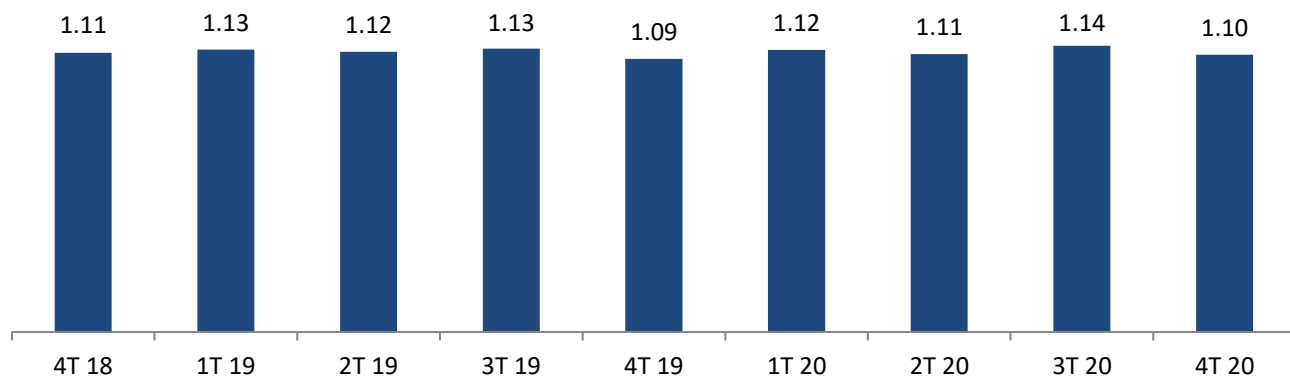


## I. Costo Alimentos

El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, y que representan aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, tuvo una baja de 3,5% en relación con el trimestre anterior, alcanzando US\$ 1,10/Kg., donde el incremento del costo del aceite de pescado se vio compensado por una baja del precio de la harina de pescado.

