



CAMANCHACA S.A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Para el período terminado al 31 de diciembre 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.

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 a diciembre de 2023 de US\$ 762 millones, 5% superiores al mismo período del año anterior.** Contribuyeron el alza de 19% en la división de Pesca principalmente por los altos precios del aceite y la mayor venta de jurel congelado; un 21% de alza en la división de Cultivos por mayores volúmenes de ventas de mejillones; y hubo una disminución de 4% en Salmones por menores volúmenes y precios de venta.
- **EBITDA acumulado a diciembre alcanzó los US\$ 90,0 millones, 27% inferior comparado con 2022.** El 63% de este resultado proviene de la división Pesca, y el remanente de la división Salmones.
- Los resultados negativos de la División Pesca en el cuarto trimestre se explican por las habituales temporadas de pesca tanto en el norte como en sur en que, durante los últimos 3 o 4 meses del año, la división pesca sur ya ha cumplido normalmente sus cuotas de jurel y sardina-anchoveta, y enfrenta una veda del langostino, y en el norte se produce la veda de desove.
- En el caso de la división Salmones, el nulo EBIT/kg obtenido por el Atlántico y Coho en el cuarto trimestre, se explica principalmente por menores precios en ambas especies, que llevaron adicionalmente a realizar provisiones de valor de realización del inventario al 31 de diciembre de 2023. A aquello se sumó costos altos de centros de Chiloé que se cosecharon durante el trimestre, afectados por SRS y otros incidentes sanitarios.
- **Las cosechas de salmón Atlántico en 4T 2023 fueron 8.783 TM WFE, 9% inferiores a las de 4T 2022 (9.659 TM WFE), en línea con el plan de cosechas. En el acumulado a diciembre, las cosechas de Atlántico alcanzaron las 44.055 TM WFE, solo 1% inferiores al año anterior.**
- **Las cosechas de salmón Coho en 4T 2023 fue de 8.948 TM WFE, superiores en 5.583 TM WFE a las del 4T 2022.** La temporada 2023-2024 que concluyó en enero 2024, alcanzó las 10.087 TM WFE. Las **cosechas del año calendario 2023 fueron 11.439 MT WFE**, con un alza de 7.411 TM WFE al compararlas con la cosecha del año 2022 (4.028 TM WFE). Al 31 de diciembre de 2023, el inventario de Coho era 9 mil TM WFE, casi el triple comparado con el cierre 2022, consistente con la alta cosecha y un mercado menos dinámico que explica ventas en el año de 4,7 mil TM WFE, esto es, algo más del 40% de las cosechas.
- **El precio promedio de venta del salmón Atlántico fue US\$ 8,09/Kg en 4T 2023, un 16% inferior al del 4T 2022. En el acumulado, el precio fue US\$ 8,27/Kg, 2,8% inferior comparado con el de 2022.** Esta es la mayor fuente de desviación de resultados respecto de 2022.
- **El costo trimestral de salmón Atlántico cosechado (exjaula, pez vivo) fue US\$ 4,55/Kg, un 16,3% superior al 4T 2022, pero 3,1% inferior a 3T 2023.** Este costo fue presionado por un centro de cultivos que presentó brotes de SRS y alta presencia de cáligos, lo que afectó la alimentación y el peso medio de cosecha, y que representó el 65% de las cosechas del 4T 2023. También afectó los altos precios de los insumos de alimentos del salmón durante el ciclo de engorda en mar. Con ello, **el costo exjaula acumulado alcanza US\$ 4,60/Kg pez-vivo (US\$ 4,94/Kg WFE), superior a los US\$ 4,12/Kg de costo pez-vivo a diciembre 2022.**
- **El costo total de proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la biomasa cosechada, fue US\$ 1,10/Kg WFE, inferior al US\$ 1,26/Kg WFE de 4T 2022, baja explicada principalmente porque la cosecha provino exclusivamente de centros de la X región (con menores costos logísticos) y por un mix de productos con menor valor agregado. En el acumulado a diciembre 2023, este costo alcanzó a US\$ 1,14/Kg WFE, solo 2 centavos de dólar superior al de 2022.**

- **Como resultado, el EBIT/Kg WFE de salmónidos¹ (Atlántico más Coho) fue US\$ 0,51 a diciembre de 2023, en comparación al US\$ 1,28 registrado en 2022**, disminución explicada por menores precios de venta, mayores costos y menor volumen de Atlántico vendido.
- **Las capturas de jurel en la zona centro-sur completaron a diciembre el 100% de la cuota anual**, lo que incluye compras de 22 mil TM de cuota ORP, alcanzando las 118 mil TM, superiores en 13% respecto al 2022. A diferencia de 2022, la planta de jurel congelado estuvo operativa desde el inicio de la temporada, lo que permitió una mayor producción que fue de 80 mil TM, con ventas de 83 mil TM, 36% superior al año anterior, y un precio de US\$ 947/TM, un 2% inferior al obtenido en 2022.
- **El buen estado de la pesquería de sardina-anchoa en la zona centro-sur, permitió compras a pescadores artesanales de 84 mil TM a diciembre 2023, 42% superior a las de 2022**, lo que se tradujo en un aumento de 17% y 20% en las producciones de harina y aceite de pescado en el sur respectivamente (27 mil TM y 11 mil TM cada una).
- **Las capturas de anchoveta en el norte fueron muy inferiores a sus niveles históricos con nulas capturas industriales**, severamente afectadas por fenómenos oceanográficos vinculados a un aumento de temperatura superficial del mar (El Niño). En este contexto, las compras a pescadores artesanales alcanzaron solo las 13 mil TM en 2023, una caída de 72% vs 2022. La captura industrial, totalmente concentrada en jurel y caballa, alcanzó 34 mil TM, un 11% inferior a 2022. El total de las capturas procesadas en el norte fueron 47 mil TM, menos de la mitad comparado con 2022.
- **El precio vendido de aceite de pescado aumentó 82% en 2023 respecto al año anterior, alcanzando los US\$ 4.798 /TM**, alza explicada por la escasez de capturas y producción peruana, también afectados por El Niño. Por su parte, el precio de la harina de pescado fue de US\$ 1.869 /TM, un 7,3% superior al 2022.
- **Ingresos de la división Cultivos aumentaron 21% a diciembre, con US\$ 37,5 millones**, con precios en línea con los de 2022 y un alza de un 17% en los volúmenes de ventas de mejillones. La menor velocidad de venta de mejillones durante el año por el cierre de ciertos mercados claves, se tradujo en mayores gastos de frigoríficos. Lo anterior, sumado a un alza de costos por presiones inflacionarias y ajustes de valor neto de realización en mejillones y abalones, generó un EBITDA negativo de US\$ 2,4 millones para la división.
- **Resultado acumulado después de impuestos a diciembre 2023 de US\$ 5,4 millones**, una caída de 86% en comparación a lo registrado en 2022, cuando alcanzó los US\$ 38,2 millones. Este resultado fue impactado también por US\$ 13,6 millones de menor Fair Value en Salmones, atribuible a la baja de precios del salmón observada al cierre del mes de diciembre y también a mayores costos en el cultivo de salmón. En lo no operacional, se sumó el resultado negativo de la Asociación de Cuentas en Participación de la filial Salmones Camanchaca en el negocio de la Trucha, la que dejó una pérdida de US\$ 5,2 millones en 2023, y que se compara con los US\$ 0,5 millones de utilidad de 2022. Por último, hubo mayores costos financieros de US\$ 5,9 millones. De esta forma, **la utilidad líquida distribuible**, que no considera efectos de Fair Value, **alcanzó a US\$ 9,4 millones**, en comparación a los US\$ 35,3 millones al 2022.

¹ El cálculo de EBIT/Kg presentado por Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto provisiones hechas sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización, VNR). Dichos efectos que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT totalizan US\$ 5,1 millones negativos en el 4T 2023 y US\$ 7,1 millones negativos en el año (US\$ 0,6 millones positivos en 4T 2022 y US\$0,2 millones positivos en el acumulado 2022).

- **La Deuda Financiera Neta**, excluyendo la estimación de la Compañía del pasivo financiero de US\$ 50,9 millones que se generaría como mínimo por el ejercicio de la opción de venta de la participación del Grupo Bio Bio en Camanchaca Pesca Sur, **alcanzó a diciembre los US\$ 144 millones**, superior a los US\$ 102 millones de 2022, asociado al capital de trabajo necesario para financiar el crecimiento de la biomasa de la filial Salmones Camanchaca y sus inventarios. **Excluyendo a dicha filial, la deuda con instituciones financieras neta alcanza al 31 de diciembre de 2023 a US\$ 22 millones** (US\$ 27 millones al cierre 2022).

