



CAMANCHACA S.A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados Para el período terminado al 31 de marzo 2023

Acerca de Camanchaca

La empresa participa en tres líneas de negocios:

Salmonicultura: A través de las operaciones de su filial Salmones Camanchaca en las regiones de Biobío, Los Lagos y Aysén en 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; dos plantas de proceso primario en la región de los Lagos; y una planta de valor agregado y frigorífico en la región del Biobío.

Pesca Extractiva: A través de las operaciones pesquero-industriales en la zona norte y centro-sur de Chile, orientadas a consumo humano directo (aceites de pescado con alto contenido de omega 3; conservas y congelados de jurel; y langostinos y camarones), y a proteínas para consumo humano indirecto o animal, a través de harina y aceite de pescado de pelágicos pequeños.

Otros Cultivos: A través de las operaciones en Chiloé (región de Los Lagos en Chile), 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 en Chile, una operación de cultivo en tierra para engorda y procesamiento de abalones.

Camanchaca está integrada verticalmente en su cadena productiva y de distribución, exportando sus productos a más de 60 países a través de sus 6 oficinas y representaciones comerciales en sus principales mercados. La Compañía tiene en promedio aproximadamente 4.000 empleados.

Hechos destacados del periodo

- **Ingresos consolidados del 1T 2023 de US\$ 203 millones, 29% superior al mismo período del año anterior**, con alzas en todas sus divisiones: Pesca +48%, Salmones +19% y Cultivos +34%.
- **EBITDA 1T 2023 de US\$ 40,6 millones, superior en US\$ 29,9 millones al 1T 2022**. Un 60% de este EBITDA proviene de la división de Salmones, impulsado por los mayores volúmenes vendidos de salmón Atlántico y Coho, y por los precios obtenidos. El otro 40% proviene de la división Pesca que tuvo un buen desempeño en el negocio de jurel y sardina de la zona centro-sur.
- **Cosechas de salmón Atlántico de 11.089 TM WFE**, 37% superiores a 1T 2022 (8.108 TM WFE) y con buen desempeño productivo. A éstas se suman 2.491 TM WFE de Coho, superiores a las 663 TM WFE del 1T 2022, con las cuales finaliza la temporada 2022-2023, acumulando 5.856 TM WFE (2.504 TM WFE en 2021-2022), lo que está en línea con el plan de crecimiento previsto por la Compañía, en la cual se espera volver a duplicar las cosechas en la temporada 2023-2024 con las siembras a esta fecha.
- **Precio promedio de venta del salmón Atlántico de US\$ 8,82/Kg en 1T 2023, 10% superior al de 1T 2022 y con ventas de 11.050 TM WFE, un 10,8% mayor a las del año anterior**.
- **Costo de salmón Atlántico cosechado (ex jaula pez vivo) de US\$ 4,27/Kg en 1T 2023**, presionado por el alza en costos de alimentos; el costo de mitigadores de riesgos ambientales (FAN, oxígeno); y por presiones inflacionarias en otros servicios e insumos. A pesar de lo anterior, este costo es 2,2% inferior al del 1T 2022.
- **Sin eventos extraordinarios de mortalidad en 1T 2023**, favorable comparado con US\$ 3,7 millones de pérdida que sí hubo en 1T 2022.
- **Costo del proceso de salmón Atlántico, incluyendo cosecha, de US\$ 1,24/Kg WFE en 1T 2023**, inferior a los US\$ 1,29/Kg WFE del 1T 2022, baja explicada por el mayor volumen procesado (+17%), que compensan las presiones inflacionarias de insumos y servicios.
- **El EBIT/Kg WFE de Salmónidos (Atlántico más Coho) fue US\$ 1,58 en 1T 2023, comparado con un US\$ 0,11 del 1T 2022**. Esta mejora de US\$1,48/Kg se debe a mejores precios del salmón, una buena mezcla de productos y mercados, y por menores mortalidades extraordinarias en el salmón Atlántico. Eso fue contrarrestado por un menor margen de Coho atribuido al mayor costo ex-jaula de la temporada 2022-2023 por alzas en el costo del alimento, presiones inflacionarias y, especialmente, a un incidente de ictericia.
- **Capturas de jurel en la zona centro-sur completaron el 54% de la cuota anual en 1T 2023**. Al tener operativa la planta de congelados desde el inicio de la temporada en 2023, la mayor producción permitió ventas de jurel congelado de 29 mil TM, más del doble que las de 2022, a un precio de US\$ 976/TM, un 6% inferior al mismo periodo de 2022.
- **Compras a pescadores artesanales de sardina-anchoa en la zona centro-sur de 35 mil TM en 1T 2023**, en línea con las de 2022, cuyo procesamiento tuvo un alto rendimiento de harina y especialmente de aceite, de 21% y 11,3% respectivamente.
- **Capturas de anchoveta en el norte inferiores a sus niveles históricos con nulas capturas industriales**, pues el recurso se ubicó muy cerca del borde costero dificultando su captura. Por ello y para mitigar estos efectos, la Compañía estableció un modelo híbrido, con compras a pescadores artesanales, alcanzando éstas las 6,6 mil TM en 1T 2023 de esta especie, y focalizando la captura industrial en jurel/caballa que alcanzó 23,7 mil TM, un 61% superior al 1T 2022.

- **Precios de harina y aceite de pescado aumentaron un 3% y un 109%** respectivamente en el 1T 2023, principalmente por alzas de precios de sustitutos (aceites y otras proteínas vegetales), sumado a la escasez de producción peruana, afectada por El Niño, fenómeno que podría profundizarse en el segundo semestre.
- **Ingresos de la división Cultivos aumentaron un 34% a marzo, alcanzando los US\$ 8,5 millones**, por alza de 48% en ventas de mejillones con respecto a 1T 2022. La producción aumentó un 41%, con precios similares, pero resultando en un EBITDA casi nulo, igual a 1T 2022 como consecuencia de mayores costos por presiones inflacionarias y a mayores gastos de distribución asociados a una más lenta rotación de inventario.
- **Resultado acumulado después de impuestos de 1T 2023 fue de US\$ 7,5 millones**, más de 6 veces lo registrado en 1T 2022, cuando alcanzó los US\$ 1,2 millones.
- **La Deuda Financiera Neta que devenga intereses**, excluyendo el pasivo financiero que se generó por el ejercicio de la opción de venta de la participación del Grupo Bio Bio en Camanchaca Pesca Sur, **alcanzó a marzo de US\$ 135 millones**. Excluyendo a la subsidiaria Salmones Camanchaca, esta deuda neta alcanza a US\$ 48 millones.

Cifras Claves

		1T 2023	1T 2022	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	202.718	157.316	28,9%
Margen bruto	MUS\$	48.871	14.445	238,3%
EBITDA antes de Fair Value	MUS\$	40.609	10.709	279,2%
EBIT antes de Fair Value	MUS\$	31.293	2.382	1.213,8%
Margen EBITDA %	%	20,03%	6,81%	1.323 Pb
Fair Value	MUS\$	(7.456)	2.759	-
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	7.488	1.166	542,4%
Ganancia por acción	US\$	0,0018	0,0003	542,4%
Capturas pelágicas	tons.	110.263	82.945	32,9%
Pesca Norte	tons.	23.723	14.782	60,5%
Pesca Sur	tons.	86.540	68.163	27,0%
Precio harina de pescado	US\$/ton	1.703	1.662	2,5%
Salmón Atlántico				
Cosechas	ton WFE	11.089	8.108	36,8%
Ventas	ton WFE	11.050	9.969	10,8%
% ventas filetes y porciones	%	73,0%	82,9%	(991 Pb)
Costo ex jaula	US\$/Kg pez vivo	4,27	4,36	(2,2%)
Costo de proceso	US\$/Kg WFE	1,24	1,29	(3,9%)
Precio	US\$/Kg WFE	8,82	8,01	10,1%
Salmón Coho				
Cosechas	ton WFE	2.491	663	275,5%
Ventas	ton WFE	1.233	1.109	11,2%
Precio	US\$/Kg WFE	7,35	5,70	28,9%
EBIT/Kg WFE Salmónidos	US\$/Kg WFE	1,58	0,11	1.385,2%
Deuda Financiera	MUS\$	199.809*	207.516	(3,7%)
Deuda Financiera Neta	MUS\$	177.660*	138.977	27,8%
Razón de patrimonio	%	52,8%*	55,2%	

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

EBIT: Margen Bruto antes de Fair value - Gastos de administración - Costos de distribución

Ventas Atlántico y Coho: Incluye sólo volumen procesado por Salmones Camanchaca

Precio Atlántico y Coho: Corresponde a Facturación en US\$ divididos por toneladas vendidas excluyendo operaciones de compra/venta en oficinas extranjeras

* Considera el pasivo estimado por la futura compra del 30% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur, según el precio referencial entregado por Camanchaca según los procedimientos de la opción de venta que ejerció Grupo Bio Bio en esta subsidiaria, neto de la provisión del dividendo por el ejercicio 2022, equivalente a US\$ 42,6 millones.

Resumen Estado de Resultados por Negocio

1er trimestre 2023

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	1T 2023	1T 2022	1T 2023	1T 2022	1T 2023	1T 2022	1T 2023	1T 2022
Ingresos de actividades ordinarias	72.520	48.946	121.719	102.031	8.479	6.338	202.718	157.316
Margen Bruto	19.885	6.305	27.311	6.987	1.675	1.152	48.871	14.445
EBITDA	16.748	5.290	24.105	5.469	(243)	(50)	40.609	10.709
Margen EBITDA (%)	23,1%	10,8%	19,8%	5,4%	(2,9%)	(0,8%)	20,0%	6,8%
Ganancia (pérdida) del período controladores	3.498	(1.091)	4.563	2.531	(573)	(275)	7.488	1.166

Aspectos Financieros

Resultados al 31/03/2023

El EBITDA consolidado antes de Fair Value (FV) a marzo 2023 fue de US\$ 40,6 millones, US\$ 29,9 millones superior a los US\$ 10,7 millones del 1T 2022, alza explicada principalmente por el aumento en el segmento Salmones (+US\$ 18,6 millones) que se registró por los precios del salmón y un mayor volumen de ventas. También favoreció el aumento en el segmento Pesca (+US\$ 11,5 millones) que se benefició de la mayor producción y venta del jurel congelado, las mayores ventas de harina de pescado, y los altos precios del aceite.