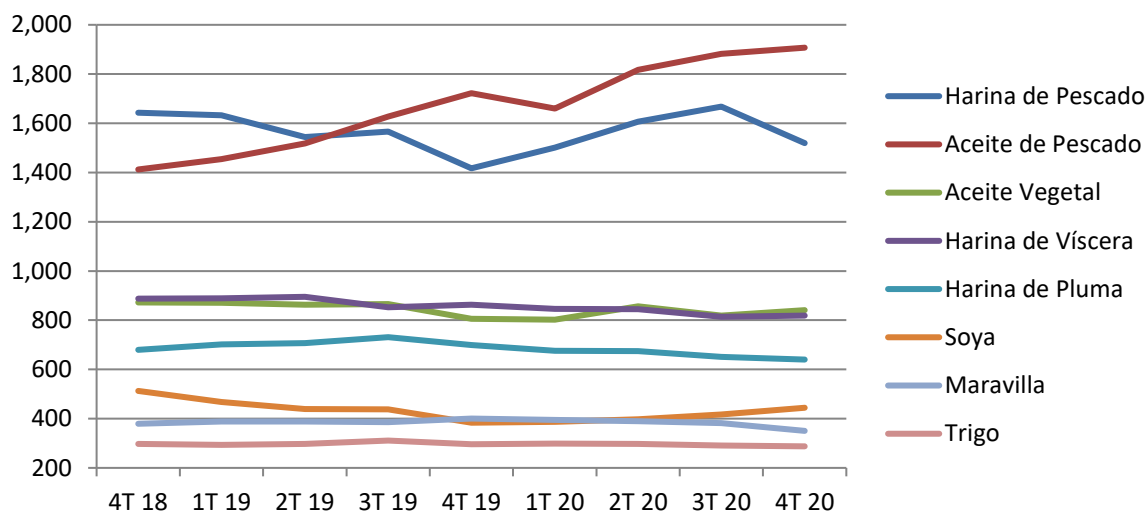


### Precio calibre 2500 (Salmones Camanchaca) US\$/Kg



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

### Precio de insumos principales US\$/ton



Fuente: Datos internos Salmones Camanchaca

## 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

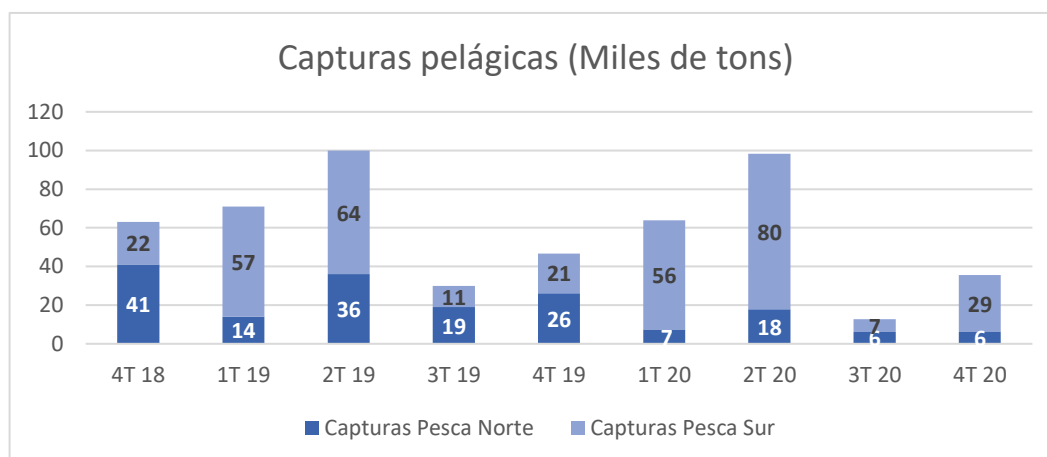
Durante el año 2020 las capturas de anchoveta en el norte alcanzaron solo 11.488 toneladas (8% de la cuota), un 84% inferior a las de 2019 y las más bajas de la historia. Hubo poca disponibilidad del recurso para la pesca industrial, agravado por la obstrucción judicial a la potestad de la Subpesca de autorizar perforaciones bajo ciertas condiciones. Sin embargo, las capturas de jurel y caballa en la zona norte fueron 15.068 toneladas, menores a las de 2019, pero que permitieron una actividad en la primera parte del año. En el total las capturas de la zona norte incluyendo las compras a pescadores artesanales, fueron 37.631 toneladas, un 60% menor que lo registrado en el mismo período del año anterior. Consecuentemente, la producción de harina del Norte disminuyó un 63% hasta las 8.462 toneladas.

En la pesca de jurel de la zona centro-sur, las capturas alcanzaron las 92,7 mil toneladas (63 mil de cuota propia y 29,7 mil de compras de cuota internacional adquiridas a través de la ORP), 27% superiores a las 73 mil de 2019. A ello se sumó 900 toneladas de caballa, muy inferior al 2019. Así, el total de capturas de pelágicos grandes que se destinan en cerca de dos tercios a consumo humano, totalizó 93,6 mil toneladas, produciendo con ellas 29 mil toneladas de jurel congelado (versus 37 mil en 2019) y 1 millón de cajas conservas (comparado con 1,2 millones de cajas de conservas en 2019).

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 6% mayor que en 2019, alcanzando las 79 mil toneladas durante el 2020.

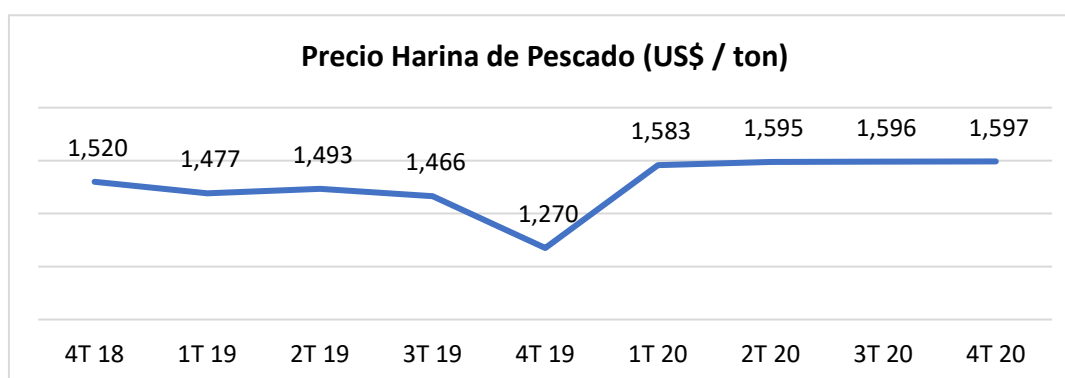
La producción total de harinas del sur aumentó un 41% por una mayor asignación del jurel a este destino, más el crecimiento de sardina-anchoa, y alcanzó las 27.401 ton. Esta mayor asignación de jurel a harina y aceite ocurrió por la debilidad de demanda en el principal mercado del congelado, Nigeria, y mejores rendimientos de harina que pasaron de 20,6% durante el 2019 a un 22,5% durante 2020. De la misma forma, la producción de aceite aumentó un 18% alcanzando las 9.004 ton.

En la pesca de langostinos, se capturaron 5.128 toneladas, un 9% superior que en 2019 capturando la totalidad de la cuota anual, pese a que durante el segundo trimestre del año, existieron dificultades en las operaciones pesqueras de arrastre por la situación de pandemia.



## II. Precios y ventas

La segunda cuota 2019 de anchoveta peruana fue fijada en 2,8 millones, lo que sumado a la disminución de demanda china por la crisis sanitaria de cerdos, hizo caer los precios a niveles de US\$ 1.250/ ton a fin de 2019. Sin embargo, la baja se revirtió a fines del 1T 2020 pues solo el 36% de la primera cuota peruana del 2020 fue capturada, retornando los precios a niveles de US\$ 1.550/ton. A lo anterior se sumó la recuperación de la demanda china y los bajos niveles de inventarios en ese país, que llevaron los precios vendidos por Camanchaca a US\$ 1.597 durante el 4T 2020, trimestre en que nuevamente la cuota peruana estuvo en niveles altos, aunque esta vez con un contexto de demanda fortalecida. Durante el mes de enero de 2021 se concluyeron las capturas alcanzando esta vez el 88% de la cuota, y los precios a la fecha de este informe se encuentran en niveles de US\$ 1.600/ton.