Cifras Claves

		4T 2023	4T 2022	Δ%	2023	2022	Δ%
Ingresos de actividades ordinarias	MUS\$	161.755	163.294	(0,9%)	761.843	722.875	5,4%
Margen bruto	MUS\$	(7.807)	17.891	-	119.160	141.295	(15,7%)
EBITDA antes de Fair Value	MUS\$	(12.578)	14.396	-	89.954	123.683	(27,3%)
EBIT antes de Fair Value	MUS\$	(22.916)	4.627	-	50.793	87.164	(41,7%)
Margen EBITDA %	%	-7,78%	8,82%	(1.659 Pb)	11,81%	17,11%	(530 Pb)
Fair Value	MUS\$	(107)	-7.500	(98,6%)	(7.867)	5.740	-
Ganancia (pérdida) del período controladores	MUS\$	(17.548)	-4.983	252,2%	5.397	38.218	(85,9%)
Ganancia por acción	US\$	-0,0042	-0,0012	252,2%	0,0013	0,0092	(85,9%)
Capturas pelágicas	tons.	42.208	47.971	(12,0%)	263.552	277.421	(5,0%)
Pesca Norte	tons.	11.182	31.800	(64,8%)	46.855	100.984	(53,6%)
Pesca Sur	tons.	31.026	16.170	91,9%	216.697	176.436	22,8%
Precio harina de pescado	US\$/ton	2.074	1.645	26,1%	1.869	1.742	7,3%
Precio aceite de pescado	US\$/ton	3.141	3.218	(2,4%)	4.798	2.635	82,1%
Salmon Atlántico							
Cosechas	ton WFE	8.783	9.659	(9,1%)	44.055	44.540	(1,1%)
Ventas	ton WFE	12.010	11.114	8,1%	40.239	43.396	(7,3%)
% ventas filetes y porciones	%	67,7%	79,1%	(1.143 Pb)	66,9%	77,1%	(1.027 Pb)
Costo ex jaula	US\$/Kg WFE	4,89	4,21	16,3%	4,94	4,43	11,7%
Costo de proceso	US\$/Kg WFE	1,10	1,26	(13,1%)	1,14	1,12	1,9%
Precio	US\$/Kg WFE	7,42	8,85	(16,2%)	8,27	8,51	(2,8%)
Salmon Coho							
Cosechas	ton WFE	8.948	3.365	165,9%	11.439	4.028	184,0%
Ventas	ton WFE	1.690	628	169,3%	4.653	2.461	89,1%
Precio	US\$/Kg WFE	6,69	7,17	(6,6%)	6,45	6,89	(6,4%)
EBIT/Kg WFE Salmónidos*	US\$/Kg WFE	(0,01)	1,40	-	0,51	1,28	(59,8%)
Deuda Financiera**	MUS\$				239.983	181.360	32,3%
Deuda Financiera Neta**	MUS\$				195.262	144.330	35,3%
Razón de patrimonio	%				49,2%	54,0%	(8,9%)

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

* El cálculo de EBIT/Kg presentado por Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto la provisión hecha sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización, VNR). Dichos efectos que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT totalizan US\$ 5,1 millones negativos en el 4T 2023 y US\$ 7,1 millones negativos en el año (US\$ 0,6 millones positivos en 4T 2022 y US\$0,2 millones positivos en el acumulado 2022).

** Considera el pasivo estimado por la futura compra del 30% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur, que corresponde al precio de referencia estimado por la Compañía, al cual se le ha rebajado la imputación de dividendos desde el ejercicio de la Opción de Venta hasta el cierre de la operación y adicionado los intereses devengados, equivalente al 31 de diciembre de 2023 a US\$ 50,9 millones. Una vez concluido el proceso de valuación antes mencionado y determinado el precio de ejercicio de la Opción de Venta y cerrado el proceso, Camanchaca actualizará los efectos financieros que la transacción pudiere tener sobre sus activos y pasivos.

Resumen Estado de Resultados por Negocio

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	4T 2023	4T 2022	4T 2023	4T 2022	4T 2023	4T 2022	4T 2023	4T 2022
Ingresos de actividades ordinarias	40.246	44.818	112.502	112.654	9.007	5.822	161.755	163.294
Margen Bruto	-11.768	-6.181	3.053	23.684	907	388	-7.807	17.891
EBITDA	-12.049	-6.613	-56	21.747	-473	-739	-12.578	14.396
Margen EBITDA (%)	-29,9%	-14,8%	-0,1%	19,3%	-5,3%	-12,7%	-7,8%	8,8%
Ganancia (pérdida) del período controladores	-12.067	-9.197	-4.858	5.025	-623	-811	-17.548	-4.983

MUS\$	Pesca		Salmones		Cultivos		Total	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Ingresos de actividades ordinarias	304.154	255.899	420.229	436.017	37.460	30.959	761.843	722.875
Margen Bruto	68.242	53.656	46.005	82.385	4.912	5.254	119.160	141.295
EBITDA	56.972	46.777	35.373	77.171	-2.391	-266	89.954	123.683
Margen EBITDA (%)	18,7%	18,3%	8,4%	17,7%	-6,4%	-0,9%	11,8%	17,1%
Ganancia (pérdida) del período controladores	10.279	8.585	-1.992	30.976	-2.890	-1.342	5.397	38.218

Aspectos Financieros

Resultados al 31/12/2023

El EBITDA consolidado antes de Fair Value (FV) 2023 fue de US\$ 90 millones, US\$ 34 millones inferior a los US\$ 124 millones de 2022, baja explicada principalmente por la disminución en el segmento Salmones (-US\$ 42 millones), debido a una baja en los volúmenes vendidos de Atlántico (-3,2 mil TM WFE), menores precios de venta tanto en salmón Atlántico y Coho como un aumento en los costos, donde los exjaula subieron un 11,7%.

El negocio de Pesca en la zona centro-sur descargó el 100% de la cuota anual de jurel, alcanzando las 118 mil TM en 2023. Durante el 4T 2023 se adquirió cuota adicional de la ORP por 6 mil TM, totalizando compras de 22 mil TM a diciembre. La disponibilidad durante la totalidad del periodo de la nueva planta de jurel congelado y una relativa cercanía de las capturas, permitieron una mejora en su destino de producción hacia el congelado, incrementando así el margen por unidad capturada. A las capturas de jurel, se sumó la compra de sardina artesanal por 84 mil TM, 42% mayor vs 2022.

Las nulas capturas industriales de anchoveta del norte y las bajas capturas de artesanales debido a fenómenos oceanográficos extraordinarios fueron marginalmente compensadas con 34 mil TM de captura industrial de jurel/caballa, lo que permitió procesar 47 mil TM de capturas pelágicas, esto es, un 54% inferior a lo procesado en 2022 y lejos de los volúmenes históricos.

En este contexto, el EBITDA en Pesca a diciembre fue US\$ 57,0 millones, US\$ 10,2 millones más que el registrado en 2022, el que explica el 63% del EBITDA consolidado de Camanchaca. En el negocio de Salmones, el EBITDA fue de US\$ 35,4 millones en 2023, que se compara con los US\$ 77,2 millones del 2022, una disminución explicada por

los menores volúmenes vendidos, menores precios y mayores costos. El negocio de Cultivos tuvo un EBITDA de US\$ 2,4 millones negativo, comparado con US\$ 0,3 millones también negativos de 2022, donde si bien hubo una mayor producción y ventas en mejillones, también hubo mayores costos por inflación y la mayor permanencia en frigoríficos que trajo una menor rotación de inventarios, los que alcanzaron al cierre 2023 las 4,1 mil TM (3,5 mil TM al 2022), lo que terminó afectando los resultados de esta división.

El resultado consolidado al cierre de diciembre 2023 fue una utilidad después de impuestos de US\$ 5,4 millones, que se compara con una utilidad de US\$ 38,2 millones en 2022, baja explicada principalmente por la división Salmones con su menor volumen vendido de Atlántico, mayores costos, un menor Fair Value del Activo Biológico de US\$ 13,6 millones, este último, atribuido a menores márgenes al cierre de año, y al resultado de la Asociación de Cuentas en Participación del negocio de la Trucha y que dejó una pérdida de US\$ 5,2 millones en 2023 (US\$ 0,5 millones de utilidad en 2022). Hubo mayores costos financieros de US\$ 5,9 millones por aumentos de la tasa de referencia de los créditos con los bancos y de los pasivos financieros de la filial Salmones Camanchaca para el financiamiento de su plan de crecimiento.

En Pesca, el resultado después de impuestos fue de US\$ 10,3 millones, un aumento de US\$ 1,7 millones respecto al mismo periodo 2022, mejora asociada al mejor desempeño de la división Pesca Sur que compensó los débiles resultados del norte. Por último, en Cultivos se registró una pérdida de US\$ 2,9 millones, que se compara con una pérdida de US\$ 1,3 millones en el 2022.

La utilidad líquida distribuible de Camanchaca, que no considera efectos de Fair Value, acumula al cierre de año US\$ 9,4 millones, 73% inferior al compararla con 2022.