El negocio de Pesca en la zona centro-sur descargó un 54% de la cuota anual de jurel en los primeros tres meses del año, a lo que se sumó la compra de sardina-anchoa artesanal por 35 mil TM. La disponibilidad durante la totalidad del primer trimestre 2023 de la nueva planta de congelado de jurel permitió una mejora en su destino desde la conserva y harina-aceite de pescado hacia el congelado, incrementando el margen por unidad.

Las débiles capturas industriales de anchoveta del norte fueron compensadas con aumentos de capturas de artesanales a través del modelo híbrido implementado, y por la captura de jurel/caballa, lo que permitió procesar 23,7 mil TM de capturas pelágicas, 61% superior al del 1T 2022.

En este contexto, el EBITDA en Pesca a marzo fue US\$ 16,7 millones, más de 3 veces el registrado en el 1T 2022, explicando el 41% del EBITDA de Camanchaca.

El negocio de Cultivos tuvo un EBITDA casi nulo al igual que en el 1T 2022, con una mayor producción y ventas en mejillones, pero con un mayor costo debido a presiones inflacionarias, mayores costos de distribución por baja rotación de inventarios, y menor producción y venta de abalones.

Los ingresos consolidados totales a marzo fueron US\$ 203 millones, un 29% mayor al mismo período de 2022, impulsados por alzas en todos los negocios (Salmones de 19%, Pesca de 48% y Cultivos de 34%).

El resultado consolidado al cierre de marzo 2023 fue una utilidad después de impuestos de US\$ 7,5 millones, que se compara con una utilidad de US\$ 1,2 millones a marzo 2022. Esta mejora está explicada por el desempeño operacional y comercial de las dos principales divisiones. En el caso de Salmones, el mayor precio de mercado y los

mayores volúmenes vendidos permitieron generar una utilidad después de impuestos de US\$ 4,6 millones, que se compara favorablemente con US\$ 2,5 millones en 2022. En Pesca, el resultado después de impuestos fue US\$ 4,6 millones superior al de 1T 2022, alcanzando los US\$ 3,5 millones. Por último, en Cultivos se registró una pérdida de US\$ 0,6 millones, que se compara con una pérdida de US\$ 0,3 millones en el 1T 2022.

División Salmones

El EBITDA (antes de FV) fue de US\$ 24,1 millones a marzo 2023, que se compara favorablemente con los US\$ 5,5 millones del 1T 2022, una mejora de US\$ 18,6 millones explicada por mayores precios y volúmenes vendidos, como también por la ausencia de mortalidades extraordinarias en el 1T 2023, distinto de los US\$ 3,7 millones de pérdida registradas en 1T 2022.

El precio promedio de venta de salmón Atlántico del 1T 2023 aumentó 81 centavos de dólar, o 10%, respecto del mismo trimestre del año anterior, alcanzando US\$ 8,82/Kg WFE. Este mayor precio por sí solo generó un efecto favorable de US\$ 8 millones comparado con el 1T 2022. Con un volumen de ventas de Atlántico 11% superior, los ingresos aumentaron 19%, alcanzando US\$ 121,7 millones a marzo 2023.

En las actividades de compraventa de productos a terceros que realizan las filiales extranjeras de la Compañía, hubo US\$ 1,7 millones de menor venta, por la menor disponibilidad de productos destinados a los mercados donde esta actividad se hace.

Los costos ex jaula de salmón Atlántico en los tres primeros meses del año fueron de US\$ 4,27 /Kg pez vivo, presionado por el alza en costos de alimentos, el costo de mitigadores de riesgos ambientales (FAN, oxígeno) y por presiones inflacionarias de otros servicios e insumos. A pesar de lo anterior, este costo es 2,2% inferior al del 1T 2022 (US\$ 4,36/Kg pez vivo).

El costo total de cosecha y proceso de salmón Atlántico, por su parte, llegó a US\$ 1,24/Kg WFE, inferior a los US\$ 1,29/Kg WFE del 1T 2022, baja explicada por el mayor volumen procesado (+17%), que compensan las presiones inflacionarias de insumos y servicios.

El EBIT/Kg WFE de salmónidos a marzo 2023, fue de US\$ 1,58/Kg WFE, esto es, US\$ 1,48/Kg WFE mayor que en el 1T 2022.

El ajuste neto de Fair Value para el 1T 2023 fue negativo en US\$ 7,5 millones, comparado con US\$ 2,8 millones positivos del 1T 2022, diferencia explicada por la reversa de márgenes previamente estimados para ventas materializadas en este trimestre, por la menor biomasa a cosechar en el 2T 2023, y por la caída en los precios de mercado observados en las últimas semanas del trimestre.

División Pesca

De acuerdo con el Estado Anual de las Pesquerías a 2022 informado por la Subsecretaría de Pesca, la totalidad de las pesquerías en las que opera la Compañía se encuentran en estado de “Plena Explotación”, destacando que la Sardina Común, que es capturada por terceros artesanales y comprada como procesada por la Compañía, pasó a “Plena Explotación” desde “Sobre Explotación”.

Al cierre de marzo 2023 la división Pesca posee resultados opuestos en sus actividades del norte y del sur, con buenos resultados productivos y comerciales en la zona centro-sur, pero aún con déficit de capturas en la zona norte al compararlo con sus niveles históricos. Este déficit ha sido parcialmente compensado por mayores capturas

de otras especies -jurel y caballa- y por la compra de pesca artesanal bajo el modelo híbrido implementado por la Compañía. En efecto, al mantenerse el impedimento de perforaciones dentro de las cinco millas, la Compañía ha establecido acuerdos con pescadores artesanales para descargar directamente en la planta de Iquique, o para hacerlo en las naves transportadoras que recogen capturas artesanales dentro de las 5 millas y la transportan a la planta.

En la zona centro-sur la situación fue favorable en todas las pesquerías. En la pesca del jurel se capturaron 49,3 mil TM, llegando al 54% de la cuota anual, con una mayor producción de congelado, pasando éstas últimas de 13,4 mil TM en el 1T 2022 a 34,8 mil TM en el 1T 2023.

En el caso de la sardina, se compró pesca a artesanales por el 44% de la cuota de terceros asociados, capturando 35 mil TM, un volumen similar al del 1T 2022.

Así, el total de capturas pelágicas de la filial Camanchaca Pesca Sur totalizó 86,5 mil TM, 27% superior a lo capturado en el 1T 2022. Los rendimientos de harina y aceite, por su parte, tuvieron un alza desde un 32,1% a un 32,3%, especialmente favorables en la harina. El aceite tuvo precios muy por sobre los niveles históricos y el doble de hace doce meses atrás, alcanzando los US\$ 4.197 por tonelada, empujados por las fuertes alzas de aceites vegetales y la debilidad de oferta de Perú, afectado por El Niño.

En cuanto a los resultados después de impuestos:

- La división Pesca Norte obtuvo una pérdida de US\$ 2,5 millones en el 1T 2023, menor que la pérdida de US\$ 4,7 millones del 1T 2022, pero afectada por la falta de disponibilidad de captura industrial de anchoveta, aunque mitigado por mayores capturas de caballa/jurel y la compra artesanal. La pérdida del 1T 2023 incluye un efecto no operacional negativo por tipo de cambio de US\$ 1,8 millones, generado en pasivos indexados a la UF vinculados al arriendo del terreno donde se ubica la planta de proceso. Adicionalmente la mayor actividad pesquera del 1T 2023 disminuyó los costos de activos sin actividad productiva (en “para”), los que se reflejan inmediatamente en resultados, y que pasaron de US\$ 4,9 millones a US\$ 2,4 millones.
- La división Pesca Sur:
 - La filial Camanchaca Pesca Sur a marzo 2023 obtuvo una ganancia de US\$ 9,9 millones, superior a los US\$ 4,7 millones del 1T 2022, impulsado por el mayor volumen de venta de jurel congelado, que pasó de 13,4 mil TM en 1T 2022 a 34,8 mil TM en 1T 2023, y los mejores precios de harina y particularmente del aceite. Los gastos de activos en “para” pasaron de US\$ 5,5 millones en 1T 2022 a US\$ 6,0 millones en 1T 2023.
 - El resultado de la participación del 70% de la filial Camanchaca Pesca Sur que posee la Compañía, fue una utilidad de US\$ 6,9 millones, la que se ajustó negativamente en US\$ 1,0 millón por otros conceptos asignados a la división Pesca Sur, no incluidas en la filial Camanchaca Pesca Sur. Estos últimos incluyen, entre otros, los resultados del negocio logístico ubicado en la Isla Rocuant (Talcahuano) y la asignación de gastos financieros. Así, la ganancia de la división Pesca Sur fue US\$ 6,0 millones, superior a la ganancia de US\$ 3,6 millones del 1T 2022.

Actividades de Soporte

A nivel consolidado, los gastos de administración aumentaron 32% respecto al primer trimestre de 2022, alcanzando los US\$ 5,6 millones, principalmente a presiones inflacionarias de gastos en pesos que explican cerca del 50% del alza y mayores gastos en tecnología relacionados a continuidad operacional. Como proporción de los ingresos, los gastos de administración aumentaron levemente pasando de 2,7% a 2,8% en el 1T 2023.

Los costos de distribución aumentaron un 53%, o US\$ 4,1 millones, debido a un mayor gasto en frigoríficos por el mayor volumen de productos congelados y por menor rotación de inventario en mejillones y salmón congelado, y también por mayores costos de fletes y venta de salmón fresco. Como proporción de los ingresos, los gastos de distribución aumentaron de 5,0% a 5,9%.

Consecuentemente, las actividades de administración y distribución pasaron de utilizar el 7,7% de los ingresos a marzo 2022, a emplear el 8,7% a marzo 2023.

A pesar de la reducción de la deuda financiera que genera intereses, la que se redujo en US\$ 50,3 millones respecto al 1T 2022, los costos financieros fueron US\$ 1,2 millones superiores y alcanzaron US\$ 3,4 millones en el 1T 2023, alza causada por el aumento de las tasas de interés.

La combinación entre la evolución del peso chileno frente al dólar estadounidense y la mayor inflación que afecta a los activos y pasivos indexados a ésta (UF), generó una pérdida por diferencia de tipo de cambio no realizada, de US\$ 2,8 millones versus una ganancia de US\$ 0,5 millones a marzo 2022.