Las ventas consolidadas (sur y norte) de harina y aceite, mostraron un dispar comportamiento; por una parte, las ventas de harina de pescado disminuyeron en un 16%, en cambio las ventas de aceite de pescado aumentaron un 41% en 2020, alcanzando las 35.662 toneladas y las 9.904 toneladas respectivamente, disminuyendo un 4% el inventario de la harina de pescado y aumentando 61% el de aceite.

En el caso del jurel congelado, principalmente dirigido a África, las ventas del año 2020 alcanzaron las 27.319 toneladas, un 31% menor al año 2019.

El precio promedio vendido por la caja de jurel en conserva durante el año fue de US\$ 21,4, muy similar al de 2019, con creciente participación de ventas en Chile. El volumen vendido creció 13% a 1,2 millones de cajas, dejando un inventario de 115 mil cajas al cierre de diciembre 2020, 57% inferior al del cierre de 2019.

Por el inicio tardío de las capturas por la pandemia, las ventas de langostinos tuvieron una baja de 25% durante los 2020, alcanzando las 520 toneladas y a un precio promedio de US\$ 25,9/Kg (+2,5% vs 2019). La mayor producción se encuentra en inventarios al cierre del ejercicio.

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

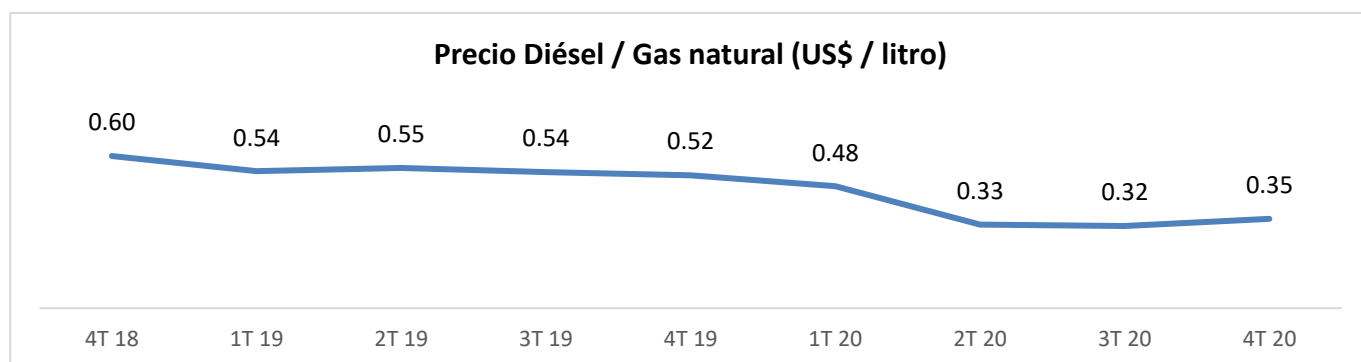
Producto	EE.UU. MUS\$	Europa + Rusia MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
<b>Norte</b>								
Harina	0	0	8.219	6.184	0	0	310	14.713
Aceite	0	0	0	0	0	1.390	0	1.390
<b>Sur</b>								
Harina	0	0	19.365	4.990	0	16.491	1.276	42.122
Aceite	0	7.797	2.265	0	0	7.946	0	18.008
Conservas	968	753	2.850	0	5.156	15.344	1.374	26.445
Congelado	0	248	45	0	1.286	22	20.194	21.797
Langostino	12.941	0	14	39	0	485	0	13.480
<b>Otros</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9.532</b>	<b>0</b>	<b>9.532</b>
<b>TOTAL</b>	<b>13.909</b>	<b>8.799</b>	<b>32.759</b>	<b>11.213</b>	<b>6.442</b>	<b>51.211</b>	<b>23.153</b>	<b>147.486</b>

### Ingresos por segmento de mercado a diciembre 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	22.834	6.651	0	0	0	29.485
Aceite	0	202	135	0	0	491	0	827
<b>Sur</b>								
Harina	0	0	9.809	2.116	117	17.13	0	29.172
Aceite	0	2.233	672	0	0	7.241	0	10.146
Conservas	909	368	3.011	0	6.93	9.254	3.009	23.48
Congelado	0	573	0	0	2.154	438	30.612	33.776
Langostino	15.912	16	24	53	0	354	0	16.36
<b>Otros</b>	0	0	0	0	0	14.375	0	14.375
<b>TOTAL</b>	<b>16.822</b>	<b>3.391</b>	<b>36.485</b>	<b>8.82</b>	<b>9.201</b>	<b>49.283</b>	<b>33.62</b>	<b>157.621</b>

### III. Costo de combustibles

El costo del petróleo / gas natural adquirido por Camanchaca alcanzó los 35 centavos por litro en el 4T 2020, 33% inferior al mismo trimestre de 2019. El efecto en costo del menor precio del combustible tuvo durante 2020 un ahorro de US\$ 1,6 millones.