División Salmones

A diciembre de 2023, Camanchaca cosechó 44.055 TM WFE de salmón Atlántico, 1% menor a la cosecha de 2022 (44.540 TM WFE). Las cosechas de Coho fueron 11.439 TM WFE a diciembre 2023, superiores a las 4.028 TM WFE de 2022. De esta forma, las cosechas totales alcanzaron las 55.494 TM WFE, superiores a las 48.568 TM WFE de 2022.

Los ingresos en 2023 alcanzaron los US\$ 420 millones, 3,6% inferiores al año anterior (US\$ 436 millones) por un menor volumen vendido de salmón Atlántico de 7% (40.239 TM WFE contra 43.396 TM WFE de 2022) y a menores precios (-2,8%). Lo anterior es parcialmente compensado por un mayor volumen de ventas de salmón Coho (4.653 TM WFE contra 2.461 TM WFE de 2022), pero a precios inferiores (-6,4%), y cuya demanda se ha debilitado especialmente en Japón por la devaluación de su moneda, sumado a una mayor oferta chilena. En las actividades de compraventa de salmones de terceros, que realizan las filiales extranjeras de la Compañía, hubo US\$ 3,3 millones de mayor venta a diciembre 2023 respecto al año anterior, totalizando US\$ 40,8 millones.

Los costos de los productos vendidos fueron presionados por alzas en precios de alimentos y, en el caso del Atlántico, por la cosecha en el año de 4 centros, de un total de 9, que fueron afectados por bajas de oxígeno, ataques de lobos marinos, alta presencia de cáligos y/o SRS. También influyeron los mayores costos de proceso que trajo la paralización programada de la planta de Tomé en el 2T 2023 para realizar mantenciones. Con ello, el costo exjaula del salmón Atlántico acumulado a diciembre fue US\$ 4,60/Kg pez vivo (US\$ 4,94/Kg WFE), superior a los US\$ 4,12/Kg pez vivo a de 2022 (US\$ 4,43/Kg WFE).

Las mortalidades extraordinarias y gastos asociados, que van directamente a resultado cuando ocurren, fueron US\$ 3,6 millones principalmente por problemas de oxígeno en un centro de cultivos en el 3T; por la eliminación de exceso de alevines de Coho que conllevó la disminución de centros a sembrar en 2024; y a mortalidad por eventos

de algas en 2 centros de Coho en el 4T. Este resultado es significativamente inferior a los US\$ 6,3 millones del mismo periodo del año anterior.

El costo total del proceso de salmón Atlántico, incluyendo el transporte de la cosecha, fue de US\$ 1,14/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 el mencionado menor volumen procesado en el 2T 2023 y por efectos inflacionarios sobre insumos durante todo el año. En el caso del Coho, alcanzaron los US\$ 1,18/Kg WFE, superiores a los US\$ 0,86/Kg WFE registrados en 2022, explicado por una mayor fracción de productos con mayor valor agregado y a procesos en plantas de terceros por el gran volumen cosechado en el 4T 2023.

Como consecuencia de los menores volúmenes vendidos de Atlántico, mayores costos y menores precios, el Margen Bruto de 2023 fue de US\$ 46,0 millones, una disminución de US\$ 36,4 millones respecto a lo obtenido en 2022. El EBITDA (antes de FV) fue de US\$ 35,4 millones, menor que los US\$ 77,2 millones de 2022. De esta forma, el EBIT/Kg WFE de salmónidos en 2023, fue de US\$ 0,51/Kg WFE, 60% menos que en 2022 cuando fue US\$ 1,28/Kg WFE.

El cálculo de EBIT/Kg presentado por Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto provisiones hechas sobre los inventarios. Estas provisiones son efectuadas sobre el inventario de producto terminado, y están relacionadas a situaciones donde los precios estimados de venta son inferiores al costo de esos productos (Valor Neto de Realización, VNR). Dichos efectos que sí se muestran en el EBITDA y en el EBIT totalizan US\$ 5,1 millones negativos en el 4T 2023 y US\$ 7,1 millones negativos en el año (US\$ 0,6 millones positivos en 4T 2022 y US\$ 0,2 millones positivos en el acumulado 2022).

El resultado del ajuste neto de Fair Value a diciembre 2023 fue US\$ 7,9 millones negativos, en comparación con US\$ 5,7 millones positivos a diciembre de 2022, diferencia explicada por los menores precios de mercado observados al cierre de diciembre, y por el mayor costo por efecto inflacionarios de insumos del alimento de salmón y medidas mitigadoras de riesgos.

Con todo lo anterior, el Resultado Neto después de impuestos de 2023 alcanzó los US\$ 2,0 millones negativos, inferior a los US\$ 31,0 millones registrados en 2022.

División Pesca

De acuerdo con el informe del Estado Anual de las Pesquerías a 2022 emitido 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 su correcta administración y buen estado. La misma situación favorable se da con la pesquería del langostino.

Al cierre de 2023 la división Pesca posee resultados opuestos en sus actividades del norte y del sur, con buenos resultados productivos y comerciales en esta última, pero con déficit de capturas en la primera atribuibles a El Niño. 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 luego que se confirmara el impedimento de perforaciones dentro de las cinco millas.

En la zona centro-sur la situación fue favorable en todas las pesquerías. En la pesca del jurel se capturaron 118 mil TM, llegando al 100% de la cuota anual, con una mayor producción de congelado, pasando de 62 mil TM producidas en 2022 a 80 mil TM en 2023. En el caso de la sardina, se compró pesca a artesanales por el 98% de la cuota de terceros asociados, procesando de este modo 84 mil TM de sardina, un volumen 42% superior al de 2022.

Así, el total de capturas pelágicas y/o procesadas de la filial Camanchaca Pesca Sur totalizó 217 mil TM, 23% superior al volumen de 2022. Los rendimientos de harina y aceite, por su parte, fueron de 29,3% (30,9% en 2022).

En cuanto al precio del aceite de pescado, la menor oferta peruana producida por El Niño, explica el alza de 90%, a niveles históricos, alcanzando los US\$ 4.816/TM a diciembre 2023. En el caso de la harina de pescado, su precio subió 7% a US\$ 1.886/TM.

En cuanto a los resultados después de impuestos:

- La división Pesca Norte obtuvo una pérdida de US\$ 14,9 millones en 2023, comparado con la pérdida de US\$ 7,2 millones de 2022, afectada por la menor captura. La pérdida de 2023 incluye un efecto negativo no recurrente de US\$ 0,8 millones por medidas que buscan reducciones de costos para adaptarse al contexto. Los costos de activos sin actividad productiva y que se reflejan inmediatamente en resultados, pasaron de US\$ 13,5 millones a US\$ 16,7 millones.
- La división Pesca Sur:
 - La filial Camanchaca Pesca Sur a diciembre 2023 obtuvo una ganancia de US\$ 41,8 millones, superior a los US\$ 25,7 millones de 2022, impulsado por los mejores precios y volumen del aceite (+90% y +14% vs 2022 respectivamente) y el mayor volumen de venta de jurel congelado, que pasó de 61 mil TM a 83 mil TM en 2023. Los gastos que generan los activos cuando no están siendo usados, pasaron en esta filial de US\$ 26,1 millones a US\$ 32,7 millones en 2023.
 - El resultado de la participación del 70% de la filial Camanchaca Pesca Sur que posee la Compañía, fue una utilidad de US\$ 29,3 millones, la que se ajustó negativamente en US\$ 4,1 millones por otros conceptos asignados a la división Pesca Sur, no incluidas en la filial Camanchaca Pesca Sur. Estos últimos incluyen, entre otros, la asignación y consolidación de costos financieros (US\$ -3,1 millones), y los resultados del negocio logístico ubicado en la Isla Rocuant, Talcahuano (US\$ +0,7 millones). Así, la ganancia de la división Pesca Sur fue US\$ 25,2 millones, superior a la ganancia de US\$ 16,2 millones de 2022.

Actividades de Soporte

A nivel consolidado a diciembre, los gastos de administración aumentaron US\$ 2,0 millones respecto a 2022, alcanzando los US\$ 21,0 millones, principalmente por inflación de gastos en pesos combinado con un menor tipo de cambio anual que explican cerca del 60% del alza. Adicionalmente, hubo gastos no recurrentes en tecnología que están asociados a proyectos de continuidad operacional y ciberseguridad que explican cerca del 20% del alza. Como proporción de los ingresos, los gastos de administración pasaron del 2,6% al 2,8%.

Los costos de distribución aumentaron un 35%, o US\$ 12,3 millones, por el aumento en gastos de frigoríficos al tener mayor volumen de productos congelados; una menor rotación de inventario en mejillones y salmón; un

aumento en costos de fletes debido a una mayor fracción de productos frescos; y por mayores gastos de marketing del jurel en conserva. Como proporción de los ingresos, los gastos de distribución aumentaron de 4,8% a 6,2%.

Consecuentemente, las actividades de administración y distribución pasaron de utilizar el 7,5% de los ingresos en 2022, a emplear el 9,0% en 2023.

