



CAMANCHACA S.A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 30 de junio 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 mil empleados.

Hechos destacados del periodo

- **Ingresos consolidados al 1S 2023 de US\$ 405 millones, 6% superior al mismo período del año anterior**, con alzas en la división de Pesca (+19%) principalmente por los altos precios del aceite y la mayor venta de jurel congelado; Cultivos (+35%) por mayores ventas de mejillones; y una baja en Salmones de 4% por menores volúmenes de cosecha y venta.
- **EBITDA del segundo trimestre 2023 alcanzó los US\$ 37,5 millones, acumulando en el semestre US\$ 78,1 millones, 5,2% superior al 1S 2022.** Un 63% de este EBITDA proviene de la división Pesca y el restante de la división Salmones.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 2T 2023 fueron 6.423 TM WFE**, 48% inferiores a las de 2T 2022 (12.446 TM WFE), baja programada en el plan de cosecha de la Compañía por el proceso de desplazar cosechas desde la X a la XI región, reduciendo riesgos algales. **En el acumulado a junio, las cosechas alcanzaron las 17.512 TM WFE**, 15% inferiores al año anterior, pero en línea con la estimación para este periodo. A éstas, se suman 2.491 TM WFE de Coho, superiores a las 663 TM WFE del 1S 2022, con las cuales finaliza la temporada 2022-2023 con 5.856 TM WFE, mayor a las 2.504 TM WFE de 2021-2022.
- **Precio promedio de venta del salmón Atlántico de US\$ 9,10/Kg en 2T 2023**, 2% superior al de 2T 2022 pero con **ventas de 7.253 TM WFE**, 32% menor a las del año anterior. En el acumulado, el precio alcanzó los US\$ 8,93/Kg, 5% superior a 1S 2022.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,98/Kg**, presionado principalmente por 2 centros de cultivos cosechados este trimestre que presentaron incidentes de brotes de SRS, presencia de cáligus y ataques de lobos marinos. También afectado por mayores precios de los insumos de alimentos del salmón desde fines de 2022 y comienzos de 2023. Con ello, **los costos exjaula acumulados este año alcanzan US\$ 4,53/Kg pez-vivo (US\$ 4,87/Kg WFE)**, superior a los US\$ 4,17/Kg pez-vivo del 1S 2022.
- **Bajas mortalidades extraordinarias que este semestre tuvieron un impacto de US\$ 0,9 millones**, significativamente inferiores a los US\$ 4,2 millones del mismo periodo del año anterior cuando se dieron bajas de oxígeno y algas nocivas y con menos despliegue de medidas mitigadoras.
- **El costo total del proceso, incluyendo el traslado a planta, en el semestre fue US\$ 1,33/Kg WFE**, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg y superior al de 1S 2022 (US\$ 1,12 /Kg WFE), alza explicada por el menor volumen procesado y efectos inflacionarios en insumos y costos laborales.
- **Como resultado, el EBIT/Kg WFE de salmónidos (Atlántico más Coho) fue US\$ 1,01 en 1S 2023, igual al registrado en 1S 2022.**
- **Capturas de jurel en la zona centro-sur completaron a junio el 91% de la cuota anual.** Al tener operativa la planta de congelados desde el inicio de la temporada, la mayor producción permitió ventas de jurel congelado de 53,4 mil TM, 55% superior al 1S 2022, a un precio de US\$ 942/TM, un 6% inferior al mismo periodo de 2022.
- **Compras a pescadores artesanales de sardina-anchoa en la zona centro-sur de 73,5 mil TM en 1S 2023**, 36% superior a las de 2022, lo que generó una producción de harina y aceite de pescado de 21,5 mil TM (+12%) y 9,9 mil TM (+22%), respectivamente.
- **Capturas de anchoveta en el norte inferiores a sus niveles históricos con nulas capturas industriales**, afectadas por fenómenos oceanográficos entre los cuales se detecta un aumento temperatura superficial del mar (efecto de El Niño). Bajo este contexto, el modelo híbrido de compras a pescadores artesanales de capturas de

anchoveta permitió recibir 7,5 mil TM en 1S 2023, una caída 68% vs 1S 2022. Sin embargo, la captura industrial de jurel y caballa alcanzó 26,4 mil TM, un 29% superior al 1S 2022.

- **El precio vendido de aceite de pescado aumentó 76% en el 1S 2023**, principalmente por alzas en sus sustitutos (aceites vegetales), sumado a la escasez de producción peruana, afectada por un aumento de temperatura superficial del mar costero (fenómeno de El Niño costero).
- **Ingresos de la división Cultivos aumentaron un 35% a junio, con US\$ 19,0 millones**, por alza interanual de 27% en ventas de mejillones, en línea con el aumento de 28% en la producción y con similares precios, pero resultando en un EBITDA negativo de US\$ 0,7 millones como consecuencia de mayores costos por presiones inflacionarias y a mayores gastos de distribución asociados a una menor rotación de inventario.
- **Resultado acumulado después de impuestos en 1S 2023 de US\$ 20,1 millones**, una caída de 34% en comparación a lo registrado en 1S 2022, cuando alcanzó los US\$ 30,3 millones, impactado principalmente por US\$ 14,3 millones de menor Fair Value en Salmones, atribuible a la baja de precios observada al cierre del mes de junio.
- **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 junio de US\$ 153 millones**. Excluyendo a la subsidiaria Salmones Camanchaca, esta deuda neta alcanza a US\$ 54 millones.

Cifras Claves

		2T 2023	2T 2022	Δ%	6m 2023	6m 2022	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	202.067	223.942	(9,8%)	404.785	381.258	6,2%
Margen bruto	MUS\$	47.167	68.722	(31,4%)	96.038	83.167	15,5%
EBITDA antes de Fair Value	MUS\$	37.531	63.594	(41,0%)	78.140	74.303	5,2%
EBIT antes de Fair Value	MUS\$	27.828	54.595	(49,0%)	59.121	56.977	3,8%
Margen EBITDA %	%	18,57%	28,40%	(982 Pb)	19,30%	19,49%	(18 Pb)
Fair Value	MUS\$	1.279	5.370	(76,2%)	(6.177)	8.129	-
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	12.567	29.115	(56,8%)	20.055	30.281	(33,8%)
Ganancia por acción	US\$	0,0030	0,0070	(56,8%)	0,0048	0,0073	(33,8%)
Capturas pelágicas	tons.	101.922	104.716	(2,7%)	212.186	187.661	13,1%
Pesca Norte	tons.	10.156	34.388	(70,5%)	33.879	49.170	(31,1%)
Pesca Sur	tons.	91.767	70.328	30,5%	178.307	138.491	28,7%
Precio harina de pescado	US\$/ton	1.811	1.804	0,4%	1.770	1.781	(0,6%)
Salmon Atlántico							
Cosechas	ton WFE	6.423	12.446	(48,4%)	17.512	20.555	(14,8%)
Ventas	ton WFE	7.253	10.720	(32,3%)	18.303	20.872	(12,3%)
% ventas filetes y porciones	%	72,7%	79,5%	(678 Pb)	72,9%	81,0%	(819 Pb)
Costo exjaula	US\$/Kg WFE	5,36	4,36	22,9%	4,87	4,49	8,5%
Costo de proceso	US\$/Kg WFE	1,49	0,99	50,8%	1,33	1,12	19,2%
Precio	US\$/Kg WFE	9,10	8,91	2,1%	8,93	8,50	5,0%
Salmon Coho							
Cosechas	ton WFE	0	0	-	2.491	663	275,5%
Ventas	ton WFE	631	451	39,7%	1.863	1.669	11,6%
Precio	US\$/Kg WFE	7,48	10,09	(25,9%)	7,39	6,87	7,6%
EBIT/Kg WFE Salmónidos	US\$/Kg WFE	0,11	1,93	(94,5%)	1,01	1,01	(0,2%)
Deuda Financiera*	MUS\$				216.049	194.315	11,2%
Deuda Financiera Neta*	MUS\$				195.391	134.136	45,7%
Razón de patrimonio	%				51,5%	57,5%	(10,5%)

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: Incluye sólo volumen procesado por Salmones Camanchaca

Precio Atlántico: 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 neto del dividendo pagado por el ejercicio 2022, según los procedimientos de la opción de venta que ejerció Grupo Bio Bio en esta subsidiaria, equivalente al 30 de junio de 2023 a US\$ 42,6 millones. Lo anterior, sin perjuicio del monto final a contabilizar una vez concluido el proceso.