Las otras ganancias/pérdidas reflejan un resultado negativo de US\$ 0,5 millones en comparación con la ganancia de US\$ 0,7 millones, principalmente por la actividad en producción de Trucha, donde el tercio que tiene Salmones Camanchaca dio un resultado en 1T 2023 de US\$ 0,4 millones negativo, comparado con la utilidad de US\$ 0,8 millones del 1T 2022, principalmente por mayores costos, menores ventas y altos volúmenes de inventario acumulados al cierre de marzo.

Flujo de Efectivo al 31 de marzo 2023

Al cierre de marzo 2023 el flujo de efectivo de las Actividades Operacionales fue negativo en US\$ 17,2 millones, lo que se compara con el flujo positivo de US\$ 16,1 millones a marzo 2022, US\$ 33,4 millones inferior. Ello ocurre principalmente por los ciclos estacionales de la división de Pesca, que es intensivo en capital de trabajo en la primera parte del año, y por el del Coho de la división Salmones, cuya producción se despacha al final de año e inicio del siguiente, y que se cobra con rezago.

El flujo de efectivo de las Actividades de Financiamiento fue de US\$ 16,2 millones positivos en comparación con los US\$ 2,2 millones del 1T 2022, que se explica por la toma de deuda de corto plazo para financiar la mayor operación y construcción de inventarios de la división Pesca propia de la primera parte del año.

El flujo de efectivo usado en las Actividades de Inversión fue de US\$ 14,5 millones en el período, comparado a los US\$ 21,7 millones del 1T 2022. Las inversiones en este 1T 2023 de la filial Salmones Camanchaca (US\$ 5,9 millones) se enmarcan en el plan de disminución de riesgos asociados a FAN y bajas de oxígeno, y hubo US\$ 8,5 millones de la división Pesca relacionadas a incorporación de nuevas tecnologías de mitigación de olores y a inversiones de mantención de activos.

En consecuencia, el resultado del flujo de caja neto de la Compañía, incluyendo efectos de variaciones en tasas de cambio, fue de US\$ 14,9 millones negativos para el período, dejando un saldo de efectivo al 31 de marzo de 2023 de US\$ 22,1 millones.

Camanchaca mantiene una sólida posición financiera, con una liquidez al 31 de marzo entre saldo de caja y líneas de crédito disponibles y no utilizadas, de aproximadamente US\$ 106 millones.

Balance al 31 de marzo 2023

Activos

Durante el 1T 2023, los activos totales de la Compañía aumentaron 5,3% o bien US\$ 43,5 millones, alcanzando los US\$ 868 millones.

Al 31 de marzo 2023, los activos corrientes alcanzaron US\$ 444 millones, US\$ 32,7 millones u 8,0% superiores al cierre de 2022, principalmente por el aumento de US\$ 28,8 millones del inventario, que se concentró en salmones en las oficinas del extranjero, y productos de Pesca por la mayor producción; el aumento de US\$ 14,6 millones en activos no financieros, correspondiente a seguros; patentes pesqueras; y gastos anticipados de centros de cultivos próximos a entrar en operación; y las cuentas por cobrar que aumentaron US\$ 9,9 millones. Hubo una disminución de US\$ 14,9 millones en el saldo de caja, más una baja del activo biológico de US\$ 7,0 millones, consistente con la menor biomasa a cosechar en el 2T 2023.

Los activos no corrientes aumentaron 2,6%, o US\$ 10,8 millones, hasta los US\$ 424 millones, principalmente por las inversiones netas en Pesca y Salmones (+US\$ 6,2 millones), y la entrega de recursos para la operación de pescadores artesanales propios de la época del año (+US\$ 1,9 millones).

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la Compañía aumentaron un 8,0% o US\$ 30,4 millones en el 1T 2023, alcanzando un total de US\$ 410 millones.

Los pasivos corrientes aumentaron US\$ 25,8 millones o 16% respecto al cierre de 2022, alcanzando los US\$ 186 millones, principalmente por el aumento de los pasivos financieros (+US\$ 17,9 millones) al incrementarse la deuda de corto plazo; el aumento de los pasivos por impuestos asociados al incremento de los resultados (+US\$ 3,8 millones); y un aumento de cuentas por pagar (+US\$ 2,9 millones).

Los pasivos no corrientes aumentaron US\$ 4,6 millones, o un 2%, alcanzando los US\$ 224 millones.

El Patrimonio de Camanchaca aumentó US\$ 13,1 millones o 3%, alcanzando US\$ 458 millones, explicado por los resultados del período.

Desempeño Operativo de las Divisiones

Negocio de Salmones

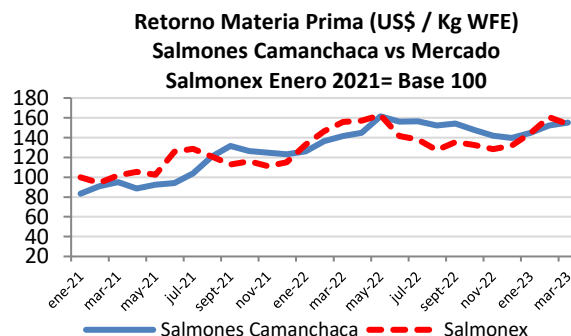
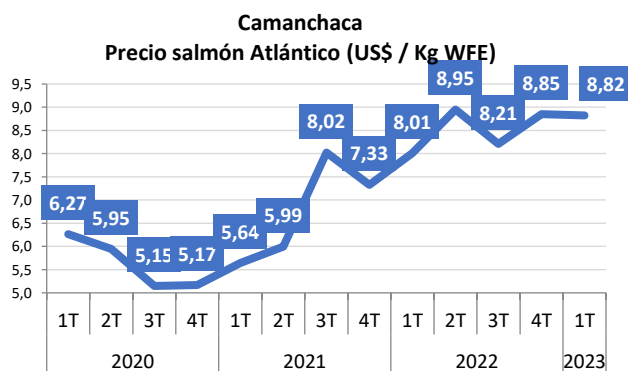
Los resultados de Salmones están muy relacionados a tres factores claves:

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

I. Precio del Salmón

El precio promedio del salmón Atlántico vendido por Camanchaca durante el 1T 2023 fue de US\$ 8,82/Kg WFE, una diferencia positiva de US\$ 0,81/Kg WFE respecto al 1T 2022, reflejo de dos factores claves: mayores precios de mercado impulsados por una demanda mundial robusta y una oferta limitada; y por las capacidades de producción y comercialización de Camanchaca para capturar esos precios de mercado con agilidad y flexibilidad en formatos y mercados de destino.

La estabilidad de los precios de la Compañía por su estrategia de valor agregado hace que en un contexto de alzas de precios en enero y febrero 2023, el retorno de la materia prima (RMP) de los productos vendidos, se haya rezagado US\$ 0,1/Kg respecto de la referencia de mercado (Salmonex), situación revertida en marzo cuando lo superó en US\$ 0,07/Kg.



Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		1T 2023	1T 2022
Cosechas	tons WFE	11.089	8.108
Producción*	tons WFE	11.024	9.414
Ventas	tons WFE	11.050	9.969
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	8,82	8,01

Salmón Coho Propio		1T 2023	1T 2022
Cosechas	tons WFE	2.491	663
Producción	tons WFE	2.576	663
Ventas	tons WFE	1.233	1.109
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	7,35	5,66

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

Las cosechas de salmón Atlántico durante el primer trimestre fueron 11.089 TM WFE, con un peso medio de cosecha de 5,0 Kg WFE (ciclos abiertos), volumen 37% superior al del mismo período de 2022. La cosecha de Coho, por su parte, agregó otras 2.491 TM WFE durante el trimestre, casi 4 veces lo cosechado en el 1T 2022.

Ventas de Salmón

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

Ventas por segmento de mercado a marzo 2023:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile & Mex.	México	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	39.289	4.934	7.455	2.083	15.429	22.012	5.609	593	97.404
Coho	3.275	871	0	0	0	4.363	532	19	9.060
Otros	11.670	0	0	0	0	0	3.586	0	15.256
TOTAL	54.233	5.805	7.455	2.083	15.429	26.375	9.727	612	121.719
	44,6%	4,8%	6,1%	1,7%	12,7%	21,7%	8,0%	0,5%	100,0%

Ventas por segmento de mercado a marzo 2022:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile & Mex.	México	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Salmón Atlántico	41.432	3.896	3.856	4.386	6.705	13.574	5.879	108	79.837
Coho	1.321	0	1.707	781	144	1.987	337	0	6.276
Otros	13.980	0	0	0	0	0	1.938	0	15.918
TOTAL	56.733	3.896	5.563	5.167	6.849	15.561	8.154	108	102.031
	55,6%	3,8%	5,5%	5,1%	6,7%	15,3%	8,0%	0,1%	100,0%

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 73% del total de ventas de Atlántico en 1T 2023, fracción inferior al 83% del 1T 2022. En Coho esta cifra pasó de 57% a 92% en 1T 2023, reflejo de la estrategia de llegar a nuevos mercados con valor agregado. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero con cabeza y eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Sudamérica, Eurasia, China y Japón en formatos fresco y congelado.

Norteamérica se mantuvo como el principal mercado con un 45% de las ventas al cierre de marzo 2023, mientras que México se mantiene en segundo lugar con un 22%, todo ello en línea con la estrategia de valor agregado definida por la compañía. América Latina (excl. Chile & México) aumentó de un 6,7% a 12,7% especialmente en formatos entero fresco, y Japón disminuyó de 5,1% a 1,7%.