Los costos financieros aumentaron US\$ 5,9 millones en comparación con 2022, alcanzando US\$ 16,5 millones en 2023, por el aumento de la tasa de interés de referencia (SOFR/LIBOR) y por una mayor deuda de la filial Salmones Camanchaca. A nivel consolidado, la deuda bancaria que genera intereses aumentó un 36% (o US\$ 50 millones) comparado con el cierre de diciembre 2022, alcanzando los US\$ 189 millones en 2023. Esta cifra puede compararse con un aumento del activo Inventarios de US\$ 35 millones.

La combinación entre la evolución del peso chileno frente al dólar estadounidense y la mayor inflación en pesos que afecta a los activos y pasivos indexados a esta moneda generó una pérdida por diferencia de tipo de cambio no realizada, de US\$ 0,2 millones versus una pérdida de US\$ 1,0 millón en 2022.

Las otras ganancias/pérdidas reflejan un resultado negativo de US\$ 7,2 millones en comparación con la pérdida de US\$ 3,7 millones, principalmente por la cuenta en participación en actividad de cultivo de la Trucha, que registró un resultado negativo de US\$ 5,2 millones para Camanchaca, afectada por mayores costos y por reducidas ventas en el mercado japonés que dejó altos inventarios en un contexto de un yen devaluado.

Flujo de Efectivo al 31 de diciembre 2023

Al cierre de diciembre 2023 el flujo de efectivo de las Actividades Operacionales fue de US\$ 38 millones, lo que se compara con US\$ 111 millones a diciembre 2022, esto es, una disminución de US\$ 73 millones. Este menor flujo se explica por el plan de crecimiento de salmones en Coho este año y en Atlántico en 2024; una menor rotación de inventario y menores márgenes de la división Salmones.

El flujo de efectivo de las Actividades de Financiamiento fue de US\$ 16 millones positivos en comparación con los US\$ 91 millones negativos de 2022, el que se explica por el aumento neto de financiamiento por US\$ 49 millones destinado a financiar principalmente la operación del negocio Salmones, y por el pago de dividendos de US\$ 33 millones.

El flujo de efectivo usado en las Actividades de Inversión fue de US\$ 46 millones en el período, menor a los US\$ 58 millones a diciembre 2022. Las inversiones de la división Salmones (US\$ 20 millones) se han focalizado en el plan de disminución de riesgos asociados a FAN y bajas de oxígeno. Adicionalmente hubo inversiones por US\$ 26 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\$ 7,7 millones positivos para el período, dejando un saldo de efectivo al 31 de diciembre de 2023 de US\$ 45 millones.

Camanchaca mantiene una sólida posición financiera, con una liquidez al 31 de diciembre entre saldo de caja y líneas de crédito disponibles y no utilizadas, de aproximadamente US\$ 100 millones.

Balance al 31 de diciembre 2023

Activos

Durante el 2023, los activos totales de la Compañía aumentaron 7,8% o bien US\$ 64 millones respecto al 31 de diciembre de 2022, alcanzando los US\$ 889 millones.

Al 31 de diciembre 2023, los activos corrientes alcanzaron US\$ 463 millones, un aumento de US\$ 52 millones o 13% respecto al cierre de 2022, principalmente por el aumento de US\$ 35 millones en inventarios asociados a la mayor concentración de cosechas de Coho en el 4T y que dejó más de 6 mil TM de producto terminado al cierre del año; el aumento de US\$ 8,7 millones en activos no financieros correspondiente a la activación de seguros y permisos de pesca, que se devengan a resultado durante el año, y gastos anticipados de centros de cultivos próximos a entrar en operación; y el aumento de caja de US\$ 7,7 millones.

Los activos no corrientes aumentaron 3,1%, o US\$ 13 millones, hasta los US\$ 426 millones, principalmente por las inversiones netas de depreciación.

Pasivos y Patrimonio

Los pasivos totales de la Compañía aumentaron un 19% u US\$ 72 millones a diciembre 2023, alcanzando un total de US\$ 452 millones.

Los pasivos corrientes aumentaron 35% o US\$ 55 millones respecto al cierre de 2022, alcanzando los US\$ 215 millones, principalmente por el aumento de US\$ 40 millones en los pasivos financieros por uso de líneas de crédito para el financiamiento de capital de trabajo de la división Salmones y una mayor provisión de corto plazo del precio de compra referencial del 30% de participación en Camanchaca Pesca Sur S.A. asociada a la opción de venta ejercida por Grupo Bio Bio de acuerdo a lo establecido en la modificación del pacto de accionistas; el aumento de US\$ 8,6 millones en cuentas por pagar, principalmente en el negocio de Salmones; y por el aumento de US\$ 7,7 millones en los pasivos por impuestos asociados a los resultados principalmente de Pesca.

Los pasivos no corrientes aumentaron US\$ 17 millones, o un 7,7%, alcanzando los US\$ 237 millones, principalmente por el aumento de US\$ 19 millones en pasivos financieros no corrientes por el uso de las líneas comprometidas de largo plazo en la filial Salmones Camanchaca, usadas para financiar el plan de crecimiento establecido.

El Patrimonio de Camanchaca disminuyó US\$ 8,1 millones o 1,8%, alcanzando US\$ 437 millones, explicado principalmente por los resultados del periodo, netos del pago del dividendo definitivo de los resultados.

Desempeño Operativo de las Divisiones

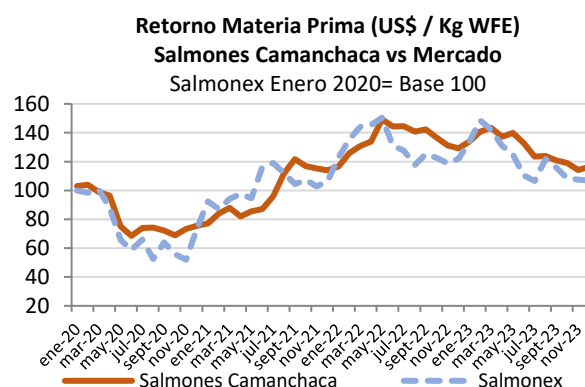
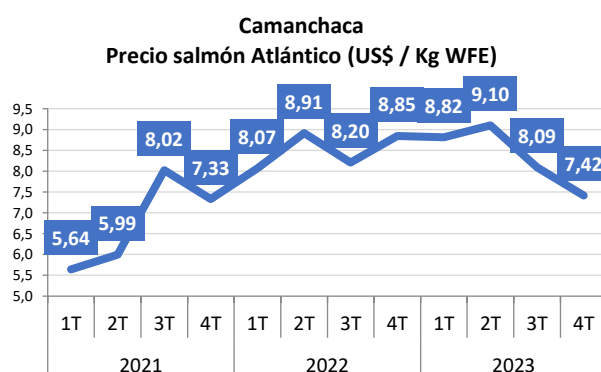
Negocio de Salmones

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 disminución en los precios de mercado, el precio promedio del salmón Atlántico vendido por Camanchaca durante el 4T 2023 fue US\$ 7,42 /Kg WFE, menor en US\$ 1,43 al precio del 4T 2022. A pesar de estas bajas, la flexibilidad y agilidad de la empresa para reaccionar a cambios de mercado buscando formatos y destinos para capturar el mejor retorno sobre la materia prima, permitió mantener un precio sobre el mercado, sumado a la estrategia de aumentar el valor agregado en los productos asociados a ventas de mediano plazo que atenúan la volatilidad. El retorno de la materia prima (RMP) respecto de la referencia de mercado que usa la Compañía (Salmonex), alcanza una diferencia en diciembre de +US\$ 0,48 /Kg (+US\$ 0,45 promedio en 4T 2023 y +US\$ 0,30 en el año).



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

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 Camanchaca, para limpiar diferencias de costos y dejar las diferencias de comercialización aisladas.

Volúmenes

Salmón Atlántico Propio		4T 2023	4T 2022	2023	2022
Cosechas	tons WFE	8.783	9.659	44.055	44.540
Producción*	tons WFE	8.634	9.710	43.589	45.880
Ventas	tons WFE	12.010	11.114	40.239	43.396
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	7,42	8,85	8,27	8,51

Salmón Coho Propio		4T 2023	4T 2022	2023	2022
Cosechas	tons WFE	8.948	3.365	11.439	4.028
Producción	tons WFE	8.850	3.369	11.425	4.032
Ventas	tons WFE	1.690	628	4.653	2.461
Precio Promedio de Venta	US\$/Kg WFE	6,69	7,17	6,45	6,89

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

Camanchaca cosechó 44.055 TM WFE de salmón Atlántico en 2023, con un peso medio de cosecha de 5,1 Kg WFE (ciclos abiertos), volumen 1,1% inferior al 2022. La cosecha de Coho de 2023, por su parte, resultó en 11.439 TM WFE, casi el triple comparado con 2022 y con un peso medio de cosecha de 4,2 Kg WFE.