Resumen Estado de Resultados por Negocio

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	2T 2023	2T 2022	2T 2023	2T 2022	2T 2023	2T 2022	2T 2023	2T 2022
Ingresos de actividades ordinarias	105.396	100.727	86.157	115.527	10.514	7.689	202.067	223.942
Margen Bruto	37.946	40.156	7.556	26.941	1.665	1.624	47.167	68.722
EBITDA	32.444	37.357	5.550	26.152	-463	85	37.531	63.594
Margen EBITDA (%)	30,8%	37,1%	6,4%	22,6%	-4,4%	1,1%	18,6%	28,4%
Ganancia (pérdida) del período controladores	12.614	17.799	500	11.456	-547	-140	12.567	29.115

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	6m 2023	6m 2022	6m 2023	6m 2022	6m 2023	6m 2022	6m 2023	6m 2022
Ingresos de actividades ordinarias	177.916	149.673	207.876	217.558	18.993	14.027	404.785	381.258
Margen Bruto	57.831	46.461	34.867	33.929	3.340	2.777	96.038	83.167
EBITDA	49.192	42.646	29.655	31.621	-706	36	78.140	74.303
Margen EBITDA (%)	27,6%	28,5%	14,3%	14,5%	-3,7%	0,3%	19,3%	19,5%
Ganancia (pérdida) del período controladores	16.112	16.708	5.063	13.988	-1.120	-415	20.055	30.281

Aspectos Financieros

Resultados al 30/06/2023

El EBITDA consolidado antes de Fair Value (FV) a junio 2023 fue de US\$ 78,1 millones, US\$ 3,8 millones superior a los US\$ 74,3 millones de 2022, alza explicada principalmente por el aumento en el segmento Pesca (+US\$ 6,5 millones) que se registró mayoritariamente por los altos precios del aceite y la mayor producción y venta de jurel congelado.

El negocio de Pesca en la zona centro-sur descargó un 91% de la cuota anual de jurel en los primeros seis meses del año, a lo que se sumó la compra de sardina-anchoa artesanal por 73,5 mil TM. La disponibilidad durante la totalidad del primer semestre 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 así el margen por unidad capturada.

Las débiles capturas industriales de anchoveta del norte y las bajas capturas de artesanales debido a fenómenos oceanográficos extraordinarios, fueron parcialmente compensadas con un 29% más de captura industrial de jurel/caballa, lo que permitió procesar 34 mil TM de capturas pelágicas (31% inferior al del 2022).

En este contexto, el EBITDA en Pesca a junio fue US\$ 49,2 millones, US\$ 6,5 millones más que el registrado en 1S 2022, explicando el 63% del EBITDA consolidado de Camanchaca. En el negocio de Salmones, el EBITDA fue de US\$ 29,7 millones a junio 2023, que se compara con los US\$ 31,6 millones del 1S 2022, una disminución explicada por los menores volúmenes vendidos y los mayores costos. El negocio de Cultivos tuvo un EBITDA de US\$ 0,7 millones negativo, comparado con el casi nulo EBITDA del 1S 2022, pero este semestre con una mayor producción y ventas

en mejillones, pero a mayores costos por inflación y frigoríficos por la menor rotación de inventarios, estos últimos, de 6,6 mil TM al cierre de junio 2023.

El resultado consolidado al cierre de junio 2023 fue una utilidad después de impuestos de US\$ 20,1 millones, que se compara con una utilidad de US\$ 30,3 millones a junio 2022, baja explicada principalmente por la división Salmones, donde hubo menores volúmenes vendidos y Fair Value, generándose una utilidad después de impuestos de US\$ 5,1 millones, que se compara con US\$ 14,0 millones en el 1S 2022. La caída de precio en junio explica los US\$ 14,3 millones de menor Fair Value. En Pesca, el resultado después de impuestos fue de US\$ 16,1 millones, inferior en US\$ 0,6 millones al de 1S 2022. Por último, en Cultivos se registró una pérdida de US\$ 1,1 millones, que se compara con una pérdida de US\$ 0,4 millones en el 2022.

División Salmones

Durante la primera mitad del año 2023, Salmones Camanchaca cosechó 17.512 TM WFE de salmón Atlántico, 15% inferior a la cosecha del mismo periodo de 2022 (20.555 TM WFE), en línea con el plan de cosecha de la Compañía que contemplaba una caída de cosechas en el 2T 2023, estas últimas de 6.423 TM WFE (-48,4%). Esta disminución temporal es parte del ajuste territorial de siembras para la estrategia de reducción de riesgo. Las cosechas de Coho fueron 2.491 TM WFE a junio 2023, provenientes de la última parte de la temporada 2022-2023. De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 20.003 TM WFE, inferiores a las 21.218 TM WFE del primer semestre 2022.

Los ingresos asociados a Salmones a junio 2023 alcanzaron los US\$ 208 millones, 4% inferiores al 1S 2022. El menor volumen vendido de salmón Atlántico (18.303 TM WFE contra 20.872 TM WFE de 1S 2022) fue parcialmente compensado por un mayor volumen de salmón Coho (1.863 TM WFE contra 1.669 TM WFE de 1S 2022), y por los mayores precios acumulados del Atlántico (+5%) y Coho (+8%).

En las actividades de compraventa de salmones de terceros, que realizan las filiales extranjeras de la Compañía, hubo US\$ 1,1 millones de mayor venta en 1S 2023, totalizando US\$ 24,8 millones.

El costo exjaula acumulado a junio del salmón atlántico fue US\$ 4,53/Kg pez vivo (US\$ 4,87/Kg WFE), superior a los US\$ 4,17/Kg pez vivo del 1S 2022, alza explicada por los mayores precios del alimento del salmón, y por eventos puntuales de brotes de SRS, presencia de cáligos y ataque de lobos marinos en dos centros de cultivos en cosecha durante el 2T 2023.

Las mortalidades extraordinarias y sus gastos asociados, que van directamente a resultado cuando ocurren, fueron US\$ 0,9 millones, vinculados a la eliminación de alevines que no se usaron al sembrar un centro menos respecto del plan original de la Compañía. Este impacto es significativamente inferior a los US\$ 4,2 millones del mismo periodo del año anterior cuando se dieron bajas de oxígeno y algas nocivas.

El costo total del proceso de salmón Atlántico incluyendo la cosecha llegó a US\$ 1,33/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg y también superior al de 2022 (US\$ 1,12 /Kg WFE), explicado por un menor volumen procesado en el 2T 2023, y por efectos inflacionarios sobre insumos. Es pertinente señalar que ese menor volumen del trimestre permitió paralizar por 5 semanas la planta de proceso secundario de Tomé, procediendo a realizar una mantención y mejoras varias, todo lo cual estuvo planificado en el programa anual.

Por estos efectos, los costos de los productos vendidos estuvieron presionados al alza por el mayor costo de cultivo, los menores volúmenes cosechados y por mayores costos de proceso.

Como consecuencia de las menores mortalidades extraordinarias y los mejores precios del salmón, pero con menores volúmenes vendidos y mayores costos asociados, el Margen Bruto a junio 2023 fue de US\$ 34,9 millones, una leve mejora de US\$ 0,9 millones respecto a lo obtenido en 2022. Como resultado, el EBITDA (antes de FV) fue de US\$ 29,7 millones a junio 2023, que se compara con los US\$ 31,6 millones del 1S 2022. De esta forma, el EBIT/Kg WFE de salmónidos a junio 2023, fue de US\$ 1,01/Kg WFE, muy en línea al de 1S 2022.

El ajuste neto de Fair Value para el 1S 2023 fue negativo en US\$ 6,2 millones, comparado con US\$ 8,1 millones positivos del 1S 2022, diferencia de US\$14,3 millones explicada por los menores precios de mercado observados al cierre de junio, y por un mayor costo exjaula por el alza en costo del alimento y las medidas mitigadoras de riesgos ambiental que se han implementado.

Con todo lo anterior, la Ganancia Neta después de impuestos de 2023 alcanzó los US\$ 5,1 millones, inferior a los US\$ 14,0 millones registrados en 2022.

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, incluida la que es capturada por terceros artesanales y comprada para procesar por la Compañía, se encuentran en estado de “Plena Explotación” o bien “Sub Explotado”. Adicionalmente, la principal pesquería que opera la Compañía, el jurel, tiene la certificación Marine Stewardship Council, MSC, cuyo último reporte de auditoría confirma la correcta administración y estado.

Al cierre de junio 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 94 mil TM, llegando al 91% de la cuota anual, con una mayor producción de congelado, pasando estas últimas de 43,0 mil TM en el 1S 2022 a 67,5 mil TM en el 1S 2023.

En el caso de la sardina, se compró pesca a artesanales por el 93% de la cuota de terceros asociados, procesando de este modo 73,5 mil TM de materia prima comprada, un volumen 36% superior al del 1S 2022.

Así, el total de capturas pelágicas y/o procesadas de la filial Camanchaca Pesca Sur totalizó 178 mil TM, 29% superior al volumen del 1S 2022. Los rendimientos de harina y aceite, por su parte, fueron de 31,9% (30,2% al 1S 2022). En cuanto a los precios del producto, el aceite tuvo un precio muy por sobre los niveles históricos, alcanzando los US\$ 4.487 por tonelada, empujados por las fuertes alzas de aceites vegetales y la debilidad de oferta de Perú, país afectado por El Niño. El precio de la harina de pescado se mantuvo estable en US\$ 1.770/TM, 0,6% inferior al 1S 2022.