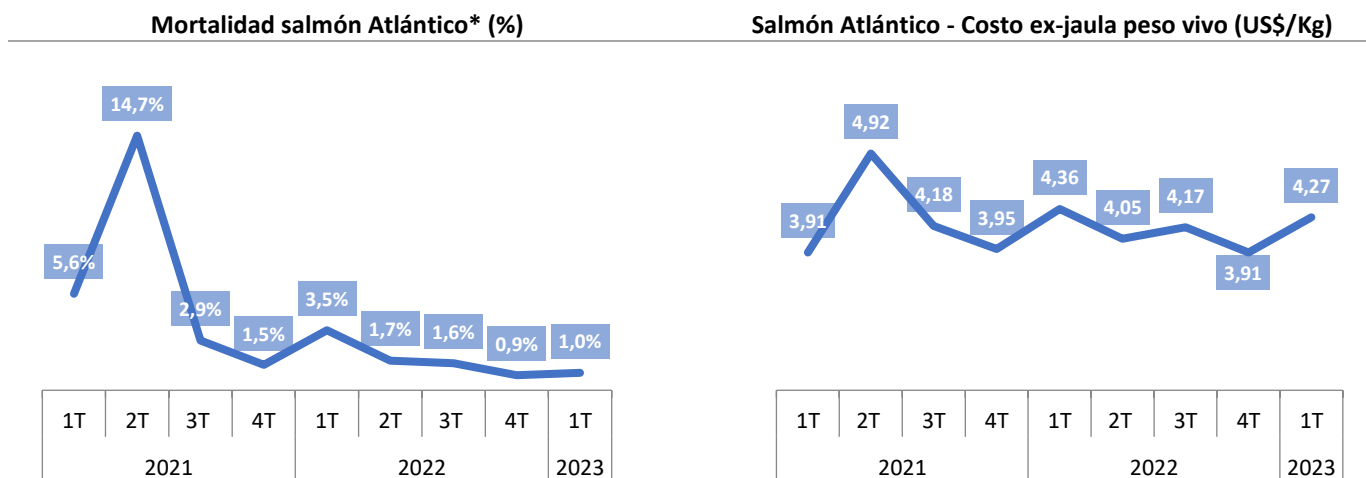
Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de salmones y otros productos del mar de terceros en nuestra filial en Estados Unidos, Camanchaca Inc., y a la venta de smolts, procesamiento y servicios a terceros de nuestra planta de proceso primario, y al arriendo de centros de cultivos.

Otros negocios

A marzo 2023, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar arrendadas para el cultivo de Trucha, que son el aporte a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP), algunas de las cuales tienen descanso obligatorio en el primer trimestre de los años impares, por lo que en esos años se generan menores cosechas. Por ello, en 1T 2023 la ACP cosechó 1.229 TM WFE, en comparación con 10.486 TM WFE del 1T 2022. Consecuentemente, sus ventas alcanzaron 1.088 TM WFE en comparación con 3.644 del 1T 2022, aunque con precios 12% mayores. Sin embargo, el costo del producto terminado aumentó 20% comparado con 1T 2022, con lo que el tercio de resultados de Salmones Camanchaca generó una pérdida de US\$ 0,4 millones en este trimestre, lo que se compara con una utilidad de US\$ 0,8 millones en el 1T 2022. Al cierre del 1T 2023 la ACP contaba con 6.637 TM WFE de producto en inventarios. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas). Estimamos que, a partir de 2023, las cosechas anuales promedio de la ACP descenderán a 8-9 mil TM WFE. Este acuerdo se extiende hasta 2028, y desde 2023, la ACP devolvió dos concesiones, las que junto a su historia de siembras (3 millones de peces), quedan a disposición de Salmones Camanchaca para las especies que estime conveniente, y que contribuyen al plan de crecimiento de Coho este año.

I. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad de la biomasa en el mar para el salmón Atlántico en el 1T 2023 tuvo un positivo desempeño de 1,0%, en comparación con el 3,5% del 1T 2022 y con el 5,6% del 1T 2021 (ciclo de zonas comparativas).



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

El costo ex-jaula de Atlántico en el 1T 2023 fue de US\$ 4,59/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,27/Kg peso vivo), 2% inferior a lo registrado en el 1T 2022, y 9% superior al 1T 2021 (centros similares del ciclo anterior). Este costo está influenciado por el aumento en los precios de los insumos de los alimentos del salmón, los que han subido un 14% respecto al 1T 2022, y también por los costos asociados a medidas mitigadoras de riesgos algales y bajas de oxígeno.

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

Atlántico	Indicadores biológicos					Indicadores de sustentabilidad				
1T LTM	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	# tratamientos antibióticos	Tratamientos medicinales (baños)	# de escapes	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO ratio
2019	1,16	4,8	5,3	513,5	6,3	2,5	6,3	0	17/7	0,59
2020	1,19	4,8	5,2	532,7	12,3	1,8	12,2	0	16/8	0,57
2021	1,15	4,7	5,5	539,9	7,0	2,5	7,0	37.150	16/8	0,60
2022	1,14	3,2	4,1	725,4	10,4	3,0	10,4	0	16/8	0,57
2023	1,08	4,6	5,1	375,9	3,6	2,0	3,6	0	14/10	0,45
23/22	+	+	+	+	+	+	+	=	+	+
23/21	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+

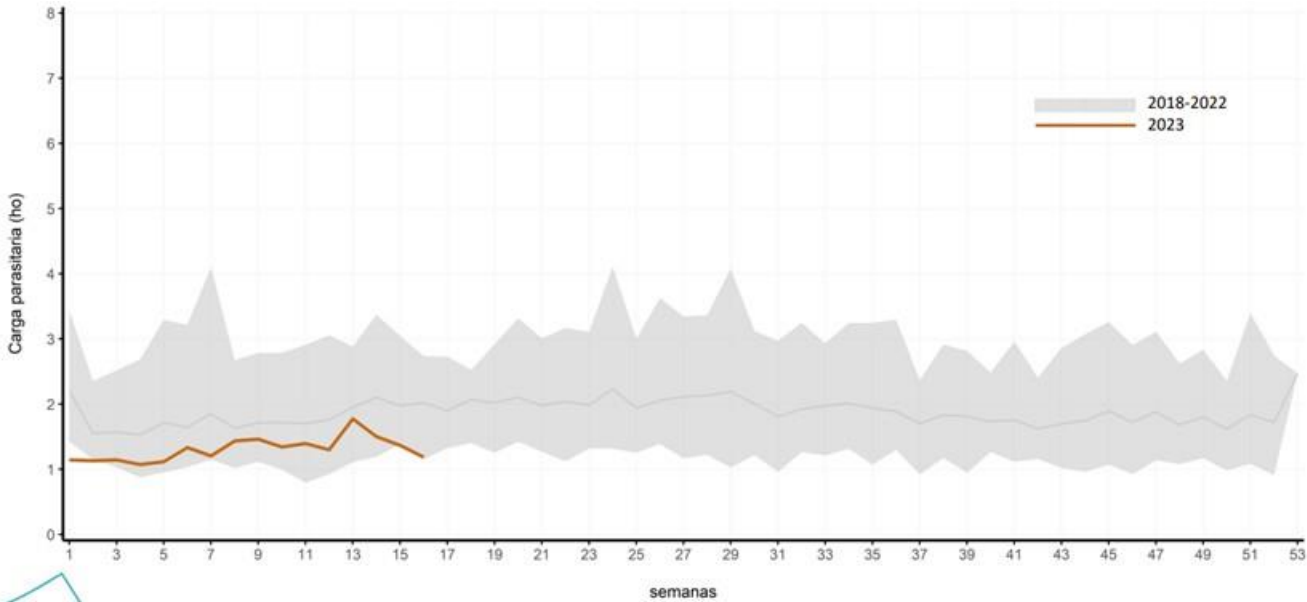
Todas las variables tuvieron una mejora respecto del año 2022, destacando el aumento de 2 meses en el descanso de los centros de engorda utilizados en el mar.

Continúan las mejoras en el factor de conversión biológico que llegó a 1,08 en 2023, el menor registro histórico, así como la razón FIFO que ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo. La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados) mejoró a 4,6 Kg WFE/smolt en 2023, 42% superior en comparación a 2022. El peso medio de cosecha alcanzó 5,1 Kg WFE, 25% superior al de 2022, aunque 8% inferior al ciclo anterior en 2021.

El uso de antibióticos en 2023 disminuyó un 48% respecto a 2022 y un 30% respecto a 2021, por las mejores condiciones ambientales y a la aplicación de un plan de reducción de uso.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 1 centro en la condición de CAD (Centro de Alta Diseminación) por cáligus, esto es, centros donde se registra un recuento de más de 3 hembras ovígeras en promedio. Este centro inició las cosechas en abril.

Abundancia semanal Hembras Ovígeras



Fuente: Aquabench

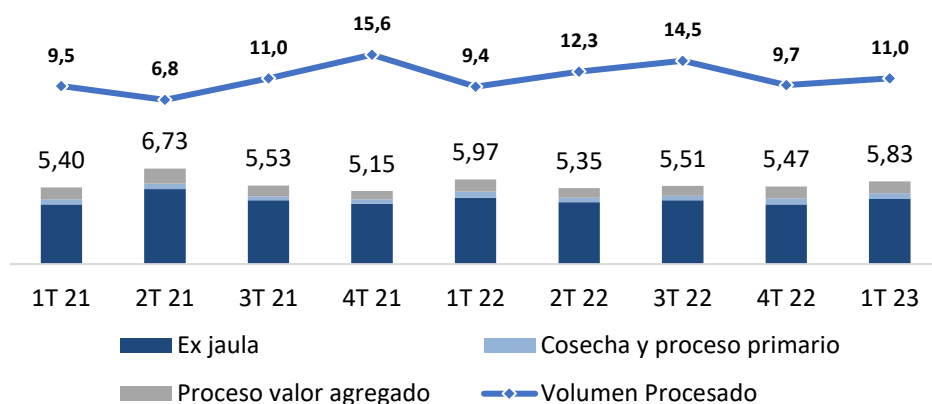
Con estos antecedentes, en el 1T 2023 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	1T 2021	1T 2022	1T 2023
Ex jaula (WFE)	4,20	4,68	4,59
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,36	0,42	0,41
Proceso valor agregado (WFE)	0,84	0,87	0,83
Costo de proceso (WFE)	1,20	1,29	1,24
Costo Total Producto Terminado (WFE)	5,40	5,97	5,83

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,24/Kg WFE, inferior al US\$ 1,29/Kg WFE de 1T 2022, principalmente por el mayor volumen procesado a pesar de las presiones inflacionarias.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue de US\$ 5,83/Kg WFE, 14 centavos de dólar inferior al 1T 2022 con mayor escala, pero 43 centavos superior al ciclo anterior en 1T 2021 por presiones inflacionarias.