Ventas de Salmón

La estrategia comercial de la Compañía es usar su diversificación y capacidades locales en los principales mercados de destino para focalizarse en los mercados y formatos que ofrezcan las mejores opciones para el destino de su materia prima, bajo condiciones de mediano plazo, preservando relaciones estables con clientes en los principales mercados.

Ventas por segmento de mercado a diciembre 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	129.141	55.102	27.143	10.858	29.284	63.224	16.021	2.018	332.791
Coho	10.871	2.659	24	744	880	13.486	1.185	149	29.997
Otros	38.992	0	0	211	0	1.317	16.596	325	57.441
TOTAL	179.004	57.761	27.167	11.813	30.164	78.027	33.801	2.492	420.229
	42,6%	13,7%	6,5%	2,8%	7,2%	18,6%	8,0%	0,6%	100,0%

Ventas por segmento de mercado a diciembre 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	154.932	44.220	19.567	17.162	30.688	71.504	29.436	1.857	369.366
Coho	5.817	231	2.908	1.226	164	5.466	1.132	0	16.944
Otros	37.565	0	0	0	0	0	12.142	0	49.707
TOTAL	198.314	44.451	22.475	18.388	30.852	76.970	42.710	1.857	436.017
	45,5%	10,2%	5,2%	4,2%	7,1%	17,7%	9,8%	0,4%	100,0%

La Compañía define sus productos de valor agregado como aquellos que contengan un procesamiento del salmón entero, los cuales representaron un 69% del total de ventas de Atlántico a diciembre 2023, fracción inferior al 79% de diciembre 2022. En Coho, esta cifra pasó de 69% a 95% en 2023, reflejo de la estrategia de orientarse a valor agregado en múltiples mercados. El volumen restante está compuesto por ventas de salmón entero con cabeza y eviscerado, destinado principalmente a los mercados de Asia en formatos fresco y congelado.

El principal mercado, el estadounidense, redujo su participación este año a 43% (versus 46% en 2022) y México aumentó de 18% a 19%.

Los otros ingresos corresponden principalmente a la venta de salmónes 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 diciembre 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. En el 4T 2023 hubo cosechas por 721 TM WFE, en comparación con el 4T 2022 donde hubo cosechas por 6.424 TM WFE. En ventas, la ACP alcanzó 1.923 TM WFE en comparación con 1.503 TM WFE del 4T 2022, con precios 32% menores. Por otro lado, los costos del producto terminado aumentaron 12% comparado con 4T 2022 y, con ello, el tercio de resultados de esta asociación generó para Salmones Camanchaca una pérdida de US\$ 1,9 millones en el trimestre y de US\$ 5,2 millones en el año, lo que se compara con una ganancia de US\$ 0,3 millones en el 4T 2022 y de US\$ 0,5 millones en 2022. Al cierre del 2023 la ACP cuenta con 3.766 TM WFE de producto en inventarios. Este resultado queda registrado en la línea de Otras Ganancias (Pérdidas). Estimamos que, a partir de 2023 hasta el término del actual acuerdo, las cosechas anuales de la ACP estarán en torno a 8-9 mil TM WFE en promedio. Este acuerdo podría extenderse hasta 2028.

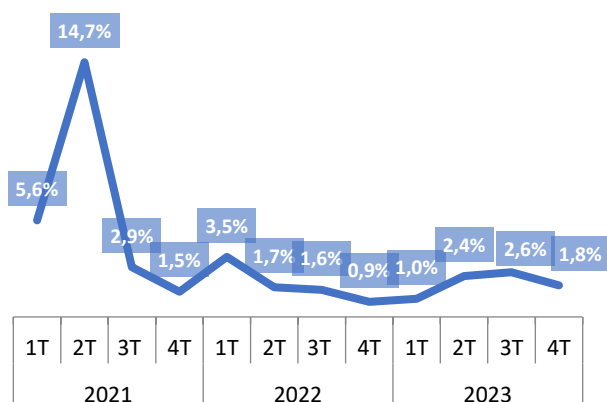
II. Condiciones Sanitarias y Productivas

La mortalidad para el salmón Atlántico en el 4T 2023 fue de 1,8%, en comparación con el 0,9% del 4T 2022 y con el 1,5% del 4T 2021 (ciclo de zonas comparativas). Para el acumulado 2023, la mortalidad alcanzó el 5%, comparado con 4,6% de 2022.

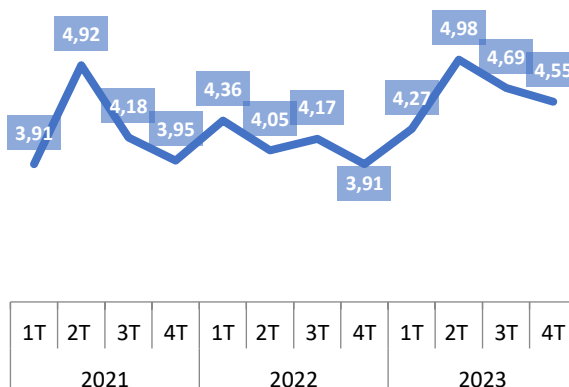
El costo exjaula de Atlántico en el 4T 2023 fue de US\$ 4,89/Kg WFE (equivalente a US\$ 4,55/Kg peso vivo), 16,3% superior a lo registrado en el 4T 2022 y 15,2% superior al de 4T 2021 (centros similares del ciclo anterior). Este costo

está influenciado por el 65% de la cosecha que provino de 1 centro que tuvo brotes de SRS y presencia de cáligos, lo que afectó los costos de tratamientos y el peso medio al afectarse su alimentación. También afectaron los altos precios de los insumos de alimentos del salmón.

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 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 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 / Periodos descanso	FIFO Ratio
LTM 2019	1,19	4,7	5,1	521,5	10,9	1,7	18,8	0	16/8	0,56
LTM 2020	1,17	4,9	5,4	506,9	10,1	2,2	10,1	37.150	17/7	0,57
LTM 2021	1,14	3,2	4,3	703,1	7,8	2,7	7,8	0	16/8	0,63
LTM 2022	1,09	4,3	4,9	491,9	5,6	2,5	5,5	0	15/9	0,47
LTM 2023	1,07	4,7	5,2	361,3	5,1	1,7	5,1	0	14/10	0,49
23/22	+	+	+	+	+	+	+	=	+	+
23/21	+	+	+	+	+	+	+	=	+	-

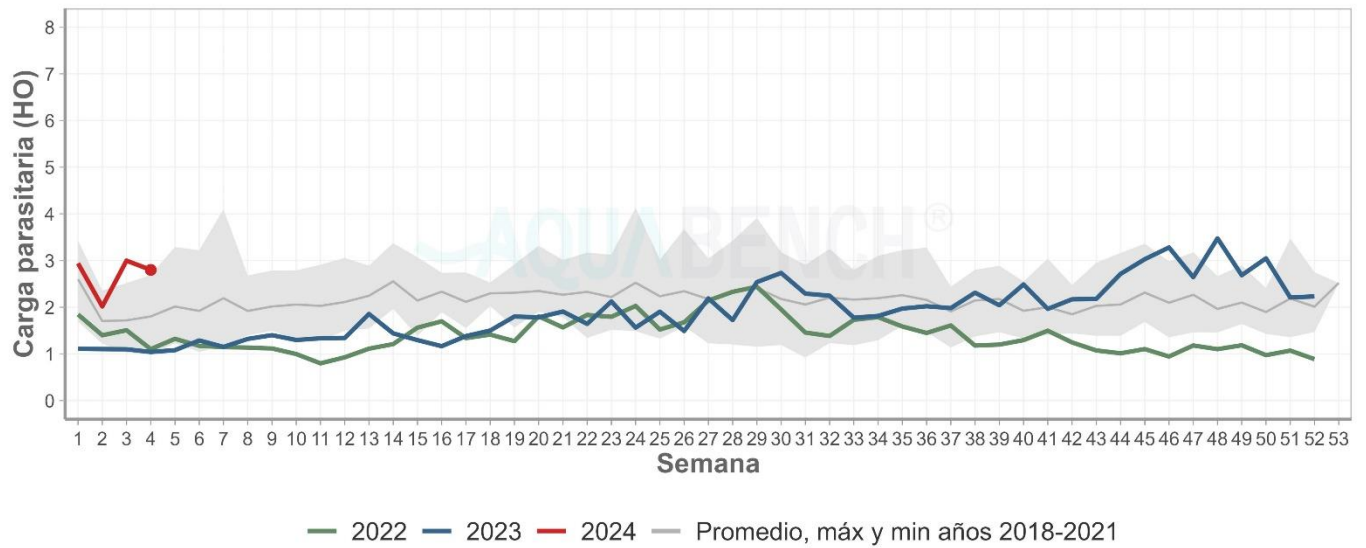
Continúan las mejoras en el factor de conversión biológico que llegó a 1,07 en 2023, así como la razón FIFO que ya se encuentra debajo de los objetivos de largo plazo y de los objetivos del crédito sindicado con los bancos. La productividad de smolts (Kgs de biomasa cosechada/número de smolts sembrados) mejoró a 4,7 Kg WFE/smolt en 2023, 8% superior en comparación a 2022, y 48% superior a la de 2021. El peso medio de cosecha alcanzó 5,2 Kg WFE, 7% superior al de 2022 y 20% superior al ciclo anterior en 2021.