## Volúmenes

		4T 2020	4T 2019	2020	2019
<b>CAPTURAS</b>					
<b>Norte</b>	<b>tons.</b>	<b>6.154</b>	<b>26.406</b>	<b>37.631</b>	<b>95.218</b>
Propias	tons.	5.520	26.396	26.678	92.037
Terceros	tons.	634	10	10.953	3.181
<b>Sur</b>	<b>tons.</b>	<b>29.353</b>	<b>21.017</b>	<b>172.873</b>	<b>152.546</b>
Propias	tons.	7.306	3.459	93.620	79.280
Terceros	tons.	22.046	17.558	79.253	73.266
<b>Total</b>	<b>tons.</b>	<b>35.506</b>	<b>47.422</b>	<b>210.504</b>	<b>247.763</b>
<b>PRODUCCIÓN</b>					
Harina de Pescado	tons.	5.682	10.322	35.863	42.162
Aceite de Pescado	tons.	1.232	1.402	9.378	8.371
Conservas	cajas	0	53.944	1.027.638	1.222.684
Langostinos	Kgs.	231.207	85.040	658.527	608.040
Jurel Congelado	tons.	3.597	393	29.442	36.753
<b>VENTAS</b>					
Harina de Pescado	tons.	3.452	15.483	35.662	42.303
Aceite de Pescado	tons.	703	1.250	9.904	7.045
Conservas	cajas	180.691	228.638	1.236.603	1.096.471
Langostinos	Kgs.	264.293	270.884	520.915	691.313
Jurel Congelado	tons.	1.191	4.208	27.319	39.821
<b>PRECIOS</b>					
Harina de Pescado	US\$/ton	1.597	1.270	1.594	1.403
Aceite de Pescado	US\$/ton	1.968	1.525	1.959	1.539
Conservas	US\$/caja	22,9	20,6	21,4	21,6
Langostinos	US\$/Kg	25,4	24,5	25,9	25,2
Jurel Congelado	US\$/ton	1.014	796	798	848

## Negocio de Cultivos

Los ingresos de esta división aumentaron un 22,5% en 2020 y alcanzaron los US\$ 33 millones, reflejo de un 21% más de ventas de mejillones, cuya producción aumentó por mayores rendimientos de la materia prima. Ello permitió comprar menos a terceros, reduciendo los costos medios de la materia prima procesada y aumentando el margen bruto en US\$ 3,7 millones, un 61% superior en comparación al 2019. Los gastos de administración disminuyeron un 14% y los de distribución aumentaron un 8% durante el 2020, dejando un nivel de GAV muy similar al año 2019. Con ello, el EBITDA 2020 alcanzó US\$ 5,4 millones, lo cual es US\$ 3,9 millones mayor que el 2019, generando una ganancia final de US\$ 2,2 millones, lo que se compara favorablemente con una ganancia de US\$ 0,4 millones en 2019.

La producción de mejillones de la filial Camanchaca Cultivos Sur fue 24,7% superior en el 2020, alcanzando las 11.352 toneladas de productos terminados, sobre una base de 35.609 toneladas de materia prima procesada, lo que permitió registrar ingresos por US\$ 30,5 millones. Lo anterior permitió alcanzar un total de 10.289 toneladas de mejillones (+ 21% vs 2019) vendidos a un precio de US\$ 2,9/Kg, muy similar al de 2019. Estos resultados generaron un EBITDA positivo de US\$ 6,2 millones, que se compara con US\$ 1,7 millones positivo del 2019, y una Ganancia de US\$ 3,5 millones (vs una ganancia de US\$ 0,6 millones en 2019). La mejora en los resultados del negocio se explica principalmente por mayores rendimientos en el cultivo propio, y por ende, menores compras de materia prima a terceros.

El negocio de abalones tuvo un resultado negativo de US\$ 1,3 millones en 2020, afectado por el menor volumen de venta que disminuyó en un 44% respecto al 2019, parcialmente compensado por un alza de 21,8% en los precios. Durante 2020 se revalorizó una concesión acuícola en la III región, reduciendo US\$ 0,7 millones su valor en libro, lo que se encuentra en Otras Ganancias y Pérdidas.

## Volúmenes

		4T 2020	4T 2019	2020	2019
<b>PRODUCCIÓN</b>					
Abalones	tons.	69	46	170	209
Mejillones	tons.	2.692	1.484	11.352	9.107
<b>VENTAS</b>					
Abalones	tons.	40	49	97	173
Mejillones	tons.	1.899	937	10.289	8.483
<b>PRECIOS</b>					
Abalones	US\$/Kg	22,4	13,5	22,9	18,8
Mejillones	US\$/Kg	3,1	3,4	2,9	2,8

## Eventos Posteriores

Con fecha 9 de febrero de 2021, la filial Salmones Camanchaca ha suscrito una línea de financiamiento comprometida a 1,5 años por un monto de US\$ 35 millones con los bancos DNB y Santander. Este crédito se enmarca dentro del contrato de reprogramación y compromiso de financiamiento vigente constituyéndose un nuevo Tramo D. El uso de estos recursos se destinará a fortalecer la posición de caja de la Sociedad y sustituir líneas de corto plazo no comprometidas con bancos locales.

Con fecha 15 de marzo, la filial Salmones Camanchaca ha informado los efectos de un bloom de algas que generó mortalidades en dos centros ubicados en el fiordo del Reñihue, provincia de Palena, X región. La filial estimó en 2,9% la biomasa perdida, y un impacto desfavorable directo en resultados por biomasa perdida y costos asociados de US\$3,5 millones. Los seguros correspondientes fueron activados en forma oportuna y las estimaciones de cosecha anual se han reducido entre 500 y 1.000 toneladas, que es cercano al 1,0-1,5% del total estimado de cosechas en 2021.