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



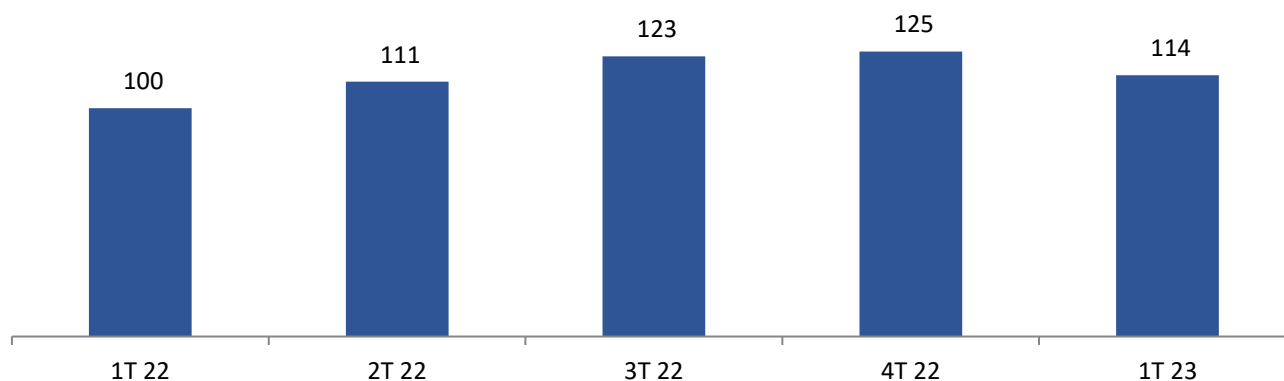
* 3T 2021 y 1T 2022 considera compra de materia prima a terceros.

II. Costo Alimentos

El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, que representa aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, subió 14% respecto del 1T 2022, principalmente por aumentos en el precio de los aceites contenidos en las dietas. La invasión rusa a Ucrania y la inflación han presionado estos costos al alza, aunque en este 1T 2023 se ven signos de moderación. Estas alzas vienen a impactar los resultados de la Compañía con un rezago, pues los peces deben cosecharse y venderse antes de llevarlos al resultado final.

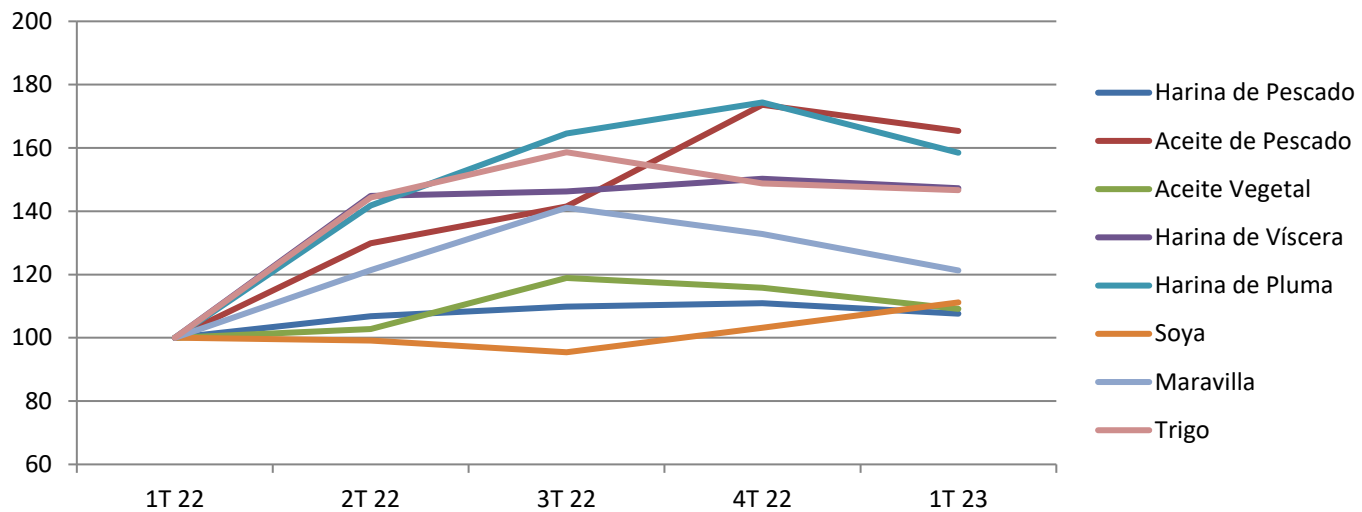
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca) US\$/Kg

Base 100 1T 2022



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

Precio de insumos principales US\$/TM (Base 100: 1T 2022)



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

En 1T 2023 no hubo capturas industriales de anchoveta en el norte por la poca disponibilidad del recurso fuera de las 5 millas. Para mitigar esta situación, la Compañía ha estado transfiriendo temporalmente parte de sus cuotas a los pescadores artesanales con quienes ha establecido vínculos apoyándolos con un barco transportador propio, lo que permitió en el 1T 2023 comprar 6,6 mil TM de capturas artesanales para su procesamiento en la planta de Camanchaca en Iquique (en línea con las 6,2 mil TM en el 1T 2022).

Las capturas de jurel y caballa en la zona norte -que por ser pelágicos más grandes se encuentran alejados de la costa, fueron 17,1 mil TM en 1T 2023, esto es, 8,6 mil TM superiores en comparación con las registradas en el 1T 2022. De esta forma, las capturas totales de la zona norte incluyendo las compras a pescadores artesanales, fueron 23,7 mil TM, 61% más que lo registrado en el mismo período del año anterior.

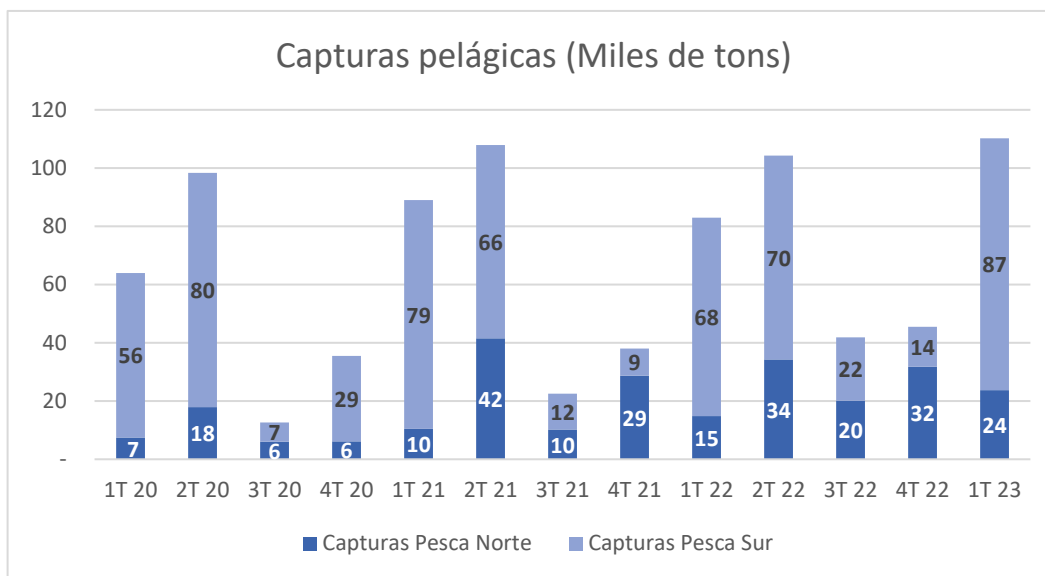
Consecuentemente, la producción de harina del Norte aumentó un 67% hasta las 5,4 mil TM, con un mayor rendimiento de 22,7% (vs 21,8% en el 1T 2022). Sin embargo, el rendimiento de aceite bajó desde 2,3% a 2,0% en 1T 2023, pero la producción aumentó 41% por las mayores capturas.

En la pesca de la zona centro-sur, las capturas de jurel y fauna acompañante (caballa) alcanzaron las 50,4 mil TM, con un 54% de captura de la cuota propia, 59% superior a las 31,7 mil TM capturadas en el 1T 2022. Estas capturas se destinaron este año mayoritariamente al jurel congelado, que posee un mayor margen, produciendo 34,8 mil TM, esto es, 21,4 mil TM superior a lo producido a la misma fecha de 2022. Ello fue posible por las capacidades de la nueva planta de jurel congelado y, consecuentemente, la producción de conservas bajó un 20% a 386 mil cajas.

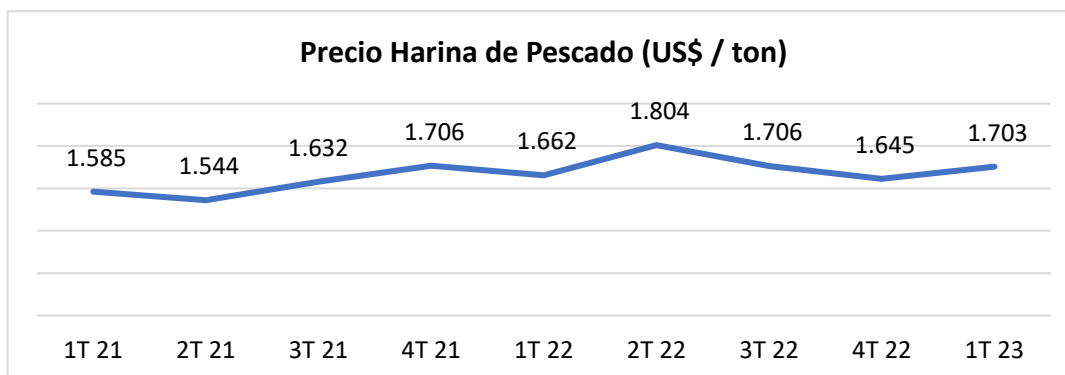
En la pesca de sardina-anchoa de la zona centro-sur, el nivel de capturas artesanal comprada por la Compañía, fue de 35,2 mil TM, en línea con el 1T 2022, pero con mayores rendimientos en aceite, el que pasó este trimestre de 9,9% a 11,3%, con un rendimiento algo menor en harina (21% vs. 22,1%).

Consecuentemente, la producción total de harinas y aceites del sur fue de 9,7 mil y 5,2 mil TM respectivamente (-9% y +9%), producción impactada por la mayor orientación a productos de consumo humano.

En la pesca de langostinos, se capturaron 592 TM, un 3% inferior al 1T 2022, produciendo 67 TM de producto terminado, con similar rendimiento que 2022. En la pesca de camarón nílón, se capturaron 221 TM.



II. Precios y ventas



El precio de la harina de pescado vendida por Camanchaca en 1T 2023 aumentó un 2,5% alcanzando US\$ 1.703/TM y el de aceite fue más del doble llegando a US\$ 4.197/TM, esto último, es considerado extraordinario principalmente por la situación creada por la invasión rusa a Ucrania y por el estado de las capturas peruanas afectadas por un “Niño Costero”. Las ventas físicas de harina de pescado del norte y sur durante el período aumentaron 5,8 mil TM, alcanzando 10 mil TM, mientras las de aceite disminuyeron un 17% totalizando 921 TM.