El uso de antibióticos en 2023 disminuyó un 27% respecto a 2022 y 49% 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 de los ciclos en el mar de 15 a 14 meses y el consiguiente aumento de 1 mes de descanso de los centros de engorda 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, los cuales a esta fecha se encuentran en cosecha.

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



Fuente: Aquabench

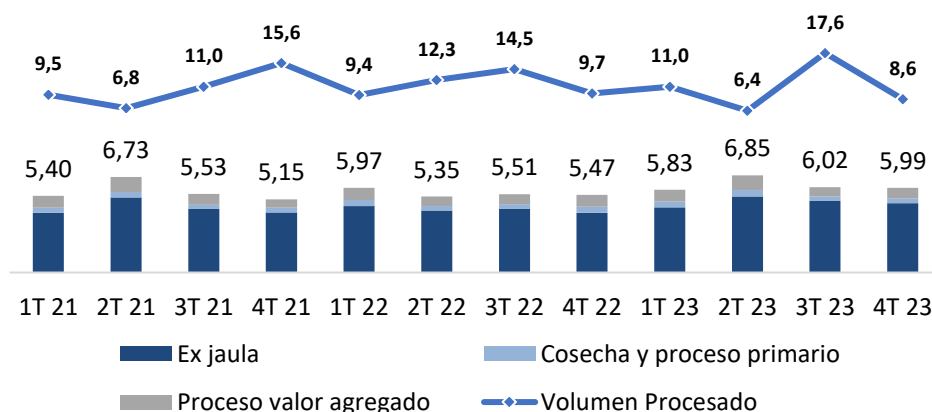
Con estos antecedentes, en el 4T 2023 los costos de salmón Atlántico fueron:

Costos (US\$/Kg WFE)	4T 2021	4T 2022	4T 2023
Ex jaula (WFE)	4,24	4,21	4,89
Cosecha y proceso primario (WFE)	0,33	0,42	0,34
Proceso valor agregado (WFE)	0,58	0,84	0,75
Costo de proceso (WFE)	0,91	1,26	1,10
Costo Total Producto Terminado (WFE)	5,15	5,47	5,99

En cuanto a los costos de proceso (primario y secundario), éstos totalizaron US\$ 1,10/Kg WFE, inferior a US\$ 1,26/Kg WFE de 4T 2022, explicado principalmente por una mayor cosecha de centros de la X región (con menores costos logísticos) y por un mix de productos con menor valor agregado.

De esta forma, el costo total del producto terminado fue de US\$ 5,99/Kg WFE, 52 centavos de dólar superior al 4T 2022 y 84 centavos superior al ciclo anterior en 4T 2021.

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

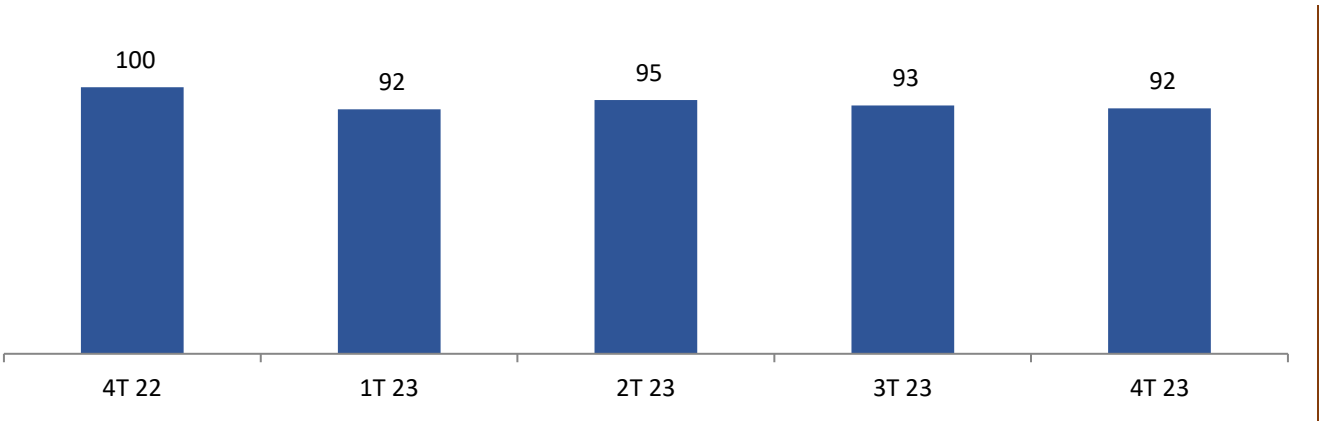


* 3T 2021 y 1T 2022 considera compra de materia prima a terceros.

III. Costo Alimentos

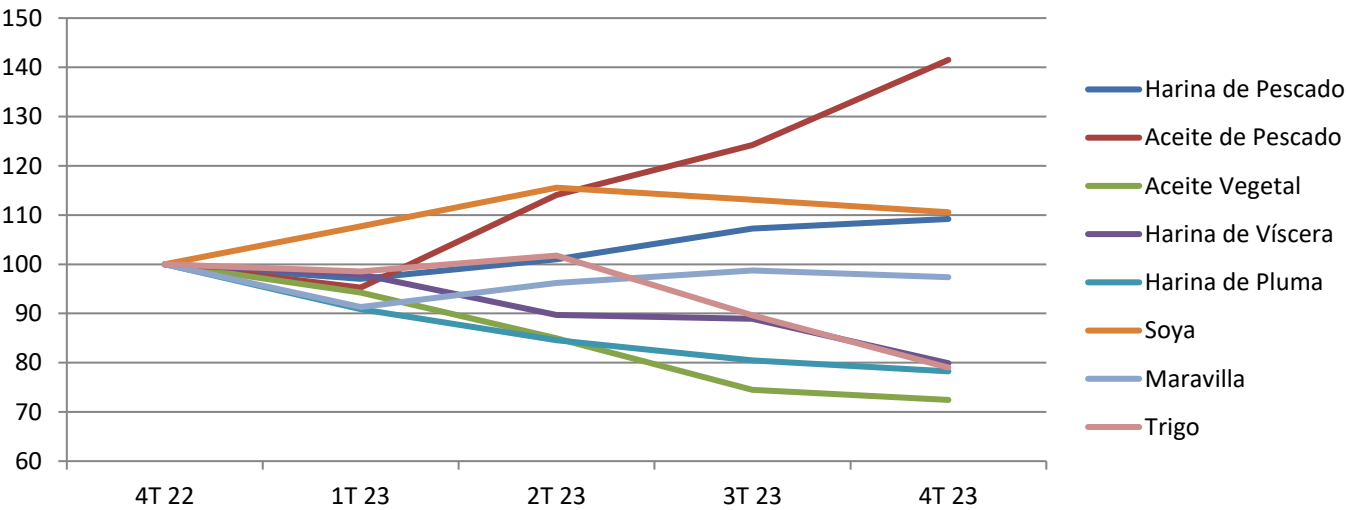
El precio del alimento para peces de más de 2,5 Kg, que representa aproximadamente el 40% del costo total de alimentos de la Compañía, presentó un baja de 8,0% trimestral respecto de 4T 2022. Si bien los costos están en niveles altos desde fines de 2022, se ha observado una tendencia a la baja en el año. Las condiciones que han influenciado los altos niveles de precio han sido los aumentos en el precio de componentes de pescado contenidos en las dietas, la corriente de El Niño que han afectado las capturas pesqueras peruanas y la inflación general. Estas variaciones 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 4T 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: 4T 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 y aceite 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 el 2023 no hubo capturas industriales de anchoveta en el norte por la nula disponibilidad del recurso más allá de las 5 millas. Para mitigar esta situación, la Compañía ha establecido una estrategia de transferir anualmente parte de sus cuotas a los pescadores artesanales con quienes ha establecido vínculos, apoyándolos con un barco transportador. Sin embargo, durante el presente año la poca disponibilidad también ha afectado a estos pescadores, lo que resultó en solo 13,2 mil TM de pesca artesanal comprada para su procesamiento en la planta de Camanchaca en Iquique, menor a las 47,8 mil TM compradas al 2022, la que sigue siendo muy baja para los niveles históricos a causa del fenómeno de El Niño.