En cuanto a los resultados después de impuestos:

- La división Pesca Norte obtuvo una pérdida de US\$ 4,8 millones en el 1S 2023, comparado con la pérdida de US\$ 1,8 millones del 1S 2022, afectada por la menor disponibilidad de pesca de anchoveta, aunque mitigado por mayores capturas de caballa/jurel. La pérdida del 1S 2023 incluye los efectos no recurrentes por reducción de costos que buscaron adaptarse a un contexto de mucho menor disponibilidad esperada para el 2S 2023, y por un efecto no operacional negativo asociado al tipo de cambio que afecta a un pasivo por arriendo terreno de la planta en UF (US\$ 1,8 millones). Los costos de activos sin actividad productiva (en “para”), que se reflejan inmediatamente en resultados, pasaron de US\$ 7,2 millones a US\$ 6,3 millones.
- La división Pesca Sur:
 - La filial Camanchaca Pesca Sur a junio 2023 obtuvo una ganancia de US\$ 32,5 millones, superior a los US\$ 25,2 millones del 1S 2022, impulsado por el mayor volumen de venta de jurel congelado, que pasó de 34,6 mil TM en 1S 2022 a 53,4 mil TM en 1S 2023, y los mejores precios del aceite (+76% vs 1S 2022). Los gastos de activos en “para” pasaron de US\$ 9,6 millones en 1S 2022 a US\$ 12,3 millones en 1S 2023.
 - El resultado de la participación del 70% de la filial Camanchaca Pesca Sur que posee la Compañía, fue una utilidad de US\$ 22,8 millones, la que se ajustó negativamente en US\$ 1,9 millones 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\$ 20,9 millones, superior a la ganancia de US\$ 18,4 millones del 1S 2022.

Actividades de Soporte

A nivel consolidado, los gastos de administración aumentaron US\$2,2 millones respecto al primer semestre de 2022, alcanzando los US\$ 11 millones, principalmente por inflación de gastos en pesos combinado con un menor tipo de cambio que explica cerca del 50% del alza. Adicionalmente, hubo gastos no recurrentes en tecnología que están asociados a proyectos de continuidad operacional y ciberseguridad que explican cerca del 25% del alza, sumado a compensaciones variables asociadas al desempeño 2022. Como proporción de los ingresos semestrales, los gastos de administración pasaron del 2,3% al 2,7%.

Los costos de distribución aumentaron un 49%, o US\$ 8,5 millones, por el mayor gasto en frigoríficos al tener mayor volumen de productos congelados; una menor rotación de inventario en mejillones y salmón; mayores costos de fletes de productos frescos; y mayores gastos de marketing del jurel en conserva. Como proporción de los ingresos, los gastos de distribución aumentaron de 4,6% a 6,4%.

Consecuentemente, las actividades de administración y distribución pasaron de utilizar el 6,9% de los ingresos a junio 2022, a emplear el 9,1% a junio 2023.

Los costos financieros aumentaron US\$ 2,4 millones en comparación con 1S 2022, alcanzando US\$ 7,4 millones en 1S 2023, por el aumento de la tasa de referencia, a pesar de la reducción de la deuda financiera que genera intereses. Esta deuda bajó un 11% (o US\$ 20,9 millones) comparado con el mismo periodo del año anterior, alcanzando los US\$ 173,4 millones al cierre del semestre.

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\$ 2,1 millones versus una pérdida de US\$ 0,1 millones a junio 2022.

Las otras ganancias/pérdidas reflejan un resultado negativo de US\$ 2,0 millones en comparación con la pérdida de US\$ 1,1 millones, principalmente por la cuenta en participación en actividad de cultivo de la Trucha, que registró un resultado negativo de US\$ 1,3 millones para Camanchaca, afectada por menores volúmenes de venta y mayores costos.

Flujo de Efectivo al 30 de junio 2023

Al cierre de junio 2023 el flujo de efectivo de las Actividades Operacionales fue US\$ 5,5 millones positivos, lo que se compara con el flujo de US\$ 60,7 millones a junio 2022, US\$ 55,2 millones inferior. Esta disminución se explica mayoritariamente por un mayor capital de trabajo requerido en la Pesca dentro de su ciclo normal de operación durante el primer semestre que tuvo más volumen. Adicionalmente, está el plan de crecimiento de salmones, lo que se refleja en un aumento de los inventarios, activos biológicos y pagos a proveedores. Por último, una menor recaudación de salmones por el menor volumen vendido.

El flujo de efectivo de las Actividades de Financiamiento fue de US\$ 0,7 millones positivos en comparación con los US\$ 34,4 millones negativos del 1S 2022, que se explica por la toma de deuda de corto plazo que generó un flujo positivo por US\$ 33,2 millones, para financiar principalmente la operación de los negocios de Pesca y Salmones, y para el pago de los dividendos.

El flujo de efectivo usado en las Actividades de Inversión fue de US\$ 22,9 millones en el período, comparado a los US\$ 39,5 millones del 1S 2022. Las inversiones en este semestre de la filial Salmones Camanchaca (US\$ 10,4 millones) se enmarcan en el plan de disminución de riesgos asociados a FAN y bajas de oxígeno. Hubo otras inversiones por US\$ 12,5 millones principalmente en 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\$ 16,4 millones negativos para el período, dejando un saldo de efectivo al 30 de junio de 2023 de US\$ 20,7 millones.

Camanchaca mantiene una sólida posición financiera, con una liquidez al 30 de junio entre saldo de caja y líneas de crédito disponibles y no utilizadas, de aproximadamente US\$ 90 millones.

Balance al 30 de junio 2023

Activos

Durante el 2023, los activos totales de la Compañía aumentaron 9,3% o bien US\$ 76,9 millones respecto al 31 de diciembre de 2022, alcanzando los US\$ 901 millones.

Al 30 de junio 2023, los activos corrientes alcanzaron US\$ 481 millones, US\$ 70 millones o 17% superior al cierre de 2022, principalmente por el aumento de US\$ 41,3 en activos biológicos consistente con el plan de crecimiento de la filial Salmones Camanchaca; el aumento de US\$ 18,8 millones en activos no financieros correspondiente a la activación de seguros y patentes pesqueras, que se devengan a resultado durante el año; gastos anticipados de centros de cultivos próximos a entrar en operación; un aumento de US\$ 16,9 millones en inventarios por la mayor actividad pesquera en la primera mitad del año y la menor rotación de mejillones; y las cuentas por cobrar que aumentaron US\$ 9,5 millones provenientes del negocio de Pesca; compensado con una baja en el saldo de caja por US\$ 16,4 millones.

Los activos no corrientes aumentaron 1,8%, o US\$ 7,3 millones, hasta los US\$ 421 millones, principalmente por las inversiones netas de depreciación en Pesca y Salmones.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la Compañía aumentaron un 15,3% o US\$ 58,1 millones en el 1S 2023, alcanzando un total de US\$ 438 millones.

Los pasivos corrientes aumentaron US\$ 54,4 millones o 34% respecto al cierre de 2022, alcanzando los US\$ 214 millones, principalmente por el aumento de los pasivos financieros (+US\$ 32,8 millones) utilizados para el financiamiento de capital de trabajo del área Pesca y Salmones, con el consecuente aumento de las cuentas por pagar (+US\$ 11,2 millones) y el aumento de los pasivos por impuestos asociados a los resultados (+US\$ 7,7 millones).

Los pasivos no corrientes aumentaron US\$ 3,7 millones, o un 2%, alcanzando los US\$ 223 millones.

El Patrimonio de Camanchaca aumentó US\$ 18,8 millones o 4%, alcanzando US\$ 464 millones, explicado por los resultados del periodo, netos del pago del dividendo definitivo de los resultados del ejercicio 2022.

Desempeño Operativo de las Divisiones

Negocio de Salmones

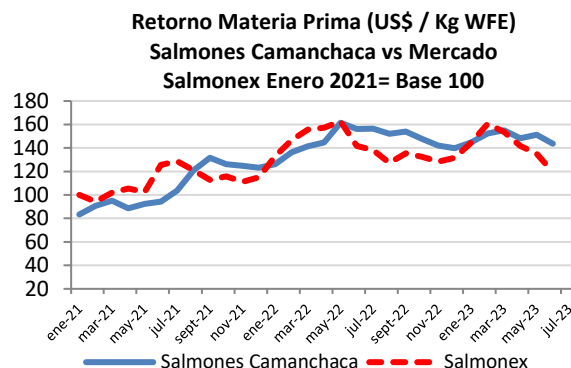
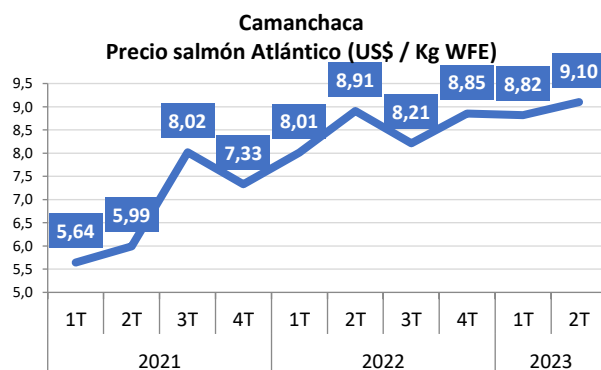
Los resultados de Salmones están muy relacionados a tres factores claves:

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

I. Precio del Salmón

En un contexto de caída del precio de mercado, el promedio de las ventas de salmón Atlántico de Camanchaca durante 2T 2023 tuvo un precio de US\$ 9,10/Kg WFE, US\$ 0,19/Kg WFE superior al 2T 2022. La flexibilidad y agilidad de la empresa para reaccionar a cambios de mercado (formatos y destinos) y capturar el mejor retorno para la materia prima, permitió mantener un precio sobre la referencia de mercado, a pesar de la baja. A la fecha del presente informe se ha observado una recuperación de los precios respecto al cierre de junio.