## Perspectivas de la empresa y Situación de pandemia

Camanchaca continúa reforzando y mejorando las medidas adoptadas desde el inicio de la pandemia 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.

En la división Salmones, a la fecha del presente informe, las medidas adoptadas por la Compañía han funcionado y han permitido operar de forma continuada y comercializar sus productos, dando énfasis a productos de mayor grado de valor agregado en el segmento «Retail» que ha venido creciendo respecto al segmento «HORECA». Ello no ha revertido los menores precios observados en el salmón durante el año 2020. Se observa una recuperación muy significativa de los precios durante el 1T 2021.

Las operaciones de Pesca no han presentado reducciones relevantes en sus capacidades producto de la pandemia, ni en captura, ni en procesos, ni en comercialización. Durante el segundo trimestre se detuvo voluntaria y temporalmente la producción de jurel congelado por 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 pescado, que presentaban 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 se normalizaron durante mayo 2020.



En este contexto de pandemia, la Compañía ha privilegiado una posición de liquidez más conservadora, reduciendo inversiones y gastos considerados postergables, aumentando las líneas de financiamiento, y reduciendo la siembra de salmón Coho para 2020.

El impacto a mediano plazo del COVID-19 se ha ido clarificando durante el 1T 2021 con las vacunaciones masivas que está ocurriendo en Chile -clave para la producción- y en los principales mercados donde se comercializan los productos. Con todo, 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 salmónes, incluida la conversión biológica de alimentos; los niveles de captura pelágica que define la escala de producción; los costos de los alimentos de salmónes, 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 biomásas y su condición biológica y de salud, la realización del proceso de smoltificación en centros de recirculación cerrados alimentados con aguas de napas subterráneas, transporte de peces para siembras y cosechas en wellboats, baños antiparasitarios coordinados por barrios, limpieza frecuente de redes, plantas de oxígeno para suplir casos de déficit pronunciado de éste en el agua, vacunaciones en etapa agua dulce, entre otros. Los riesgos asociados a aumentos de cargas de parásitos pueden significar, bajo ciertas circunstancias, un adelanto de cosechas con el consiguiente menor peso que en un extremo, pueden generar productos inservibles. Para mitigar estos riesgos, la Compañía además de aplicar los actuales tratamientos con rigor, está diversificando los tipos de tratamientos antiparasitarios que aplica a los centros afectados por mayores cargas. A pesar de estas medidas mitigadoras la presencia de cáligos no podrá ser, en el futuro previsible, erradicada como fuente de riesgo fitosanitario.

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

#### **b) Riesgos de la naturaleza**

La Sociedad está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar su normal funcionamiento, tales como erupciones volcánicas, marejadas y tsunamis, terremotos, florecimientos de algas nocivas, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden poner en riesgo las biomásas, 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, como son aquellas impuestas por la pandemia Covid19. En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables usando las últimas tecnologías y herramientas de prevención disponibles en Chile, además de contar con 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 formatos y tipos de productos buscando que la materia prima pueda destinarse 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 abriéndose 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 una utilización de fuentes marinas en el alimento respecto del pez cultivado (ratio fish in-fish out) no mayor a 1:1. 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 con 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 biomasas y fija las reglas sanitarias preventivas, entre otras. Constantemente la Compañía está monitoreando cualquier posible cambio en las normativas para así anticipar y mitigar posibles impactos.

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

Dado que la Compañía ha tenido una política de usar sus activos para proveer servicio a terceros/productores, ha tenido y tiene centros de cultivo arrendados. La normativa otorga al propietario de la concesión, la historia de uso de la misma, posibilitando a la Compañía para usar en sus planes de siembras futuras, la historia de siembras de los centros de cultivos arrendados a terceros, sin afectar por ello el crecimiento de siembras de las zonas involucradas. Por ello y a medida que los contratos de arriendo expiran más allá de 2020, la Compañía estima cosechas de 60.000 toneladas WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras 15 a 16 mil toneladas WFE de otras especies.

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

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

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

#### **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. Ejemplo de estos riesgos son las contingencias que se vivieron en Chile durante el segundo semestre de 2019. 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. Es en ese contexto que se explican las reestructuraciones de deuda en 2013, 2017 y 2020.

#### **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 dada las tendencias de tasa de interés y las políticas monetarias expansivas seguidas por las principales economías desde 2008.

#### **i) Riesgo de tipo de cambio**

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

La política corporativa es acordar ingresos, costos y gastos en dólares norteamericanos cuando sea posible, pero de no ser así, hay gastos en moneda chilena que, convertidos a dólares norteamericanos, se pueden hacer superiores en un contexto de apreciación del peso. Ocasionalmente, la Compañía evalúa instrumentos de cobertura

del tipo de cambio para sus gastos denominados en pesos de acuerdo con las condiciones del mercado, lo que genera un resultado no operacional de signo inverso al que se genera en el resultado operacional.

La Compañía contrata pasivos con instituciones financieras en dólares estadounidenses.

#### **j) Riesgo de crédito**

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

La Compañía tiene una política altamente conservadora de invertir excedentes de tesorería. Esta política abarca la calidad de las instituciones financieras y el tipo de productos financieros usados.