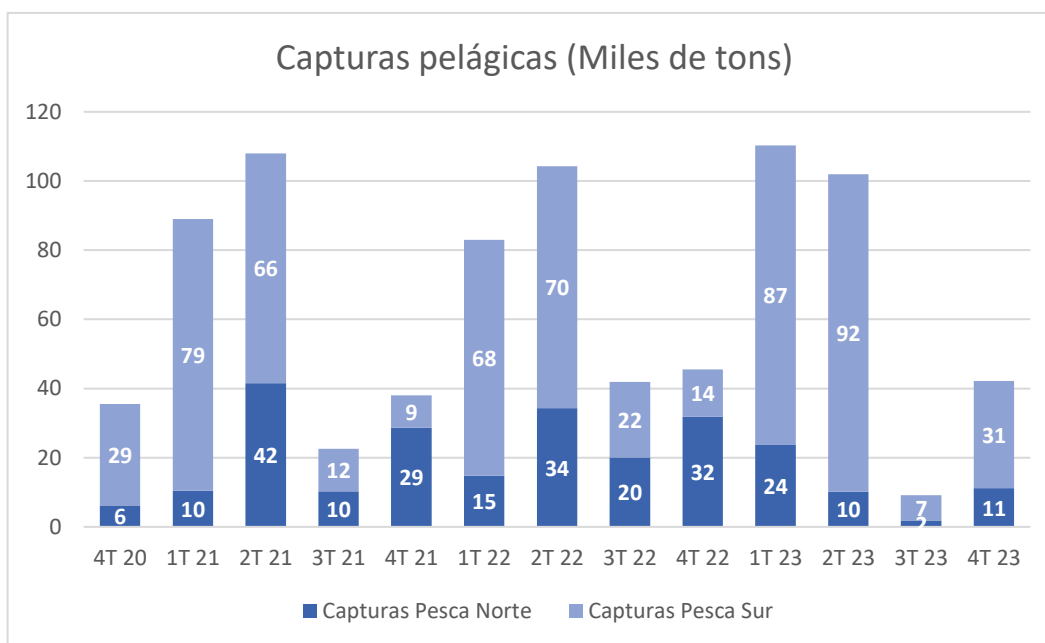
Las capturas de jurel y caballa en la zona norte - que por ser pelágicos más grandes se encuentran alejados de la costa - fueron de 33,6 mil TM a diciembre 2023, 11% menores a las del 2022. De esta forma, las capturas procesadas en la planta fueron 46,8 mil TM, 54% menores a lo registrado en el mismo período del año anterior.

Consecuentemente, la producción de harina del norte disminuyó un 50% hasta las 10,7 mil TM, aunque tuvo un mayor rendimiento (22,8% vs. 21,0% en 2022). Por otro lado, la producción de aceite disminuyó 34%, pero también con un mayor rendimiento (1,8% vs. 1,2% en 2022).

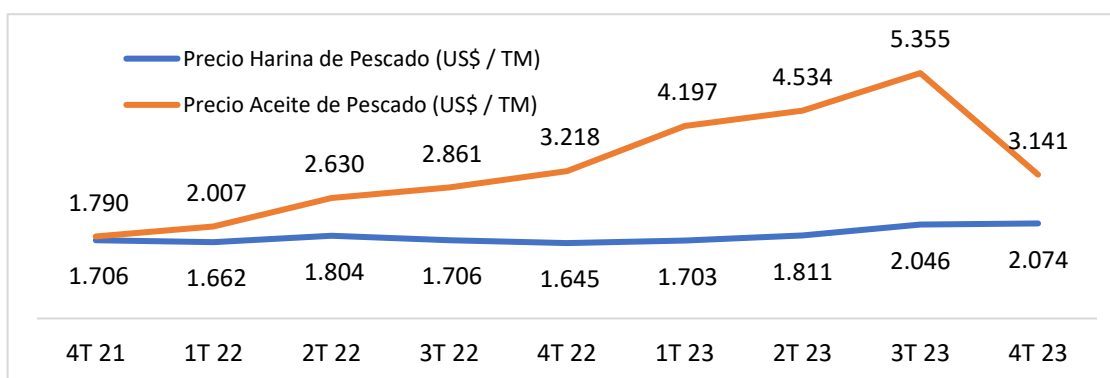
En la pesca de la zona centro-sur, las capturas de jurel y fauna acompañante (caballa) alcanzaron las 121 mil TM, con un 100% de captura de la cuota propia, 15% superior a las 105 mil TM capturadas en 2022. Durante el 4T 2023 se adquirió cuota adicional ORP por 6 mil TM, totalizando compras a esa fecha de 22 mil TM. Estas capturas se destinaron este año mayoritariamente al jurel congelado, produciendo así 80 mil TM, esto es, 18 mil TM superior a lo producido en 2022. Ello fue posible por las capacidades de la nueva planta de jurel congelado. Consecuentemente, la producción de conservas bajó un 30% a 618 mil cajas.

En la pesca de sardina-anchoa de la zona centro-sur, el nivel de capturas artesanales compradas por la Compañía fue de 84 mil TM, 42% superior al de 2022. El rendimiento de aceite estuvo en línea con el 2022 (8,2%) y el de harina fue algo menor (21,1% vs 22,4% en 2022). La producción total de harina y aceite de pescado alcanzó 27 mil TM (+8%) y 11 mil TM (+19%), respectivamente.

En la pesca de langostinos, se capturaron 8.202 TM, un 22% superior vs 2022, produciendo 950 TM de producto terminado, con menor rendimiento de 11,6% un poco menor al 2022 (11,8%). En la pesca de camarón nailon, se capturaron 223 TM.



II. Precios y ventas



* Precio de aceite del 4T 2023 no es representativo al corresponder a solo 106 TM de las 10.634 TM vendidas en el año.

El precio de la harina de pescado vendida por Camanchaca a diciembre 2023 aumentó 7% con respecto al mismo periodo de 2022, alcanzando los US\$ 1.869/TM, y el de aceite aumentó 82% llegando a US\$ 4.798/TM. Esta última alza es extraordinaria y tiene su explicación en la situación pesquera de Perú afectada también por El Niño, donde solo se capturó un 21% de la cuota de la primera temporada. En la nueva temporada que inició el 21 de octubre 2023, se otorgaron 1,7 millones de TM (rango bajo). La temporada cerró el 13 de enero 2024 y se capturó el 75% de la cuota.

Las ventas físicas de harina de pescado tanto del norte como del sur a diciembre de 2023 cayeron un 3%, alcanzando 40 mil TM, las de aceite, que aumentaron un 6% totalizando 10,6 mil TM.

El precio promedio vendido de la caja de jurel en conserva durante el año fue de US\$ 28,5, un 22% mayor respecto a diciembre de 2022, pero el volumen vendido cayó un 37% a 619 mil cajas, comparado con las 984 mil cajas al cierre de diciembre 2022 por la mayor orientación al jurel congelado.

Durante el año 2023, las ventas de langostinos aumentaron un 9% comparado con el mismo periodo del 2022, alcanzando las 717 TM vendidas, con un precio 7,2% superior (US\$ 30,1/Kg vs US\$ 28,1 del 2022).

Ingresos por segmento de mercado a diciembre 2023:

Producto	EE.UU. MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	África MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Norte									
Harina	0	0	0	25.756	405	0	0	0	26.161
Aceite	0	-603	0	0	0	0	3.808	0	3.206
Sur									
Harina	0	0	0	32.271	5.546	0	10.278	559	48.654
Aceite	0	28.980	0	0	0	0	14.783	4.056	47.819
Conservas	535	972	632	2.646	0	2.175	8.994	1.710	17.663
Congelado	0	1.270	73.577	247	0	2.428	0	1.413	78.936
Langostino	19.863	-63	0	1.676	43	0	57	26	21.602
Camarón									
Nailon	851	0	0	0	0	0	0	0	851
Otros*	42.518	514	0	780	140	0	11.367	3.944	59.263
TOTAL	63.766	31.070	74.209	63.375	6.135	4.603	49.287	11.709	304.154
	21,0%	10,2%	24,4%	20,8%	2,0%	1,5%	16,2%	3,8%	100,0%