La mayor estabilidad de los precios obtenidos por la filial Salmones Camanchaca se explica por la estrategia de aumentar el valor agregado en los productos de la Compañía, asociando las ventas a acuerdos comerciales de mediano plazo que atenúan la volatilidad. En un contexto de alzas de precios en enero y febrero 2023, el retorno de la materia prima (RMP¹) tuvo un rezago respecto de la referencia de mercado Salmonex². Desde marzo se ha mantenido por sobre éste, alcanzando una diferencia en junio de +US\$ 1,14 /Kg (+US\$ 0,74 promedio en 2T 2023).



¹ 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.

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

Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
Cosechas	tons WFE	6.423	12.446	17.512	20.555
Producción*	tons WFE	6.376	12.311	17.400	21.725
Ventas	tons WFE	7.253	10.720	18.303	20.872
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	9,10	8,91	8,93	8,50

Salmón Coho Propio		2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
Cosechas	tons WFE	-	-	2.491	663
Producción	tons WFE	-	-	2.576	663
Ventas	tons WFE	631	451	1.863	1.669
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	7,48	10,09	7,39	6,87

* 6m 2022 incluye materia prima comprada a terceros y procesadas por la filial Salmones Camanchaca.

Salmones Camanchaca cosechó 17.512 TM WFE de salmón Atlántico durante el 1S 2023, con un peso medio de cosecha de 5,0 Kg WFE (ciclos abiertos), volumen 15% inferior al del mismo período de 2022. La cosecha de Coho, por su parte, agregó cosechas por otras 2.491 TM WFE durante el primer semestre de 2023.

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 junio 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	66.777	7.534	17.233	4.441	21.499	37.464	7.803	646	163.396
Coho	4.517	1.525	14	422	129	6.396	773	0	13.777
Otros	24.836	0	0	0	0	0	5.867	0	30.703
TOTAL	96.130	9.059	17.247	4.863	21.628	43.860	14.444	646	207.876
	46,2%	4,4%	8,3%	2,3%	10,4%	21,1%	6,9%	0,3%	100,0%

Ventas por segmento de mercado a junio 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	88.400	5.594	8.716	8.837	19.280	30.137	15.866	544	177.375
Coho	2.572	148	2.619	1.104	148	4.435	441	0	11.467
Otros	23.760	0	0	0	0	0	4.957	0	28.717
TOTAL	114.732	5.742	11.335	9.941	19.428	34.572	21.264	544	217.558
	52,7%	2,6%	5,2%	4,6%	8,9%	15,9%	9,8%	0,3%	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 1S 2023, fracción inferior al 81% del 1S

2022. En Coho esta cifra pasó de 55% a 94% en 1S 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.

Estados Unidos se mantuvo como el principal mercado con un 46,2% de las ventas al cierre de junio 2023, mientras que México se mantiene en segundo lugar con un 21,1%, todo ello en línea con la estrategia de valor agregado definida por la compañía. América Latina (excl. Chile & México) aumentó de un 8,9% a 10,4% especialmente en valor agregado, y Japón disminuyó de 4,6% a 2,3%.

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.

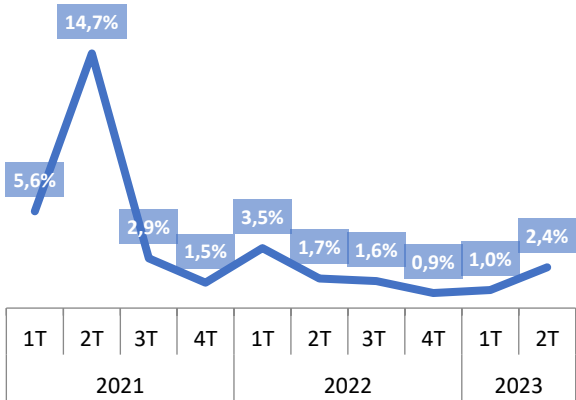
Otros negocios – ACP Trucha

A junio 2023, Salmones Camanchaca mantiene 4 concesiones de cultivo de mar para cultivo de Trucha. Estas concesiones son el aporte que la Compañía hace a la Asociación de Cuentas en Participación (ACP) de Trucha, y algunas tienen descanso obligatorio en el primer trimestre de los años impares, por lo que se generan en estos años menores cosechas pues las siembras se inician en abril, por lo que en 2T 2023 no hubo cosechas. En comparación con el 2T 2022 donde hubo 1.448 TM WFE. En ventas, la ACP alcanzó 1.183 TM WFE en comparación con 4.973 del 2T 2022, aunque con precios 12% mayores. Por otro lado, los costos del producto terminado aumentaron 18% comparado con 2T 2022 y, con ello, el tercio de resultados de esta asociación generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US\$ 1 millón en el trimestre, lo que se compara con una pérdida de US\$ 0,7 millones en el 2T 2022. Al cierre del 2T 2023 la ACP cuenta con 5.454 TM WFE de producto en inventarios. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas). Estimamos que, a partir del presente año, las cosechas anuales de la ACP descenderán a 8-9 mil TM WFE. Este acuerdo podría extenderse hasta 2028.

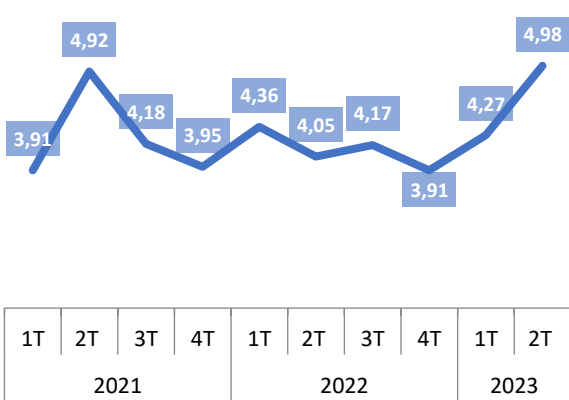
II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad de la biomasa en el mar para el salmón Atlántico en el 2T 2023 fue de 2,4%, en comparación con el 1,7% del 2T 2022 y con el 14,7% del 2T 2021, este último, afectado por el bloom de algas (ciclo de zonas comparativas).

Mortalidad salmón Atlántico* (%)



Salmón Atlántico - Costo exjaula 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.

El costo exjaula de Atlántico en el 2T 2023 fue de US\$ 5,36/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,98/Kg peso vivo), 23% superior a lo registrado en el 2T 2022 y en línea al de 2T 2021 (centros similares del ciclo anterior). Este costo está influenciado por la cosecha de 2 centros que tuvieron brotes de SRS, presencia de cáligus y ataques de lobos marinos, sumado a los altos costos absorbidos por la biomasa debido a los aumentos del precio de los alimentos del salmón y otros insumos, los que han subido un 6% respecto al 2T 2022 y 38% al 2T 2021.

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

Atlántico	Indicadores Biológicos					Indicadores de sustentabilidad				
	FCRb (Pez vivo)	Productividad Kg WFE/smolt	Peso promedio cosecha Kg WFE	Uso de Antibióticos Gr/TM	Uso de antiparasitarios Gr/TM	# tratamientos antibióticos	Tratamientos medicinales (baños)	# de escapes	Duración ciclo / Períodos descanso	FIFO Ratio
LTM 2019	1,19	4,7	5,1	516,2	8,3	2,1	8,3	0	17/7	0,61
LTM 2020	1,17	4,9	5,4	568,4	12,0	2	11,9	37.150	16/8	0,56
LTM 2021	1,15	4,4	5,4	493,0	4,2	2,4	4,2	0	16/8	0,60
LTM 2022	1,13	3,6	4,4	713,8	9,2	3,2	9,1	0	16/8	0,51
LTM 2023	1,08	4,6	5,1	274,0	3,2	1,5	3,2	0	14/10	0,47
23/22	+	+	+	+	+	+	+	=	+	+
23/21	+	+	-	+	+	+	+	=	+	+

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 y de los objetivos del crédito sindicado con los bancos. La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados)

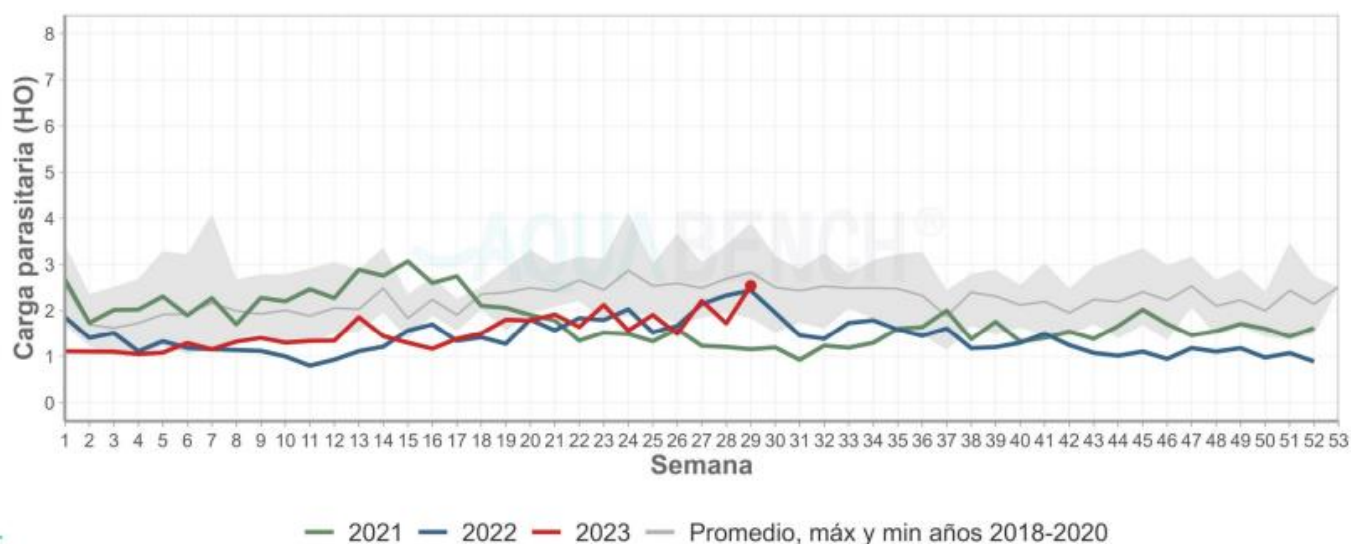
mejoró a 4,6 Kg WFE/smolt en 2023, 28% superior en comparación a 2022, y 5% superior a la de 2021. El peso medio de cosecha alcanzó 5,1 Kg WFE, 16% superior al de 2022, pero 5% inferior al ciclo anterior en 2021.