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

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

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

## Estados Financieros

### Consolidación

El Balance Consolidado al 31 de diciembre de 2020 y al 31 de diciembre 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 Interpolar Limitada y Aéreo Interpolar 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 Camanchaca Mexico S.A. de C.V. (Mexico).

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 diciembre 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 septiembre 2020, con el período a diciembre 2019.

## Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	4T 2020	4T 2019	2020	2019
Ingresos de actividades ordinarias	124.276	200.961	539.322	620.030
Costo de venta	(136.899)	(162.369)	(505.219)	(504.774)
<b>Margen bruto</b>	<b>(12.622)</b>	<b>38.592</b>	<b>34.103</b>	<b>115.256</b>
Gastos de administración	(4.516)	(4.018)	(16.215)	(19.272)
Costos de distribución	(6.162)	(6.917)	(28.469)	(28.528)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(10.677)</b>	<b>(10.935)</b>	<b>(44.684)</b>	<b>(47.800)</b>
<b>EBIT antes de Fair Value</b>	<b>(23.300)</b>	<b>27.657</b>	<b>(10.581)</b>	<b>67.456</b>
<b>EBITDA antes de Fair Value</b>	<b>(14.558)</b>	<b>36.112</b>	<b>22.487</b>	<b>96.314</b>
Ajuste neto valor justo activos biológico	1.949	(9.432)	(18.991)	311
<b>EBIT con ajuste Fair Value</b>	<b>(21.352)</b>	<b>18.224</b>	<b>(29.572)</b>	<b>67.767</b>
<b>EBITDA con ajuste Fair Value</b>	<b>(12.609)</b>	<b>26.678</b>	<b>3.497</b>	<b>96.625</b>
Costos financieros	(1.120)	(2.783)	(6.564)	(8.081)
Participación de asociadas	746	360	1.876	1.654
Diferencia de cambio	2.709	(805)	1.012	(3.074)
Otras ganancias (pérdidas)	(3.118)	(7.853)	(7.565)	(13.923)
Ingresos financieros	0	13	0	37
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>(22.136)</b>	<b>7.156</b>	<b>(40.813)</b>	<b>44.380</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	4.526	(1.341)	9.234	(11.460)
<b>Ganancia (pérdida) del período</b>	<b>(17.609)</b>	<b>5.815</b>	<b>(31.578)</b>	<b>32.920</b>
Participación de minoritarios	3.236	(2.290)	6.364	(12.300)
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(14.373)</b>	<b>3.525</b>	<b>(25.214)</b>	<b>20.621</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 Salmones (MUS\$)

	4T 2020	4T 2019	2020	2019
Ingresos de actividades ordinarias	92.128	156.193	358.979	435.576
Costo de venta	(98.797)	(115.319)	(352.472)	(343.998)
<b>Margen bruto</b>	<b>(6.669)</b>	<b>40.874</b>	<b>6.507</b>	<b>91.578</b>
Gastos de administración	(2.039)	(2.160)	(7.836)	(9.332)
Costos de distribución	(3.936)	(3.929)	(14.499)	(13.125)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(5.975)</b>	<b>(6.089)</b>	<b>(22.335)</b>	<b>(22.457)</b>
<b>EBIT antes de Fair Value</b>	<b>(12.645)</b>	<b>34.786</b>	<b>(15.828)</b>	<b>69.122</b>
<b>EBITDA antes de Fair Value</b>	<b>(8.291)</b>	<b>38.134</b>	<b>(97)</b>	<b>82.384</b>
Ajuste neto valor justo activos biológico	1.948	(9.433)	(18.991)	311
<b>EBIT con ajuste Fair Value</b>	<b>(10.696)</b>	<b>25.352</b>	<b>(34.819)</b>	<b>69.433</b>
<b>EBITDA con ajuste Fair Value</b>	<b>(6.342)</b>	<b>28.700</b>	<b>(19.087)</b>	<b>82.384</b>
Costos financieros	(896)	(1.450)	(4.028)	(4.901)
Participación de asociadas	740	315	1.856	1.604
Diferencia de cambio	637	(39)	(302)	(1.082)
Otras ganancias (pérdidas)	764	(2.082)	(3.425)	(6.716)
Ingresos financieros	0	13	0	37
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>(9.451)</b>	<b>22.110</b>	<b>(40.718)</b>	<b>58.374</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	1.341	(5.663)	10.231	(15.126)
<b>Ganancia (pérdida) del período</b>	<b>(8.109)</b>	<b>16.446</b>	<b>(30.487)</b>	<b>43.248</b>
Participación de minoritarios	2.265	(4.836)	9.488	(12.706)
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(5.845)</b>	<b>11.610</b>	<b>(20.999)</b>	<b>30.542</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 Pesca (MUS\$)