En el caso del jurel congelado, principalmente vendido en África, el precio de 1T 2023 fue US\$ 976/TM, 6% inferior al del mismo periodo de 2022, con ventas de 29 mil TM, más del doble de lo vendido en el 1T 2022, aumento generado por la nueva planta de congelados inaugurada en 2022 y que este 2023 estuvo en operación durante todo el primer trimestre.

En jurel en conserva, el precio promedio vendido de la caja durante el año fue de US\$ 29, un 25% mayor respecto al 1T 2022, pero el volumen vendido cayó un 46% a 145 mil cajas, comparado con las 271 mil cajas al cierre de marzo 2022 por la mayor orientación al jurel congelado.

Durante el primer trimestre del año, las ventas de langostinos disminuyeron en un 31% comparado con las del 1T 2022, alcanzando las 110 TM vendidas, con un precio 8% superior (US\$ 29,6/Kg vs US\$ 27,5 en 1T 2022).

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2023:

Producto	EE.UU.	Europa	África	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Norte									
Harina	0	0	0	13.169	405	0	0	0	13.574
Aceite	0	0	0	0	0	0	1.397	0	1.397
Sur									
Harina	0	0	0	2.687	0	0	790	0	3.477
Aceite	0	0	0	0	0	0	2.469	0	2.469
Conservas	14	52	0	0	0	155	3.887	96	4.203
Congelado	0	80	27.735	55	0	468	1	0	28.340
Langostino	2.673	0	0	569	0	0	7	0	3.249
Camarones y otros	0	0	0	0	0,4	0	0	0,6	1
Otros*	10.867	0	0	0	0	0	4.452	493	15.811
TOTAL	13.553	132	27.735	16.480	406	622	13.003	589	72.520
	18,7%	0,2%	38,2%	22,7%	0,6%	0,9%	17,9%	0,8%	100,0%

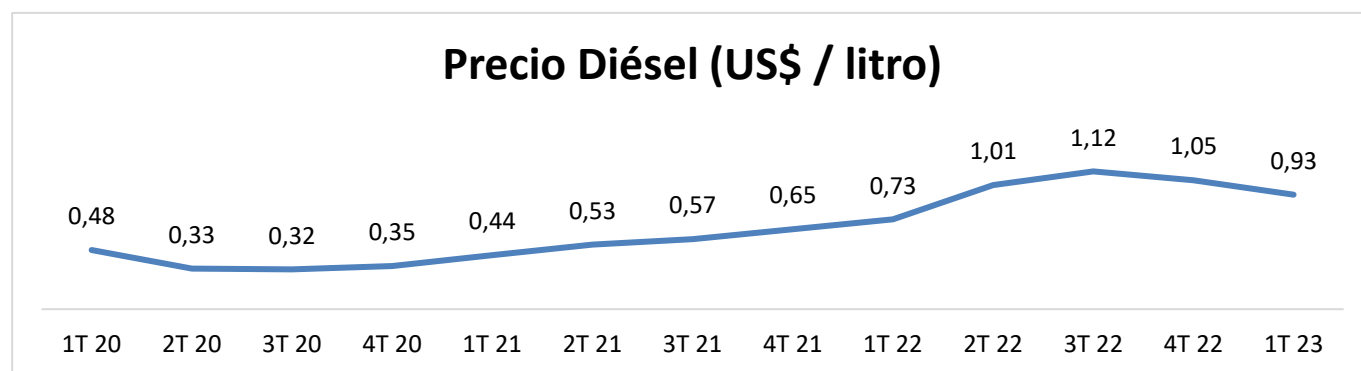
Ingresos por segmento de mercado a marzo 2022:

Producto	EE.UU.	Europa	África	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Norte									
Harina	0	0	0	4.167	0	0	0	0	4.167
Aceite	0	0	0	0	0	0	328	0	328
Sur									
Harina	0	0	0	1.381	0	0	1.459	0	2.840
Aceite	0	0	0	0	0	0	1.892	0	1.892
Conservas	670	75	103	574	0	1.457	3.272	118	6.270
Congelado	0	0	11.446	334	63	0	1	2.395	14.243
Langostino	4.338	0	0	0	0	0	7	6	4.351
Camarones y otros	0	0	0	0	78	0	0	0	78
Otros*	9.090	0	0	0	0	0	3.378	2.311	14.779
TOTAL	14.098	75	11.549	6.453	141	1.457	10.337	4.829	48.946
	28,8%	0,2%	23,6%	13,2%	0,3%	3,0%	21,1%	9,9%	100,0%

*Otros ingresos corresponden principalmente a la venta de productos del mar de terceros en la filial en Estados Unidos, Camanchaca Inc., y a servicios a terceros de nuestras plantas de proceso.

III. Costo de combustibles

El costo del petróleo comprado por Camanchaca alcanzó los 93 centavos por litro en el 1T 2023, 27% superior al mismo trimestre de 2022, pero inferior al del 4T 2022, consistente con la evolución del precio durante el último periodo. El efecto precio para las unidades consumidas durante el presente año en comparación al 1T 2022 fue de US\$ 1,1 millones de mayor costo.



Volúmenes

		1T 2023	1T 2022
CAPTURAS			
Norte	tons.	23.723	14.782
Propias	tons.	17.142	8.570
Terceros	tons.	6.581	6.212
Sur	tons.	86.540	68.163
Propias	tons.	50.393	31.725
Terceros	tons.	36.147	36.438
Total	tons.	110.263	82.945
PRODUCCIÓN			
Harina de Pescado	tons.	15.129	13.905
Aceite de Pescado	tons.	5.691	5.124
Conservas	cajas	385.930	482.737
Langostinos	Kgs.	66.508	66.890
Jurel Congelado	tons.	34.751	13.352
VENTAS			
Harina de Pescado	tons.	10.010	4.217
Aceite de Pescado	tons.	921	1.106
Conservas	cajas	145.141	270.552
Langostinos	Kgs.	109.819	158.513
Jurel Congelado	tons.	29.039	13.687
PRECIOS			
Harina de Pescado	US\$/ton	1.703	1.662
Aceite de Pescado	US\$/ton	4.197	2.007
Conservas	US\$/caja	29,0	23,2
Langostinos	US\$/Kg	29,6	27,5
Jurel Congelado	US\$/ton	976	1.041

Negocio de Cultivos

Los ingresos de esta división aumentaron un 34% a marzo 2023 alcanzando los US\$ 8,5 millones, reflejo de un incremento de 48% en ventas de mejillones con respecto al 1T 2022. Ello es atribuible al 41% de incremento en la producción de mejillones. Esto fue contrarrestado por los mayores costos por inflación, una menor producción de abalones con un bajo nivel de ventas, y mayores gastos de frigoríficos en mejillones por la menor rotación de inventarios, que dejaron 5.547 TM al cierre de marzo 2023.

Las actividades de esta división generaron un margen bruto de US\$ 1,7 millones, en comparación con los US\$ 1,2 millones del 1T 2022.

La producción de mejillones de la filial Camanchaca Cultivos Sur alcanzó las 4.773 TM de productos terminados, sobre una base de 14.166 TM de materia prima procesada, lo que permitió registrar ingresos por US\$ 7,9 millones durante el 1T 2023 con ventas de 2.696 TM, a precios levemente inferiores (-2,8%).

Con ello, el EBITDA de la división de cultivos fue US\$ 0,2 millones negativos, y el resultado fue una pérdida de US\$ 0,6 millones a marzo 2023 en comparación con la pérdida de US\$ 0,3 millones en 1T 2022.

Volúmenes

		1T 2023	1T 2022
PRODUCCIÓN			
Abalones	tons.	41	64
Mejillones	tons.	4.773	3.379
VENTAS			
Abalones	tons.	24	41
Mejillones	tons.	2.696	1.819
PRECIOS			
Abalones	US\$/Kg	22,6	22,5
Mejillones	US\$/Kg	2,8	2,9

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2023:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	México	Chile	Otros	TOTAL
Mejillones	3.176	1.960	933	631	182	76	573	105	7.636
Abalones	386	0	0	61	0	0	104	0	551
Otros	292	0	0	0	0	0	0	0	292
TOTAL	3.854	1.960	933	693	182	76	677	105	8.479
	45,5%	23,1%	11,0%	8,2%	2,1%	0,9%	8,0%	1,2%	100,0%

Ingresos por segmento de mercado a marzo 2022:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	México	Chile	Otros	TOTAL
Mejillones	2.189	1.351	645	435	125	52	395	73	5.264
Abalones	650	0	0	103	0	0	174	0	927
Otros	0	0	0	0	0	0	146	0	146
TOTAL	2.839	1.351	645	538	125	52	716	73	6.338
	44,8%	21,3%	10,2%	8,5%	2,0%	0,8%	11,3%	1,2%	100,0%

Eventos Posteriores

En la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 21 de abril de 2023 se acordó pagar un dividendo definitivo de US\$ 19,9 millones con cargo a la utilidad líquida distribuible del ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2022 y que ascendió a US\$ 35,3 millones. Ello es equivalente a un dividendo de US\$ 0,0048016 por acción. El mencionado reparto equivale a aproximadamente el 56% de las utilidades líquidas distribuibles del ejercicio cerrado al 31 de diciembre pasado. Este dividendo fue pagado en pesos chilenos el 10 de mayo de 2023 según el tipo de cambio “Dólar Observado” publicado en el Diario Oficial el día 4 de mayo de 2023.

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

Conflicto por invasión rusa a Ucrania

La situación geopolítica en Europa del Este se alteró el 24 de febrero de 2022 con la invasión rusa de Ucrania. Esta guerra ha significado sanciones para la parte agresora de varios países que le han restringido el comercio y la cadena de pagos. Estas limitaciones, sin embargo, no están afectando el comercio de medicamentos y productos alimenticios, por lo que la Compañía mantiene abierta la posibilidad de vender alimentos a Rusia en la medida que sea conveniente, no involucre contrapartes expresamente sancionadas y no signifiquen ilegalidades de acuerdo con la legislación nacional e internacional vigente. Además, esta situación está afectando a los mercados de materias primas, incluidas alimentos vegetales y costos de energía, que presiona principalmente los costos del salmón cultivado.