El uso de antibióticos en 2023 disminuyó un 62% respecto a 2022 y un 44% respecto a 2021 debido a las mejores condiciones ambientales y a la aplicación de un plan de reducción de consumo de éstos.

Destaca la reducción del tiempo que toma el ciclo en el mar, que bajó de 16 meses a 14, y el consiguiente aumento de 2 meses en el descanso que se les da a las concesiones en operación, que pasan de 8 meses a 10 meses en 2023.

A la fecha de este reporte, Salmones Camanchaca posee 2 centros 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.

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



Fuente: Aquabench

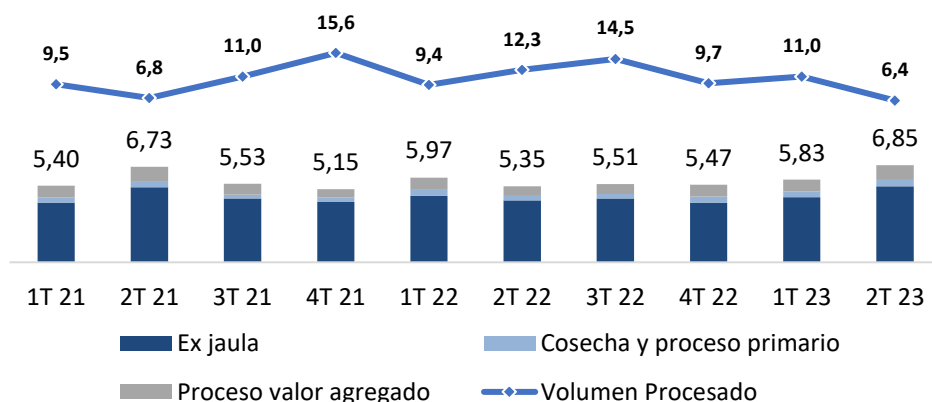
Con estos antecedentes, en el 2T 2023 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	2T 2021	2T 2022	2T 2023
Exjaula (WFE)	5,29	4,36	5,36
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,37	0,33	0,45
Proceso valor agregado (WFE)	1,06	0,66	1,04
Costo de proceso (WFE)	1,44	0,99	1,49
Costo Total Producto Terminado (WFE)	6,73	5,35	6,85

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,49/Kg WFE, superior al US\$ 0,99/Kg WFE de 2T 2022, principalmente por el menor volumen procesado asociado a la menor cosecha y a la paralización programada por 5 semanas de la planta en Tomé destinada a mantenimientos mayores y mejoras varias; la inflación que afectó a los principales insumos de proceso; y la apreciación de la moneda local.

En consecuencia, el costo total del producto terminado fue de US\$ 6,85/Kg WFE, 150 centavos de dólar superior al 2T 2022 y 12 centavos superior al ciclo anterior en 2T 2021.

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



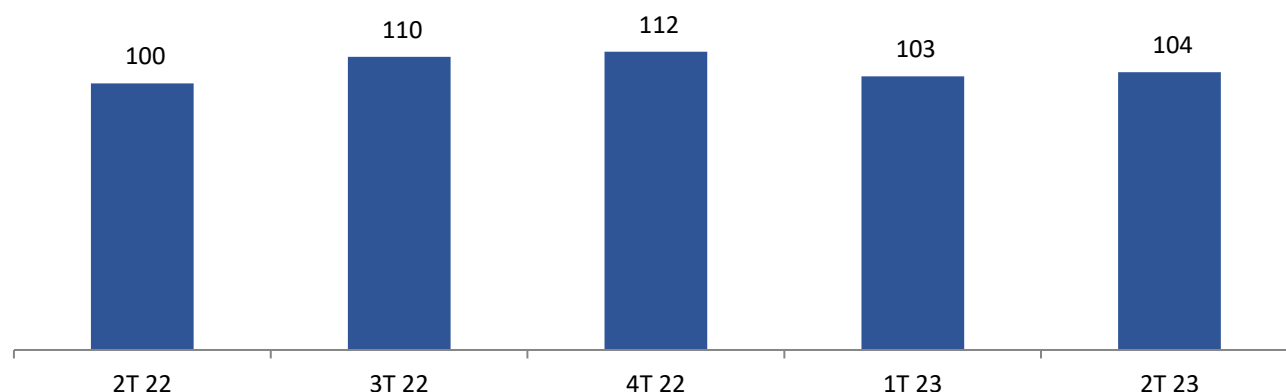
* 3T 2021 y 1T 2022 considera compra de materia prima a terceros.

III. Costo Alimentos

El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, que representa aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, presentó un alza de 4,2% trimestral respecto de 2T 2022, principalmente por aumentos en el precio de los aceites contenidos en las dietas. Las condiciones de la pesca peruana, la invasión rusa a Ucrania, y la inflación que afecta a otros insumos han presionado estos costos al alza. 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.

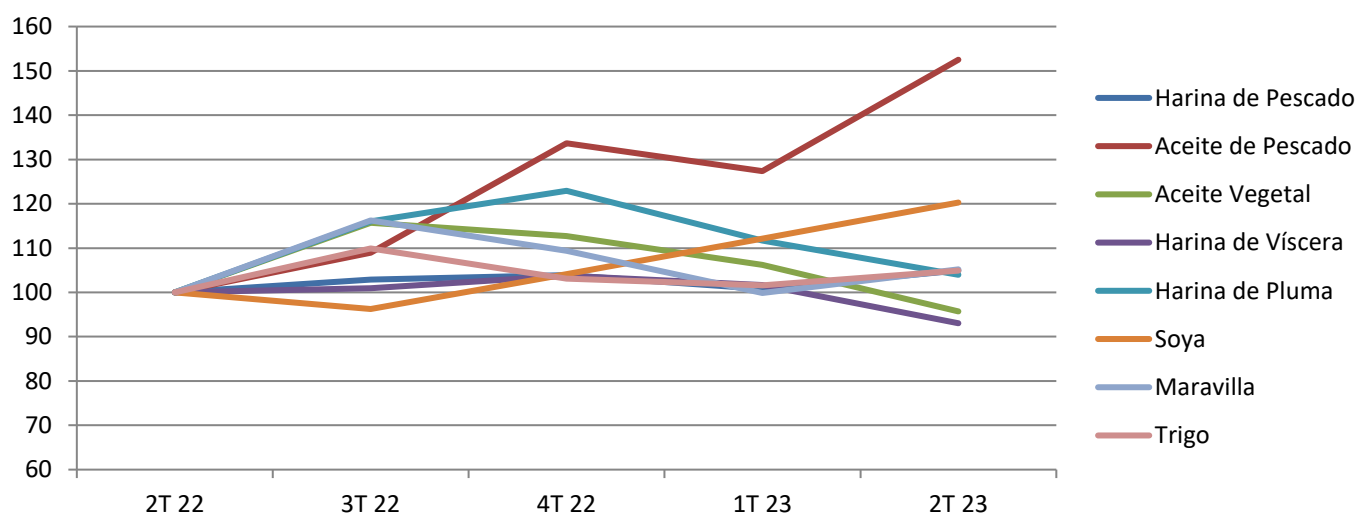
Precio dieta para engorda Agua Mar (Salmones Camanchaca) US\$/Kg

Base 100 2T 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: 2T 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 1S 2023 no hubo capturas industriales de anchoveta en el norte por la nula disponibilidad del recurso en la superficie y más allá de las 5 millas, una consecuencia del calentamiento superficial del mar. Para mitigar esta situación, la Compañía ha establecido una estrategia de transferir temporalmente parte de sus cuotas a los pescadores artesanales con quienes ha establecido vínculos, apoyándolos con un barco transportador propio. Sin embargo, durante el presente año la poca disponibilidad también ha afectado a estos pescadores, lo que resultó en bajas compras en el semestre por solo 7,5 mil TM de pesca artesanal para su procesamiento en la planta de Camanchaca en Iquique, menor a las 23,7 mil TM compradas en el 1S 2022.