	4T 2020	4T 2019	2020	2019
Ingresos de actividades ordinarias	25.355	41.080	147.486	157.621
Costo de venta	(33.088)	(44.582)	(129.647)	(140.003)
<b>Margen Bruto</b>	<b>(7.733)</b>	<b>(3.502)</b>	<b>17.839</b>	<b>17.618</b>
Gastos de administración	(1.821)	(1.286)	(6.221)	(7.426)
Costos de distribución	(1.462)	(2.498)	(10.630)	(12.307)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(3.283)</b>	<b>(3.783)</b>	<b>(16.851)</b>	<b>(19.733)</b>
<b>EBIT</b>	<b>(11.016)</b>	<b>(7.285)</b>	<b>988</b>	<b>(2.115)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(6.937)</b>	<b>(2.470)</b>	<b>17.140</b>	<b>12.370</b>
Costos financieros	(216)	(1.276)	(2.364)	(2.969)
Participación de asociadas	6	45	20	50
Diferencia de cambio	2.240	(732)	1.277	(2.103)
Otras ganancias (pérdidas)	(3.103)	(5.772)	(3.364)	(7.200)
Ingresos financieros	0	0	0	0
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>(12.088)</b>	<b>(15.019)</b>	<b>(3.443)</b>	<b>(14.337)</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	3.130	4.082	119	3.601
<b>Ganancia (pérdida) del período</b>	<b>(8.958)</b>	<b>(10.937)</b>	<b>(3.323)</b>	<b>(10.736)</b>
Participación de minoritarios	971	2.546	(3.124)	406
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(7.987)</b>	<b>(8.391)</b>	<b>(6.447)</b>	<b>(10.330)</b>

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

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

## Estado de Resultados Cultivos (MUS\$)

	4T 2020	4T 2019	2020	2019
Ingresos de actividades ordinarias	6.793	3.687	32.858	26.833
Costo de venta	(5.013)	(2.468)	(23.101)	(20.773)
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.779</b>	<b>1.219</b>	<b>9.757</b>	<b>6.060</b>
Gastos de administración	(655)	(572)	(2.158)	(2.515)
Costos de distribución	(764)	(491)	(3.340)	(3.096)
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>(1.419)</b>	<b>(1.063)</b>	<b>(5.498)</b>	<b>(5.611)</b>
<b>EBIT</b>	<b>360</b>	<b>156</b>	<b>4.259</b>	<b>449</b>
<b>EBITDA</b>	<b>671</b>	<b>448</b>	<b>5.444</b>	<b>1.560</b>
Costos financieros	(9)	(58)	(172)	(211)
Participación de asociadas	0	0	0	0
Diferencia de cambio	(169)	(34)	38	111
Otras ganancias (pérdidas)	(779)	1	(776)	(6)
Ingresos financieros	0	0	0	0
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>(597)</b>	<b>65</b>	<b>3.348</b>	<b>343</b>
(Gasto) ingreso por impuesto	55	240	(1.116)	65
<b>Ganancia (pérdida) del período</b>	<b>(542)</b>	<b>306</b>	<b>2.232</b>	<b>408</b>
Participación de minoritarios	0	0	0	0
<b>Ganancia (pérdida) del período controladores</b>	<b>(542)</b>	<b>306</b>	<b>2.232</b>	<b>408</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

## Balance General (MUS\$)

Consolidado (MUS\$)	2020	2019
Efectivo y equivalentes al efectivo	55.608	41.873
Otros activos financieros, corrientes	792	361
Otros activos no financieros, corrientes	13.765	15.798
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	70.628	95.777
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	64	116
Inventarios	98.383	76.669
Activos biológicos, corrientes	122.088	150.741
Activos por impuestos corrientes	19.587	6.726
<b>Total activos corrientes</b>	<b>380.915</b>	<b>388.062</b>
Otros activos financieros, no corrientes	675	701
Otros activos no financieros no corrientes	13.223	17.149
Derechos por cobrar no corrientes	2.168	1.252
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.388	2.208
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.980	4.871
Activos intangibles distintos de la plusvalía	49.557	50.314
Activos intangibles	1.214	1.214
Propiedades, plantas y equipos	290.532	287.683
Impuestos diferidos a largo plazo	22.386	29.202
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>387.122</b>	<b>394.593</b>
<b>Total activos</b>	<b>768.037</b>	<b>782.655</b>
Otros pasivos financieros, corrientes	76.428	31.575
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	1.993	2.964
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	85.721	100.953
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.303	375
Otras provisiones, corrientes	6.262	7.129
Pasivos por impuestos corrientes	446	346
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	3.832	3.520
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>175.986</b>	<b>146.862</b>
Otros pasivos financieros, no corrientes	109.694	116.928
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	19.576	10.299
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	470	671
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	0	0
Pasivos por impuestos diferidos	13.320	20.188
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	1.166	1.027
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>144.227</b>	<b>149.113</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>320.213</b>	<b>295.975</b>
<b>Total patrimonio neto</b>	<b>447.824</b>	<b>486.680</b>
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>768.037</b>	<b>782.655</b>