Históricamente el mercado ruso para Camanchaca no ha sido material y ha estado en torno al 3% de las ventas consolidadas.

Las ventas de mejillones a Rusia y Ucrania están concentradas principalmente en los formatos carne o sin concha, donde estos mercados, especialmente el primero, sí es importante y concentra históricamente más de un quinto de las ventas. Estas restricciones de venta de mejillones han generado mayor oferta en otros mercados presionando los precios e incrementando los niveles de inventarios.

La duración y extensión de estas situaciones es difícil de estimar, pero la Compañía mantiene un estado de atención especial para optimizar sus decisiones productivas y comerciales.

Principales Riesgos e Incertidumbres

Existen variables externas que pueden tener una incidencia significativa en el resultado 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 y sanitaria en los centros de cultivo, que afecta la conversión 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 gestiona en 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 priorizaciones; iii) implementación de planes de 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.

a) Riesgos fitosanitarios

La Compañía está expuesta a los riesgos por enfermedades o parásitos que pueden afectar a la biomasa, aumentando su mortalidad o reduciendo su crecimiento, afectando así los costos, los volúmenes de producción y de las 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 puede llevar a limitarles la comercialización. Para mitigar estos riesgos, la Compañía aplica con rigor los actuales tratamientos y busca diversificar las opciones de tratamientos antiparasitarios. A pesar de estas medidas mitigadoras la presencia de cáligns 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, bajas de oxígeno, como aquellas observadas en los fiordos Reñihue y Comau, 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. Este ha sido el caso de las situaciones descritas más arriba en los fiordos de la X región, donde la presencia entre fines del 4T 2020 y el 1T 2021 de algas o su aparición inesperada e inusual de variantes nocivas, pueden generar pérdida significativa de biomasa y cosechas. Estas condiciones también generan riesgos de quedar imposibilitado de cumplir plazos solicitados por las autoridades para retiro de mortalidades, lo que puede dar origen a procesos sancionatorios, como los enfrentado en los casos mencionados. La Compañía está permanentemente buscando alternativas de mitigación de estos riesgos diversificando especies y la localización geográfica de las siembras.

Adicionalmente, existe el riesgo de situaciones exógenas a la pesca y acuicultura y que pueden afectar 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 los efectos producidos 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 tener planes de contingencia logística, y contratar con coberturas de seguros para estos riesgos cuando existan disponibles.

c) Riesgo de Incendios

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

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

d) Riesgo de variación de 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, sin perjuicio de los programas comerciales de suministro que determinan un precio por un periodo acotado.

- **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 caídas de demanda por razones exógenas como lo sucedido en el caso del Covid19. Camanchaca ha buscado protegerse de este tipo de 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.

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

e) 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) inferior a 1:1. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente, en base a costo de ingredientes, más un margen predefinido. Durante los últimos años los precios de los principales insumos usados en los procesos productivos se habían mantenido estables, pero desde la segunda parte de 2021 se observan alzas producto de la inflación mundial y alzas de las materias primas.

En promedio un 40% 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.

f) Riesgos regulatorios

Nuestros negocios dependen de leyes y reglamentos y cambios significativos en éstos podrían tener impacto en los resultados de la Compañía. 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 biomásas y fija las reglas sanitarias preventivas, entre otras. Constantemente la Compañía monitorea posibles cambios en las normativas para anticiparse y mitigar posibles impactos, como el proyecto de ley actualmente en discusión en el Congreso que declara la nulidad de la ley de pesca e indicación para la dictación de una ley dentro de los 2 años siguientes a la publicación de la ley de nulidad.

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 que la Compañía incremente sus siembras y cosechas en la medida que recupere los centros de cultivos arrendados a terceros, sin afectar una densidad óptima ni las siembras de las zonas involucradas. Por ello y a medida que los actuales contratos de arriendo de concesiones expiren, la Compañía estima crecer hasta cosechas de 55-60.000 TM WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras aproximadamente 15-20.000 mil TM WFE de otras especies.

La gran mayoría de las concesiones que posee 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 estas para evitar causal de caducidad. Ello ha llevado a la Compañía a operar en condiciones de mínima capacidad algunos de sus centros que están en riesgo de caducidad, lo que se traduce en gastos improductivos y genera una contradicción entre la obligación al uso de concesiones, y la normativa que promueve la contención del crecimiento de siembras para preservar la situación sanitaria favorable.

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

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

g) Riesgo Social y Político

Ciertas condiciones sociales, situaciones políticas (disturbios, violencia, desmanes) pueden generar atentados a las instalaciones de la Compañía y/o interrupciones operativas y logísticas temporales que terminen afectando la continuidad operativa o comercial. Ello pudiere afectar a centros de cultivo, plantas de procesamiento, logística

primaria (carreteras) y/o secundaria (puertos, acceso a ciertos servicios públicos como aduanas o autoridades sanitarias, disponibilidad laboral o seguridad de las instalaciones en tierra (huelgas, protestas, etc.). Estas situaciones pueden afectar y retrasar las capturas, cosechas y/o despachos de productos intermedio o terminados. Ejemplo de estos riesgos son las contingencias ocurridas en el segundo semestre de 2019 o el sabotaje sufrido en centro de cultivo Playa Maqui en 2020. La Compañía monitorea continuamente estas situaciones para preservar la seguridad de las personas y las instalaciones, así como de los productos y evalúa periódicamente implementar factores mitigantes, incluyendo la conveniencia de tomar pólizas de seguro.

h) Riesgo de Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica Ley 20.393

Desde la vigencia de la Ley 20.393 y sus modificaciones posteriores, la Compañía está expuesta a ser acusada de ciertos delitos específicos cometidos por personas que trabajan en ella, y que se le hacen extensivos a la persona jurídica, cuya eventual condena podría significar afectación a su reputación, multas o sanciones y, en el extremo, la cancelación de la persona jurídica. Para mitigar estos riesgos, la Compañía ha adoptado e implementado un Modelo de Prevención de Delitos de la Ley 20.393 (“MPD”), que tiene por finalidad establecer formas de organización, administración y supervisión cuyo propósito es prevenir delitos que pudiesen implicar su responsabilidad penal, tales como el delito de contaminación de agua. Este modelo se encuentra certificado ininterrumpidamente desde 2015, incorporándose gradualmente las modificaciones a la Ley 20393, dando así fe de su diligencia en el cumplimiento de sus deberes de dirección y supervisión.

i) Riesgo de liquidez

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

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 ocurren las reestructuraciones de deuda en 2013, 2017, 2020, 2021 y 2022.

j) Riesgo de tasa de interés

La Compañía tiene exposición al riesgo de la tasa de interés, ya que su financiamiento de largo plazo tiene un componente de tasa variable que se modifica semestralmente según las condiciones del mercado. La Compañía evalúa alternativas de coberturas, pero no las ha tenido en los últimos cinco años. La exposición a este riesgo ha subido como consecuencia del aumento de tasas mundiales y el mayor endeudamiento utilizado; este último que se ha reducido en 2022.

k) 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 depreciaciones 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. En relación a los gastos en moneda chilena que se pagan con el producto de las exportaciones, la Compañía no tiene por hábito cubrirse de apreciaciones de la moneda local.

La Compañía contrata pasivos con instituciones financieras en dólares estadounidenses.

l) 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. Frente a excedentes mayores de caja, la política ha sido un menor uso de línea de crédito comprometidas.

j.2) Riesgo de operaciones de venta

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

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

m) Riesgo de continuidad operativa

La Compañía opera sobre una plataforma sistémica ERP (SAP versión Hana) la cual permite generar los estados financieros, y que interactúa con sistemas periféricos específicos de cada una de las operaciones (Mercatus, BUK, Innova, etc.). Estas bases de datos contienen sistemas y protocolos de seguridad en la nube, firewalls, monitoreo permanente y uso de herramientas de seguridad, tales como antivirus actualizados para prevenir y detectar oportunamente ataques, entre otras medidas de seguridad. Continuamente, la Compañía poniendo a prueba estas seguridades por medio de procesos como de “Ethical Hacking” y “Ethical Phishing” para identificar vulnerabilidades.

Sin embargo, a pesar de estas mitigaciones, la Compañía está sujeta a ataques que pueden afectar su seguridad de datos con potenciales riesgos de discontinuidades operacionales, los que podrían tener impactos financieros.

n) Riesgo de Productos de Consumo Humano

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

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

Estados Financieros

Consolidación

El Balance Consolidado al 31 de marzo de 2023 y al 31 de diciembre de 2022, es la consolidación de los Balances individuales de Camanchaca S.A., Salmones 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), Camanchaca México S.A. de C.V. (México) y Camanchaca Europe S.L. (España).

Los Estados Financieros, en lo que corresponde al Balance de la Compañía o Estado de Situación Financiera, se presentan las cifras del período terminado en marzo 2023, comparado con las cifras del cierre anual del año anterior, es decir diciembre de 2022. Con respecto al Flujo de Efectivo y los Estados de Resultados, se presentan comparando el período a marzo 2023, con el período a marzo 2022.

Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	1T 2023	1T 2022	Δ
Ingresos de actividades ordinarias	202.718	157.316	45.402
Costo de venta	(153.847)	(142.871)	(10.976)
Margen bruto	48.871	14.445	34.426
Gastos de administración	(5.604)	(4.235)	(1.369)
Costos de distribución	(11.975)	(7.828)	(4.146)
Gastos de administración y ventas	(17.578)	(12.063)	(5.515)
EBIT antes de Fair Value	31.293	2.382	28.911
EBITDA antes de Fair Value	40.609	10.709	29.900
Ajuste neto valor justo activos biológico	(7.456)	2.759	(10.214)
EBIT con ajuste Fair Value	23.837	5.140	18.697
EBITDA con ajuste Fair Value	33.154	13.468	19.686
Costos financieros	(3.416)	(2.261)	(1.154)
Participación de asociadas	280	110	170
Diferencia de cambio	(2.775)	494	(3.269)
Otras ganancias (pérdidas)	(468)	666	(1.134)
Ingresos financieros	15	90	(75)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	17.474	4.239	13.235
(Gasto) ingreso por impuesto	(4.648)	(1.196)	(3.453)
Ganancia (pérdida) del período	12.826	3.044	9.782
Participación de minoritarios	5.338	1.878	3.460
Ganancia (pérdida) del período controladores	7.488	1.166	6.322

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\$)

	1T 2023	1T 2022	Δ
Ingresos de actividades ordinarias	121.719	102.031	19.688
Costo de venta	(94.409)	(95.044)	635
Margen bruto	27.311	6.987	20.324
Gastos de administración	(2.757)	(2.085)	(673)
Costos de distribución	(5.092)	(3.721)	(1.371)
Gastos de administración y ventas	(7.849)	(5.805)	(2.044)
EBIT antes de Fair Value	19.462	1.182	18.280
EBITDA antes de Fair Value	24.105	5.469	18.636
Ajuste neto valor justo activos biológico	(7.456)	2.759	(10.214)
EBIT con ajuste Fair Value	12.007	3.941	8.066
EBITDA con ajuste Fair Value	16.649	8.227	8.422
Costos financieros	(2.283)	(1.535)	(747)
Participación de asociadas	280	110	170
Diferencia de cambio	(233)	962	(1.196)
Otras ganancias (pérdidas)	(376)	575	(951)
Ingresos financieros	15	90	(75)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	9.410	4.143	5.267
(Gasto) ingreso por impuesto	(2.490)	(1.130)	(1.359)
Ganancia (pérdida) del período	6.921	3.013	3.908
Participación de minoritarios	2.358	482	1.876
Ganancia (pérdida) del período controladores	4.563	2.531	2.032

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\$)

	1T 2023	1T 2022	Δ
Ingresos de actividades ordinarias	72.520	48.946	23.574
Costo de venta	(52.635)	(42.641)	(9.994)
Margen Bruto	19.885	6.305	13.580
Gastos de administración	(2.188)	(1.604)	(584)
Costos de distribución	(5.300)	(3.146)	(2.155)
Gastos de administración y ventas	(7.488)	(4.750)	(2.738)
EBIT	12.397	1.555	10.842
EBITDA	16.748	5.290	11.458
Costos financieros	(1.064)	(688)	(376)
Diferencia de cambio	(2.388)	(518)	(1.870)
Otras ganancias (pérdidas)	(92)	91	(183)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	8.853	439	8.414
(Gasto) ingreso por impuesto	(2.375)	(134)	(2.241)
Ganancia (pérdida) del período	6.478	306	6.172
Participación de minoritarios	2.981	1.396	1.584
Ganancia (pérdida) del período controladores	3.498	(1.091)	4.588

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 Cultivos (MUS\$)

	1T 2023	1T 2022	Δ
Ingresos de actividades ordinarias	8.479	6.338	2.140
Costo de venta	(6.804)	(5.186)	(1.618)
Margen Bruto	1.675	1.152	523
Gastos de administración	(658)	(546)	(113)
Costos de distribución	(1.583)	(962)	(622)
Gastos de administración y ventas	(2.242)	(1.508)	(734)
EBIT	(567)	(355)	(211)
EBITDA	(243)	(50)	(194)
Costos financieros	(69)	(38)	(31)
Diferencia de cambio	(154)	50	(204)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	(789)	(344)	(445)
(Gasto) ingreso por impuesto	217	69	148
Ganancia (pérdida) del período	(573)	(275)	(298)
Ganancia (pérdida) del período controladores	(573)	(275)	(298)

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

Balance General (MUS\$)

Consolidado (MUS\$)	1T 2023	2022	1T 2022
Efectivo y equivalentes al efectivo	22.149	37.030	68.539
Otros activos financieros, corrientes	500	387	1.361
Otros activos no financieros, corrientes	31.276	16.677	26.875
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	85.637	75.759	73.889
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	187	142	84
Inventarios	157.916	129.052	103.477
Activos biológicos, corrientes	136.566	143.538	133.758
Activos por impuestos corrientes	9.667	8.585	15.404
Total activos corrientes	443.898	411.170	423.387
Otros activos financieros, no corrientes	641	641	671
Otros activos no financieros no corrientes	10.586	8.691	11.990
Derechos por cobrar no corrientes	5.069	4.978	2.587
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.596	2.398	2.299
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	3.549	3.019	4.585
Activos intangibles distintos de la plusvalía	49.162	49.162	49.557
Activos intangibles	0	0	1.086
Propiedades, plantas y equipos	327.849	321.663	318.488
Impuestos diferidos a largo plazo	24.738	22.842	22.987
Total activos no corrientes	424.190	413.393	414.250
Total activos	868.088	824.563	837.637
Otros pasivos financieros, corrientes	33.620	15.730	59.655
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	1.993	2.040	1.508
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	127.317	124.069	116.285
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	334	639	268
Otras provisiones, corrientes	11.337	10.233	9.202
Pasivos por impuestos corrientes	6.458	2.638	1.594
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	4.547	4.478	4.153
Total pasivos corrientes	185.606	159.827	192.665
Otros pasivos financieros, no corrientes	166.189	165.630	147.861
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	18.468	17.253	17.378
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	400	554	205
Pasivos por impuestos diferidos	36.478	33.925	16.558
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	2.835	2.362	929
Total pasivos no corrientes	224.370	219.724	182.931
Total pasivos	409.976	379.552	375.596
Capital emitido	284.134	284.134	284.134
Ganancias (pérdidas) acumuladas	39.570	32.082	13.990
Otras reservas	68.673	65.494	49.700
Participación no controladora	65.735	63.303	114.217
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	392.377	381.710	347.824
Total patrimonio neto	458.112	445.013	462.041
Total patrimonio neto y pasivos	868.088	824.564	837.637

Estado de Flujo de Efectivo (MUS\$)

	1T 2023	1T 2022
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Clases de Cobro		
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	189.269	217.490
Clases de Pago		
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(177.536)	(179.510)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(27.702)	(19.789)
Dividendos recibidos	(1.139)	0
Intereses pagados	15	(1.394)
Intereses recibidos	(152)	0
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	0	(677)
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	(17.245)	16.120
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	16.170	7.818
Pago de préstamos	0	(10.000)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	16.170	(2.182)
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	25	117
Compras de propiedades, plantas y equipos	(14.566)	(21.853)
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	(14.541)	(21.736)
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	735	867
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	(14.881)	(6.931)
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	37.030	75.470
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	22.149	68.539

Estado de Cambios en el Patrimonio (MUS\$)

	Capital pagado	Reservas por diferencia por conversión	Reservas de cobertura de flujo de caja	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	Ganancias (Pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible controladores	Participaciones no controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 01 de enero de 2023	284.134	(1.767)	(107)	20	67.348	65.494	32.082	381.710	63.303	445.013
Cambio en el patrimonio										
Compra participación no controladora					2.957	2.957		2.957	(2.957)	
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							7.488	7.488	5.338	12.826
Otros resultados integrales		151	75	(4)		222		222	51	273
Saldo final al 31 de marzo de 2023	284.134	(1.616)	(32)	16	70.305	68.673	39.570	392.377	65.735	458.112

	Capital pagado	Reservas por diferencia por conversión	Reservas de cobertura de flujo de caja	Reservas por gan. o pérd. actuariales en planes de ben. definidos	Otras reservas	Total otras reservas	Ganancias (Pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible controladores	Participaciones no controladora	Patrimonio Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2022	284.134	(1.201)	39		51.015	49.853	12.824	346.811	112.256	459.067
Cambio en el patrimonio										
Resultado Integral										
Utilidad del periodo							1.166	1.166	1.878	3.044
Otros resultados integrales		(15)	(138)			(153)		(153)	83	(70)
Saldo final al 31 de marzo de 2022	284.134	(1.216)	(99)		51.015	49.700	13.990	347.824	114.217	462.041

Información Adicional

Análisis de los principales Indicadores Financieros

Esta sección realiza una comparación de los principales indicadores financieros de la Compañía basada en los estados financieros consolidados el 31 de marzo de 2023 y al 31 de diciembre de 2022.

	1T 2023	2022
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,39	2,57
Razón ácida	0,81	0,87
Capital de trabajo US\$ millones	258	251
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,85	0,77
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,45	0,42
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,55	0,58
Indicadores de rentabilidad		
	(3 meses)	(12 meses)
Rentabilidad patrimonio	1,63%	8,59%
Rentabilidad activo	5,63%	17,14%
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 liquidez corriente baja de 2,57 a 2,39 respecto al cierre del año anterior debido al efecto de un aumento en los activos corrientes mayor al aumento en los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. Como consecuencia de estos movimientos, el Capital de Trabajo aumentó un 3%.

La razón ácida alcanzó 0,81, una disminución de un 7% con relación al cierre del año 2022, principalmente por el aumento de los activos corrientes netos de inventarios y activos biológicos en comparación a diciembre 2022, aumento mayor al de los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto aumentó a 0,85. La proporción de pasivos de largo plazo disminuyó de 0,58 al cierre de 2022 a 0,55 al cierre de marzo 2023 por un aumento de los pasivos de corto plazo mayor a los de largo plazo, variación ya explicada 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

	31/03/2023	31/03/2022
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	3	5
b. Cosechas Atlántico del Período (toneladas WFE)/ Centro	3.696	1.622
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	8,8	7,8
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Atlántico	96%	76%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	1	1
f. Cosechas Coho del Período (toneladas WFE)/ Centro	2.491	663
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	6,17	6,56
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	90%	93%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$)	31,3	2,4
j. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmónidos	1,58	0,11

Notas:

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

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

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

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

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

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

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 31 de marzo 2023 (miles de USD)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/03/2023	Al 31/03/2022	Al 31/03/2023	Al 31/03/2022
Salmónidos	6.822	5.740	-14.278	-2.981

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 31 de marzo de 2023 ascendió a US\$ 6,8 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 5,7 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 31 de marzo de 2023 fue un efecto negativo de US\$ 14,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en comparación con el efecto negativo de US\$ 3,0 millones al 31 de marzo de 2022.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 31 de marzo de 2023 es de US\$ 7,5 millones negativos frente a los US\$ 2,8 millones positivos a marzo 2022.

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

Los activos biológicos incluyen los siguientes conceptos:

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

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

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

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

Volumen de biomasa de peces

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

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

Costos Acumulados

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

Costos Remanentes

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

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

Ingresos

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

Bajo el modelo actual, al 100% de los peces en los centros de engorda se le determina el ajuste a valor justo. Los cambios en el valor justo de los activos biológicos se reflejan en el estado de resultado del período.

Todos los activos biológicos se clasifican como activos biológicos corrientes, por ser parte del ciclo normal de cultivo que concluye con la cosecha de los peces.

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

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

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