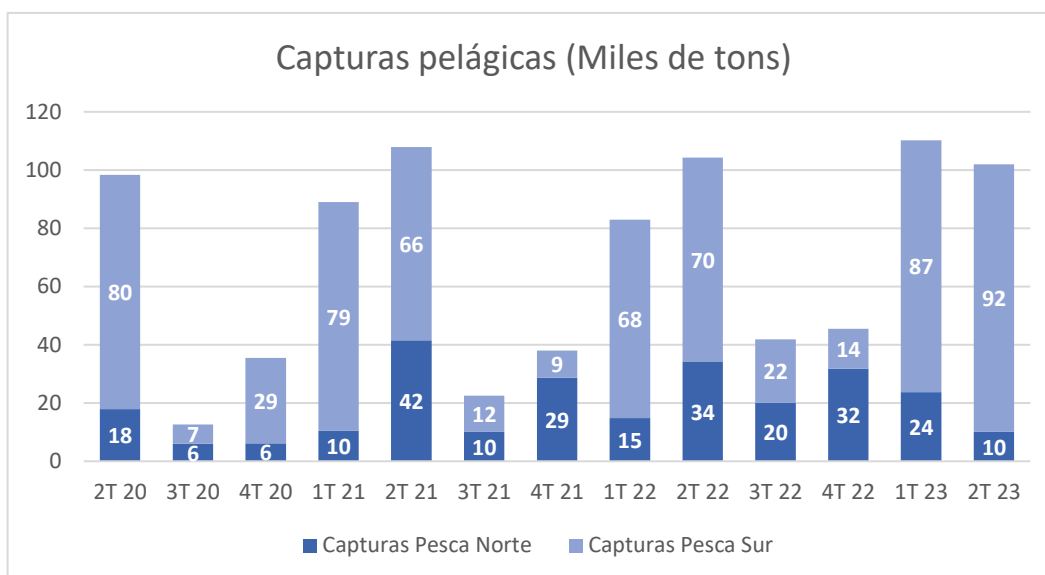
Las capturas de jurel y caballa en la zona norte - que por ser pelágicos más grandes se encuentran alejados de la costa - fueron de 26,4 mil TM en 1S 2023, en línea con las registradas en el 1S 2022. De esta forma, las capturas procesadas en la planta fueron 33,9 mil TM, 31% menor a lo registrado en el mismo período del año anterior.

Consecuentemente, la producción de harina del norte disminuyó un 21% hasta las 7,9 mil TM, aunque tuvo un mayor rendimiento (23,2% vs. 20,4% en 1S 2022). Por otro lado, la producción de aceite disminuyó 21% y también con un mayor rendimiento (2,2% vs. 1,9% en 1S 2022).

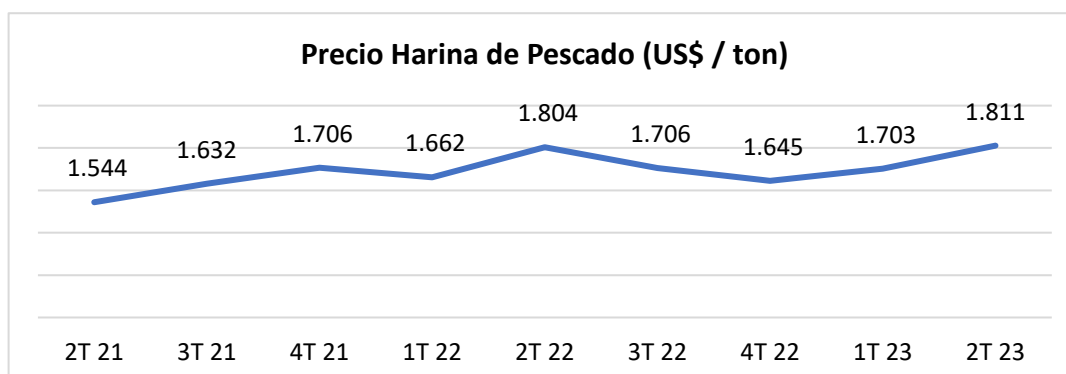
En la pesca de la zona centro-sur, las capturas de jurel y fauna acompañante (caballa) alcanzaron las 95,4 mil TM, con un 91% de captura de la cuota propia, 26% superior a las 75,9 mil TM capturadas en el 1S 2022. Estas capturas se destinaron este año mayoritariamente al jurel congelado, que posee un mayor margen, produciendo 67,5 mil TM, esto es, 24,6 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 26% a 607 mil cajas.

En la pesca de sardina-anchoa de la zona centro-sur, el nivel de capturas artesanal comprada por la Compañía fue de 73,5 mil TM, 36% superior al de 1S 2022. El rendimiento de aceite estuvo en línea con el 1S 2022 (9,5%) y el de harina bajó (20,7% vs. 22,5% en 1S 2022). La producción total de harina y aceite de pescado de 21,5 mil TM (+12%) y 9,9 mil TM (+22%), respectivamente.

En la pesca de langostinos, se capturaron 3.602 TM, un 33% superior al 1S 2022, produciendo 408 TM de producto terminado, con similar rendimiento que 2022. En la pesca de camarón nailon, se capturaron 221 TM.



II. Precios y ventas



El precio de la harina de pescado vendida por Camanchaca en 1S 2023 se mantuvo en línea con respecto al mismo periodo de 2022 (US\$ 1.770/TM) pero el de aceite aumentó 76% llegando a US\$ 4.487/TM, esta alza extraordinaria tiene su explicación en la situación pesquera de Perú afectado por El Niño, donde se han capturado solo un 21% de las cuotas otorgadas.

Las ventas físicas de harina de pescado tanto del norte como del sur en 1S 2023 aumentaron 1,6%, alcanzando 26,1 mil TM, mientras que las de aceite disminuyeron un 17% totalizando 6,6 mil TM, cerrando junio con mayores inventarios, los que debiesen venderse durante el segundo semestre.

El precio promedio vendido de la caja de jurel en conserva durante el año fue de US\$ 28,7, un 19% mayor respecto al 1S 2022, pero el volumen vendido cayó un 40% a 334 mil cajas, comparado con las 561 mil cajas al cierre de junio 2022 por la mayor orientación al jurel congelado.

Durante el primer semestre del año, las ventas de langostinos disminuyeron un 15% comparado con las del 1S 2022, alcanzando las 251 TM vendidas, con un precio 7% superior (US\$ 29,8/Kg vs US\$ 27,9 en 1S 2022).

Ingresos por segmento de mercado a junio 2023:

Producto	EE.UU.	Europa + Eurasia	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	19.096	405	0	0	0	19.501
Aceite	0	0	0	0	0	0	3.361	0	3.361
Sur									
Harina	0	0	0	20.312	919	0	5.450	0	26.680
Aceite	0	18.483	0	0	0	0	7.551	0	26.034
Conservas	292	492	248	844	0	945	6.052	696	9.570
Congelado	0	366	47.215	136	0	1.373	0	1.224	50.314
Langostino	6.326	0	0	1.123	0	0	26	0	7.475
Camarón Nailon	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros*	24.143	256	0	259	140	0	8.704	1.477	34.980
TOTAL	30.762	19.597	47.463	41.770	1.464	2.318	31.145	3.398	177.916
	17,3%	11,0%	26,7%	23,5%	0,8%	1,3%	17,5%	1,9%	100,0%

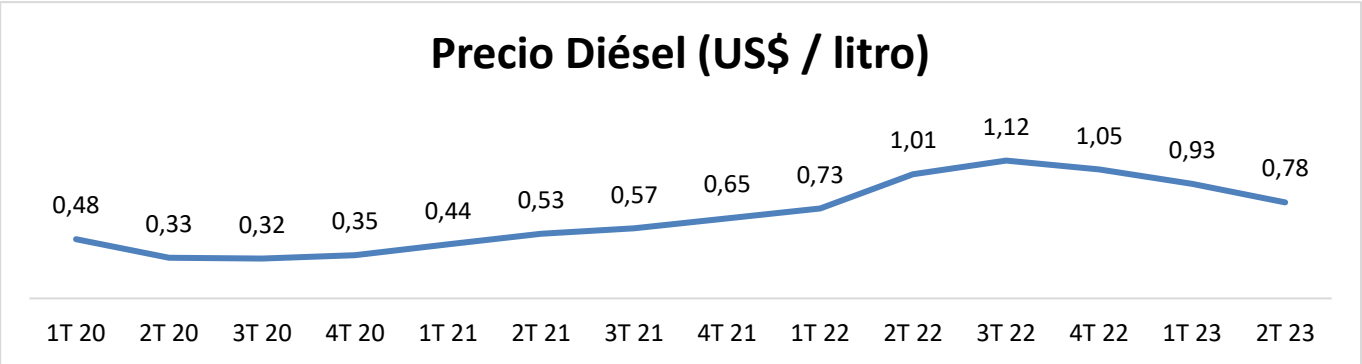
Ingresos por segmento de mercado a junio 2022:

Producto	EE.UU.	Europa + Eurasia	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	16.701	703	0	0	0	17.404
Aceite	0	458	0	0	0	0	1.737	0	2.194
Sur									
Harina	0	0	0	20.024	589	0	7.722	0	28.335
Aceite	0	8.291	0	0	0	0	9.625	0	17.916
Conservas	822	313	362	3.983	0	2.262	5.265	518	13.525
Congelado	0	4.944	28.828	582	289	0	3	6	34.651
Langostino	7.640	528	0	4	0	0	63	6	8.240
Camarón Nailon	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros*	17.757	0	0	0	126	0	6.282	3.242	27.407
TOTAL	26.219	14.534	29.190	41.293	1.706	2.262	30.695	3.773	149.673
	17,5%	9,7%	19,5%	27,6%	1,1%	1,5%	20,5%	2,5%	100,0%

*Otros ingresos corresponden principalmente a la venta de productos del mar de terceros en oficinas en el extranjero y a servicios a terceros de nuestras plantas de proceso.