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

	4T 2020	4T 2019	2020	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	115.804	177.739	610.721	643.035
<b>Clases de Pago</b>				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(117.539)	(131.706)	(507.939)	(534.929)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(16.705)	(15.761)	(66.695)	(71.820)
Dividendos recibidos	1.267	629	1.856	1.203
Intereses pagados	(1.886)	(2.189)	(5.342)	(5.171)
Intereses recibidos	0	13	0	37
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	5.733	(261)	(2.474)	(5.866)
Otras entradas (salidas) de efectivo	0	(1)	0	682
<b>Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación</b>	<b>(13.326)</b>	<b>28.463</b>	<b>30.127</b>	<b>27.171</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0	0	0
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	14.199	8.392	43.819	82.622
Pago de préstamos	(74)	(5.240)	(4.731)	(16.026)
Dividendos pagados	0	0	(15.286)	(17.114)
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento</b>	<b>14.125</b>	<b>3.152</b>	<b>23.802</b>	<b>49.482</b>
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	120	135	167	1.640
Compras de propiedades, plantas y equipos	(10.708)	(16.759)	(40.984)	(65.672)
<b>Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión</b>	<b>(10.588)</b>	<b>(16.624)</b>	<b>(40.817)</b>	<b>(64.032)</b>
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	1.687	(716)	623	(1.496)
<b>INCREMENTO (DISMINUCION) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO</b>	<b>(8.102)</b>	<b>14.275</b>	<b>13.735</b>	<b>11.125</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	63.710	27.598	41.873	30.748
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO</b>	<b>55.608</b>	<b>41.873</b>	<b>55.608</b>	<b>41.873</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>						(4.093)	(4.093)	(3.450)	(7.543)
Resultado Integral									
Utilidad del periodo						(25.214)	(25.214)	(6.364)	(31.578)
Otros resultados integrales		411	(187)		224		224	41	265
<b>Saldo final al 31 de diciembre de 2020</b>	<b>284.134</b>	<b>(328)</b>	<b>(157)</b>	<b>51.236</b>	<b>50.751</b>	<b>5.903</b>	<b>340.788</b>	<b>107.036</b>	<b>447.824</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						(6.138)	(6.138)	(6.644)	(12.782)
Resultado Integral									
Utilidad del periodo						20.620	20.620	12.300	32.920
Otros resultados integrales		(319)	62		(257)		(257)	(62)	(319)
<b>Saldo final al 31 de diciembre de 2019 (Reformulado)</b>	<b>284.134</b>	<b>(739)</b>	<b>30</b>	<b>51.236</b>	<b>50.527</b>	<b>35.210</b>	<b>369.871</b>	<b>116.809</b>	<b>486.680</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 31 de diciembre de 2020 y al 31 de diciembre de 2019.

	4T 2020	4T 2019
<b>Indicadores de liquidez</b>		
Liquidez corriente	2,16	2,64
Razón ácida	0,91	1,09
Capital de trabajo US\$ millones	204,929	241,200
<b>Indicadores de endeudamiento</b>		
Razón de endeudamiento neto	0,59	0,52
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,55	0,50
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,45	0,50
<b>Indicadores de rentabilidad</b>	(12 meses)	(12 meses)
Rentabilidad patrimonio	-5,63%	4,24%
Rentabilidad activo	4,44%	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 0,48 en la liquidez corriente tiene principalmente su origen en una disminución de US\$ 7,1 millones de los activos corrientes, a lo cual se le adiciona el efecto de un aumento en los pasivos corrientes de US\$ 29,1 millones, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. Como consecuencia de estos movimientos, el Capital de Trabajo tuvo una disminución de US\$ 36,3 millones.

La razón ácida alcanzó 0,91, una disminución de 0,18 en relación al cierre del año 2019, principalmente por el aumento de pasivos corrientes ya mencionado anteriormente.

El aumento de la razón de endeudamiento neto de 0,52 a 0,59 se debe principalmente al aumento total de los pasivos netos de la caja en US\$ 10,5 millones y la disminución del patrimonio por US\$ 39,9 millones. Estas variaciones han sido explicadas anteriormente en el análisis del balance.

La proporción de pasivos de largo plazo disminuyó de 0,50 a 0,45 a diciembre 2020 por un aumento de los pasivos corrientes por US\$ 29,1 millones, disminuyendo a su vez los pasivos de largo plazo en US\$ 4,9 millones. 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

	2020	2019
a. Cosechas Salar del Período (toneladas WFE)/ Centro	4.070	3.838
b. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	9,33	8,50
c. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón atlántico	85,5%	90,40%
d. Cosechas Coho del Período (toneladas WFE)/ Centro	1.295	1.075
e. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	2,82	2,1
f. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	94,9%	90,3%
g. EBIT antes de Fair Value (millones de US\$)	-15,9	69,1
h. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon atlántico	-0,17	1,32
i. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmon Coho	-2,41	-0,31

Notas:

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

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

c y f. 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.

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

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

### Fair Value de la Biomasa

#### Para el período finalizado el 31 de diciembre (USD 1 000)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/12/2020	Al 31/12/2019	Al 31/12/2020	Al 31/12/2019
Salmónidos	7.306	81.491	-26.297	-81.180

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la utilidad por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de diciembre de 2020 ascendió a US\$ 7,3 millones frente a una utilidad de US\$ 81,5 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 diciembre de 2020 fue una pérdida de US\$ 26,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en contraste con la pérdida de US\$ 81,2 millones al 30 de diciembre de 2019.

De esta forma el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de diciembre de 2020 es de US\$ 19 millones negativos frente a los US\$ 0,3 millones positivos a diciembre 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:

<b>Etapas</b>	<b>Activo</b>	<b>Valorización</b>
Agua dulce	Ovas, alevines, smolts y reproductores	Costo acumulado directo e indirecto en sus diversas etapas.
Agua de mar	Salmón, 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.