III. Costo de combustibles

El costo del petróleo comprado en el 2T 2023 por Camanchaca bajó 23% a US\$0,78/litro, inferior también al 1T 2023, consistente con la evolución del precio de mercado durante el último periodo. El efecto precio para las unidades consumidas durante el presente año en comparación al 2T 2022 fue de US\$ 0,4 millones de menor costo.



Volúmenes

		2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
CAPTURAS					
Norte	tons.	10.156	34.388	33.879	49.170
Propias	tons.	9.241	17.092	26.383	25.662
Terceros	tons.	915	17.296	7.496	23.508
Sur	tons.	91.767	70.328	178.307	138.491
Propias	tons.	46.678	44.250	97.071	75.975
Terceros	tons.	45.088	26.078	81.236	61.440
Total	tons.	101.922	104.716	212.186	187.661
PRODUCCIÓN					
Harina de Pescado	tons.	14.282	15.322	29.411	29.227
Aceite de Pescado	tons.	4.920	3.908	10.611	9.032
Conservas	cajas	221.232	335.066	607.162	817.803
Langostinos	Kgs.	341.792	255.134	407.792	322.029
Jurel Congelado	tons.	32.784	29.619	67.535	42.972
VENTAS					
Harina de Pescado	tons.	16.086	21.468	26.097	25.684
Aceite de Pescado	tons.	5.630	6.804	6.551	7.909
Conservas	cajas	188.735	290.152	333.876	560.704
Langostinos	Kgs.	141.010	136.895	250.829	295.408
Jurel Congelado	tons.	24.394	20.888	53.433	34.575
PRECIOS					
Harina de Pescado	US\$/ton	1.811	1.804	1.770	1.781
Aceite de Pescado	US\$/ton	4.534	2.630	4.487	2.543
Conservas	US\$/caja	28,4	25,0	28,7	24,1
Langostinos	US\$/Kg	30,0	28,4	29,8	27,9
Jurel Congelado	US\$/ton	901	977	942	1.002

Negocio de Cultivos

Los ingresos de esta división aumentaron un 35% a junio 2023 alcanzando los US\$ 19,0 millones, reflejo de un incremento de 27% en ventas de mejillones con respecto al 1S 2022. Ello es atribuible al 28% de incremento en la producción de mejillones.

Las actividades de esta división generaron un margen bruto de US\$ 3,3 millones, en comparación con los US\$ 2,8 millones del 1S 2022.

La producción de mejillones de la filial Camanchaca Cultivos Sur alcanzó las 8,8 mil TM de productos terminados, sobre una base de 27 mil TM de materia prima procesada, lo que permitió registrar ingresos por US\$ 17,2 millones durante el 1S 2023 con ventas de 5,7 mil TM, a precios levemente superiores (+2,5%).

Con ello, el EBITDA de la división de cultivos fue US\$ 0,7 millones negativos, y el resultado fue una pérdida de US\$ 1,1 millones a junio 2023 que se compara desfavorablemente con la pérdida de US\$ 0,4 millones en 1S 2022. El resultado de este año ha sido afectado por mayores costos de proceso por inflación y por los mayores gastos de frigoríficos que ha dejado la menor rotación de inventarios de mejillones, que dejó 6,6 mil TM al cierre de junio 2023.

Si bien durante el 2023 la escala de producción se recuperó, el volumen de venta del formato carne (sin concha) continúa impactado por la invasión de rusa a Ucrania.

Volúmenes

		2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
PRODUCCIÓN					
Abalones	tons.	46	62	87	127
Mejillones	tons.	4.065	3.540	8.838	6.920
VENTAS					
Abalones	tons.	33	17	58	59
Mejillones	tons.	2.986	2.323	5.682	4.481
PRECIOS					
Abalones	US\$/Kg	23,7	29,8	23,2	24,7
Mejillones	US\$/Kg	2,9	2,8	2,9	2,8

Ingresos por segmento de mercado a junio 2023:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	México	Chile	Otros	TOTAL
Mejillones	4.640	7.573	1.536	1.125	233	360	643	267	16.377
Abalones	669	224	117	451	7	0	207	0	1.676
Otros*	662	0	0	155	0	33	83	7	940
TOTAL	5.972	7.797	1.653	1.731	240	394	933	273	18.993
	31,4%	41,1%	8,7%	9,1%	1,3%	2,1%	4,9%	1,4%	100,0%

Ingresos por segmento de mercado a junio 2022:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	México	Chile	Otros	TOTAL
Mejillones	4.462	4.456	1.281	999	172	267	714	179	12.530
Abalones	1.054	0	0	217	0	0	174	0	1.445
Otros*	0	0	0	0	0	0	52	0	52
TOTAL	5.515	4.456	1.281	1.216	172	267	940	179	14.027
	39,3%	31,8%	9,1%	8,7%	1,2%	1,9%	6,7%	1,3%	100,0%

*Otros ingresos corresponden principalmente a la venta de productos del mar de terceros en oficinas en el extranjero y a servicios a terceros de nuestras plantas de proceso.

Eventos Posteriores

Camanchaca no registra eventos posteriores al 30 de junio de 2023 que afecten de manera material sus operaciones ni sus resultados financieros.

Conflicto Ucrania – Rusia

La situación geopolítica en Europa del Este se alteró el 24 de febrero de 2022 con la invasión rusa a Ucrania. Esta guerra ha significado sanciones a la parte agresora por parte de varios países que le han restringido el comercio y la cadena de pagos. Estas limitaciones, sin embargo, no están afectando el comercio de medicamentos y productos alimenticios, por lo que la Compañía mantiene abierta la posibilidad de vender alimentos a Rusia en la medida que sea conveniente, no involucre contrapartes expresamente sancionadas y no signifiquen ilegalidades de acuerdo con la legislación que la rige. Además, esta situación ha afectado a los mercados de materias primas, incluidas alimentos vegetales, costos de energía e, indirectamente, los precios de ingredientes de origen marino, todo lo cual 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 estos impactos son difíciles de estimar, pero la Compañía mantiene un estado de atención especial para optimizar sus decisiones productivas y comerciales, y reducir los riesgos asociados a sus actividades 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 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, 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 enfrentados 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 compra

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

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

En relación con la nueva ley de delitos económicos, la Compañía está adaptando su MPD de forma de abarcar un espectro más amplio de situaciones, buscando fortalecer las medidas preventivas y así mitigar los riesgos asociados a esta legislación.

i) Riesgo de liquidez

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

Camanchaca mantiene una política de gestionar en forma conservadora y prudente este factor, adelantándose a las condiciones esperadas y manteniendo una liquidez suficiente, incluidas líneas de financiamiento con terceros, poniendo especial atención al cumplimiento de sus obligaciones financieras. Es en ese contexto que ocurren las reestructuraciones de deuda en 2013, 2017 2020, 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 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 los mercados 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 30 de junio 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 junio 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 junio 2023, con el período a junio 2022.

Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
Ingresos de actividades ordinarias	202.067	223.942	404.785	381.258
Costo de venta	-154.900	-155.220	-308.747	-298.092
Margen bruto	47.167	68.722	96.038	83.167
Gastos de administración	-5.377	-4.565	-10.981	-8.799
Costos de distribución	-13.962	-9.562	-25.936	-17.391
Gastos de administración y ventas	-19.339	-14.127	-36.917	-26.190
EBIT antes de Fair Value	27.828	54.595	59.121	56.977
Depreciación	9.703	8.999	19.019	17.326
EBITDA antes de Fair Value	37.531	63.594	78.140	74.303
Ajuste neto valor justo activos biológico	1.279	5.370	-6.177	8.129
EBIT con ajuste Fair Value	29.107	59.965	52.944	65.106
EBITDA con ajuste Fair Value	38.809	68.964	71.963	82.431
Costos financieros	-4.007	-2.738	-7.423	-4.999
Participación de asociadas	175	284	455	395
Diferencia de cambio	677	-624	-2.097	-130
Otras ganancias (pérdidas)	-1.577	-1.780	-2.045	-1.114
Ingresos financieros	12	90	27	179
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	24.387	55.198	41.861	59.437
(Gasto) ingreso por impuesto	-5.605	-14.915	-10.253	-16.111
Ganancia (pérdida) del período	18.782	40.282	31.608	43.326
Participación de minoritarios	-6.215	-11.167	-11.553	-13.045
Ganancia (pérdida) del período controladores	12.567	29.115	20.055	30.281

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 Salmones (MUS\$)

	2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
Ingresos de actividades ordinarias	86.157	115.527	207.876	217.558
Costo de venta	-78.600	-88.585	-173.009	-183.629
Margen bruto	7.556	26.941	34.867	33.929
Gastos de administración	-2.750	-2.214	-5.507	-4.298
Costos de distribución	-3.964	-3.158	-9.055	-6.879
Gastos de administración y ventas	-6.714	-5.372	-14.562	-11.177
EBIT antes de Fair Value	843	21.570	20.305	22.752
Depreciación	4.708	4.582	9.350	8.869
EBITDA antes de Fair Value	5.550	26.152	29.655	31.621
Ajuste neto valor justo activos biológico	1.279	5.370	-6.177	8.129
EBIT con ajuste Fair Value	2.122	26.940	14.128	30.880
EBITDA con ajuste Fair Value	6.829	31.522	23.478	39.749
Costos financieros	-2.490	-1.849	-4.772	-3.384
Participación de asociadas	168	266	448	376
Diferencia de cambio	1.102	-1.125	869	-162
Otras ganancias (pérdidas)	-940	-1.134	-1.315	-558
Ingresos financieros	12	90	27	179
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-25	23.188	9.385	27.331
(Gasto) ingreso por impuesto	-41	-6.721	-2.531	-7.852
Ganancia (pérdida) del período	-67	16.466	6.854	19.479
Participación de minoritarios	567	-5.010	-1.791	-5.492
Ganancia (pérdida) del período controladores	500	11.456	5.063	13.988

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\$)

	2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
Ingresos de actividades ordinarias	105.396	100.727	177.916	149.673
Costo de venta	-67.450	-60.571	-120.085	-103.212
Margen Bruto	37.946	40.156	57.831	46.461
Gastos de administración	-1.929	-1.820	-4.117	-3.425
Costos de distribución	-8.231	-5.072	-13.531	-8.218
Gastos de administración y ventas	-10.160	-6.892	-17.648	-11.642
EBIT	27.786	33.264	40.183	34.819
Depreciación	4.658	4.093	9.009	7.827
EBITDA	32.444	37.357	49.192	42.646
Costos financieros	-1.417	-835	-2.481	-1.522
Participación de asociadas	7	19	7	19
Diferencia de cambio	-432	526	-2.820	8
Otras ganancias (pérdidas)	-668	-642	-760	-552
Ingresos financieros	0	0	0	0
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	25.276	32.332	34.129	32.771
(Gasto) ingreso por impuesto	-5.880	-8.376	-8.255	-8.510
Ganancia (pérdida) del período	19.396	23.956	25.874	24.262
Participación de minoritarios	-6.782	-6.157	-9.762	-7.554
Ganancia (pérdida) del período controladores	12.614	17.799	16.112	16.708

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\$)

	2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
Ingresos de actividades ordinarias	10.514	7.689	18.993	14.027
Costo de venta	-8.849	-6.064	-15.653	-11.250
Margen Bruto	1.665	1.624	3.340	2.777
Gastos de administración	-698	-531	-1.357	-1.076
Costos de distribución	-1.767	-1.332	-3.350	-2.294
Gastos de administración y ventas	-2.465	-1.863	-4.706	-3.370
EBIT	-800	-238	-1.367	-594
Depreciación	337	323	660	629
EBITDA	-463	85	-706	36
Costos financieros	-101	-54	-170	-93
Diferencia de cambio	8	-25	-146	25
Otras ganancias (pérdidas)	30	-4	30	-4
Ingresos financieros	0	0	0	0
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-864	-322	-1.653	-665
(Gasto) ingreso por impuesto	316	182	533	250
Ganancia (pérdida) del período	-547	-140	-1.120	-415

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\$)	6m 2023	2022	6m 2022
Efectivo y equivalentes al efectivo	20.658	37.030	60.179
Otros activos financieros, corrientes	423	387	320
Otros activos no financieros, corrientes	35.482	16.677	19.153
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	85.298	75.759	97.683
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	196	142	116
Inventarios	145.987	129.052	104.684
Activos biológicos, corrientes	184.827	143.538	147.505
Activos por impuestos corrientes	7.897	8.585	8.047
Total activos corrientes	480.768	411.170	437.687
Otros activos financieros, no corrientes	641	641	671
Otros activos no financieros no corrientes	7.665	8.691	8.993
Derechos por cobrar no corrientes	5.052	4.978	4.804
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.560	2.398	2.077
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	3.683	3.019	3.327
Activos intangibles distintos de la plusvalía	49.162	49.162	49.557
Propiedades, plantas y equipos	325.673	321.663	323.975
Impuestos diferidos a largo plazo	26.276	22.842	22.590
Total activos no corrientes	420.712	413.393	416.993
Total activos	901.480	824.563	854.680
Otros pasivos financieros, corrientes	48.575	15.730	62.015
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	1.935	2.040	1.757
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	135.253	124.069	107.525
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	385	639	95
Otras provisiones, corrientes	12.758	10.233	9.662
Pasivos por impuestos corrientes	10.322	2.638	6.164
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	4.964	4.478	3.637
Total pasivos corrientes	214.192	159.827	190.855
Otros pasivos financieros, no corrientes	167.473	165.630	132.300
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	18.007	17.253	15.125
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	304	554	151
Pasivos por impuestos diferidos	35.050	33.925	23.808
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	2.605	2.362	1.062
Total pasivos no corrientes	223.439	219.724	172.446
Total pasivos	437.631	379.552	363.301
Capital emitido	284.134	284.134	284.134
Ganancias (pérdidas) acumuladas	42.789	32.082	34.727
Otras reservas	75.380	65.494	49.275
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	402.303	381.710	368.135
Participación no controladora	61.546	63.303	123.244
Total patrimonio neto	463.849	445.013	491.379
Total patrimonio neto y pasivos	901.480	824.564	854.680

Estado de Flujo de Efectivo (MUS\$)

	2T 2023	2T 2022	6m 2023	6m 2022
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	237.045	229.638	426.314	447.128
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-183.445	-160.146	-360.981	-339.656
Pagos a y por cuenta de los empleados	-24.560	-20.311	-52.262	-40.100
Dividendos recibidos	0	908	0	908
Intereses pagados	-3.968	-2.897	-5.107	-4.291
Intereses recibidos	12	0	27	0
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	-2.378	-2.611	-2.530	-3.288
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	22.706	44.581	5.461	60.701
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	6	0	6
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	17.036	4.305	33.206	12.123
Pago de préstamos	0	-20.000	0	-30.000
Dividendos pagados	-32.543	-16.559	-32.543	-16.559
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	-15.507	-32.248	663	-34.430
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	461	91	486	208
Compras de propiedades, plantas y equipos	-8.808	-17.810	-23.374	-39.663
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	-8.347	-17.719	-22.888	-39.455
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo,	-1.148	-5.386	-16.764	-13.184
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	-343	-2.974	392	-2.107
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	-1.491	-8.360	-16.372	-15.291
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	22.149	68.539	37.030	75.470
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	20.658	60.179	20.658	60.179

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										
Dividendos pagados							-9.348	-9.348	-3.611	-12.959
Efecto Compra participación no controladora					9.763	9.763		9.763	-9.763	-
Resultado Integral										
Utilidad del período							20.055	20.055	11.553	31.608
Otros resultados integrales		-93	161	55		123		123	64	187
Saldo final al 30 de junio de 2023	284.134	-1.860	54	75	77.111	75.380	42.789	402.303	61.546	463.849

	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										
Cambios en la participación de subsidiarias									4	4
Dividendos pagados							-8.379	-8.379	-1.968	-10.347
Resultado Integral										
Utilidad del período							30.281	30.281	13.045	43.326
Otros resultados integrales		-822	244	-		-578		-578	-93	-671
Saldo final al 30 de junio de 2022	284.134	-2.023	283	-	51.015	49.275	34.726	368.135	123.244	491.379

Información Adicional

Análisis de los principales Indicadores Financieros

Esta sección realiza una comparación de los principales indicadores financieros de la Compañía basada en los estados financieros consolidados el 30 de junio de 2023 y al 31 de diciembre de 2022.

	6m 2023	2022
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,24	2,57
Razón ácida	0,70	0,87
Capital de trabajo US\$ millones	267	251
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,90	0,77
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,49	0,42
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,51	0,58
Indicadores de rentabilidad		
	(6 meses)	(12 meses)
Rentabilidad del patrimonio	4,3%	8,6%
Rentabilidad del activo	2,2%	4,6%

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 2,24 respecto al cierre del año anterior debido al efecto proporcional de un aumento en los pasivos corrientes mayor al aumento en los activos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. Como consecuencia de estos movimientos, el Capital de Trabajo aumentó un 6%.

La razón ácida alcanzó 0,70, una disminución de un 19% con relación al cierre del año 2022, principalmente por el mayor aumento de los pasivos corrientes en comparación a los activos corrientes netos de inventarios y activos biológicos, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto aumentó a 0,90. La proporción de pasivos de largo plazo disminuyó de 0,58 al cierre de 2022 a 0,51 al cierre de junio 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

	30/06/2023	30/06/2022
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	6	8
b. Cosechas Atlántico del Período (toneladas WFE)/ Centro	2.919	2.569
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) Salar	9,0	8,3
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	94%	83%
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\$)	20,3	22,8
j. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmónidos	1,01	1,01

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 30 de junio 2023 (miles de USD)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 30/06/2023	Al 30/06/2022	Al 30/06/2023	Al 30/06/2022
Salmónidos	12.077	25.666	-18.253	-17.538

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 30 de junio de 2023 ascendió a US\$ 12,1 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 25,7 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 30 de junio de 2023 fue un efecto negativo de US\$ 18,3 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, en comparación con el efecto negativo de US\$ 17,5 millones al 30 de junio de 2022.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 30 de junio de 2023 es de US\$ 6,2 millones negativos frente a los US\$ 8,1 millones positivos a junio 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.