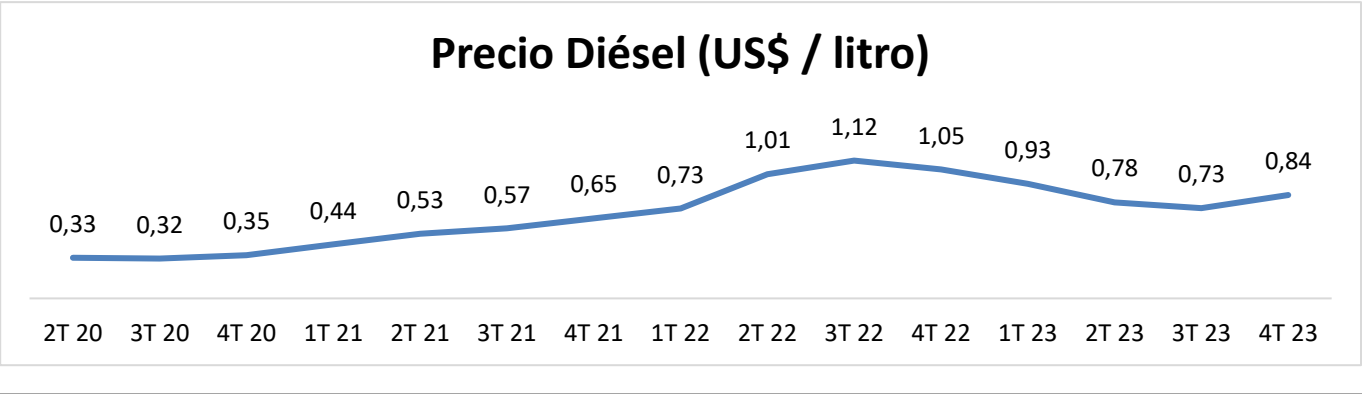
Ingresos por segmento de mercado a diciembre 2022:

Producto	EE.UU. MUS\$	Europa + Eurasia MUS\$	África MUS\$	Asia ex Japón MUS\$	Japón MUS\$	LATAM ex Chile MUS\$	Chile MUS\$	Otros MUS\$	TOTAL MUS\$
Norte									
Harina	0	0	0	27.832	4.797	0	183	0	32.812
Aceite	0	1.019	0	0	0	0	3.364	0	4.383
Sur									
Harina	0	0	0	25.490	2.501	0	11.257	0	39.248
Aceite	0	8.291	0	0	0	0	13.786	0	22.078
Conservas	1.260	793	1.376	6.095	0	4.862	7.461	1.113	22.960
Congelado	0	712	55.160	1.056	289	1.959	4	6	59.187
Langostino	16.824	528	0	25	44	0	1.017	6	18.444
Camarón									
Nailon	446	0	0	0	0	0	0	0	446
Otros*	33.495	258	0	0	274	0	16.667	5.648	56.342
TOTAL	52.025	11.601	56.536	60.498	7.904	6.821	53.739	6.774	255.899
	20,3%	4,5%	22,1%	23,6%	3,1%	2,7%	21,0%	2,6%	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 4T 2023 por Camanchaca bajó 20% a US\$0,84/litro en comparación con el 4T 2022, sin embargo, superior al 2T y 3T 2023. El efecto precio para las unidades consumidas durante el presente año en comparación al 2022 fue de US\$ 1,1 millones de menor costo.



Volúmenes

		4T 2023	4T 2022	2023	2022
CAPTURAS					
Norte	tons.	11.182	31.800	46.854	100.984
Propias	tons.	5.452	16.515	33.622	53.229
Terceros	tons.	5.731	15.285	13.232	47.756
Sur	tons.	31.026	16.170	216.697	176.436
Propias	tons.	20.875	9.714	123.342	107.154
Terceros	tons.	10.151	6.456	93.355	69.282
Total	tons.	42.208	47.971	263.551	277.421
PRODUCCIÓN					
Harina de Pescado	tons.	6.825	9.245	38.168	44.635
Aceite de Pescado	tons.	625	629	11.474	10.103
Conservas	cajas	0	0	617.549	881.564
Langostinos	Kgs.	263.257	279.367	949.138	791.965
Jurel Congelado	tons.	10.734	5.374	80.084	61.971
VENTAS					
Harina de Pescado	tons.	3.989	7.211	40.036	41.374
Aceite de Pescado	tons.	106	698	10.634	10.042
Conservas	cajas	122.556	151.796	618.951	984.386
Langostinos	Kgs.	243.142	271.520	717.407	656.932
Jurel Congelado	tons.	9.075	5.074	83.373	61.260
PRECIOS					
Harina de Pescado	US\$/ton	2.074	1.645	1.869	1.742
Aceite de Pescado	US\$/ton	3.141	3.218	4.798	2.635
Conservas	US\$/caja	28,3	21,6	28,5	23,3
Langostinos	US\$/Kg	30,3	27,5	30,1	28,1
Jurel Congelado	US\$/ton	1.054	943	947	966

Negocio de Cultivos

Los ingresos de esta división aumentaron un 21% a diciembre 2023 alcanzando los US\$ 37,5 millones, reflejo de un incremento de 17% en las ventas de mejillones con respecto a diciembre 2022. El aumento en ventas de mejillones es atribuible al 6% de incremento en la producción y la mayor velocidad de venta del 4T 2023 donde las ventas aumentaron 77% vs el 4T 2022.

Las actividades de esta división generaron un margen bruto de US\$ 4,9 millones, en comparación con los US\$ 5,3 millones de 2022.

La producción de mejillones de la filial Camanchaca Cultivos Sur alcanzó las 12 mil TM de productos terminados, sobre una base de 36 mil TM de materia prima procesada, lo que permitió registrar ingresos por US\$ 27,8 millones durante 2023 con ventas de 11 mil TM, a precios levemente superiores (+0,5%).

Con ello, el EBITDA de la filial Camanchaca Cultivos Sur fue de US\$ 0,3 millones negativos y el resultado fue una pérdida de US\$ 1,8 millones a diciembre 2023, mientras que los de la división Cultivos alcanzaron los US\$ 2,4 millones negativos y US\$ 2,9 millones negativos, respectivamente, y que se compara desfavorablemente con la pérdida de US\$ 1,3 millones a diciembre de 2022. El resultado de este año ha sido afectado por mayores costos de proceso y por mayores gastos de frigoríficos que genera la menor rotación de inventarios de mejillones, en especial durante los primeros 9 meses del año, cuyo saldo fue de 4,1 mil TM al cierre de 2023 (3,5 mil TM al cierre de 2022).

Si bien durante el 2023 la escala de producción se recuperó, el volumen de venta del formato carne (sin concha) fue impactado por el cierre de la planta para el mercado ruso.

Volúmenes

		4T 2023	4T 2022	2023	2022
PRODUCCIÓN					
Abalones	tons.	27	31	151	186
Mejillones	tons.	1.743	2.733	11.754	11.093
VENTAS					
Abalones	tons.	49	60	137	139
Mejillones	tons.	2.336	1.316	10.934	9.337
PRECIOS					
Abalones	US\$/Kg	27,3	17,7	24,2	21,1
Mejillones	US\$/Kg	2,9	3,2	2,9	2,9

Ingresos por segmento de mercado a diciembre 2023:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	México	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Mejillones	9.096	14.662	2.685	2.496	440	672	850	534	31.435
Abalones	2.675	179	84	696	5	4	161	0	3.804
Otros*	1.190	0	0	201	0	110	704	17	2.221
TOTAL	12.961	14.841	2.769	3.394	445	786	1.715	550	37.460
	34,6%	39,6%	7,4%	9,1%	1,2%	2,1%	4,6%	1,5%	100,0%

Ingresos por segmento de mercado a diciembre 2022:

Producto o Especie	EE.UU.	Europa + Eurasia	Asia ex Japón	Japón	LATAM ex Chile	México	Chile	Otros	TOTAL
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Mejillones	9.104	10.383	2.199	2.590	388	547	1.041	467	26.720
Abalones	1.655	175	1	682	0	12	398	0	2.923
Otros*	559	0	0	0	0	0	757	0	1.316
TOTAL	11.318	10.558	2.200	3.272	388	559	2.196	467	30.959
	36,6%	34,1%	7,1%	10,6%	1,3%	1,8%	7,1%	1,5%	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.

Eventos Posteriores

Con fecha 26 de marzo de 2024, Camanchaca S.A. informó a la CMF, como hecho esencial, lo siguiente:

Según fuese informado mediante hecho esencial de fecha 26 de octubre de 2023, Camanchaca, dueña del 70% del capital accionario de la filial Camanchaca Pesca Sur S.A., acordaron con los accionistas titulares del 30% remanente de Camanchaca Pesca Sur (el “Grupo Bio Bio”) modificar el pacto de accionistas de Camanchaca Pesca Sur a fin de establecer un mecanismo de determinación de precio de la opción de venta que Grupo Bio Bio ejerció respecto de su participación accionaria en Camanchaca Pesca Sur.

De conformidad al mecanismo establecido por las partes, se han recibido las valuaciones del 100% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur que fueron encargadas a dos bancos de inversión de reconocido prestigio, las que han entregado una valoración promedio de US\$ 290,75 millones, determinándose un valor para el 30% de las acciones de Grupo Bio Bio de US\$ 87,225 millones.

El mecanismo acordado establece que a este monto deben imputársele los dividendos distribuidos a Grupo Bio Bio por parte de Camanchaca Pesca Sur con posterioridad al ejercicio de la Opción de Venta y aquellos por distribuirse en el cierre por concepto de utilidades retenidas del año 2022, y deben añadirse los intereses desde el ejercicio de la Opción de Venta y hasta la firma del contrato de compraventa de acciones, pagándose el total en 4 cuotas hasta abril de 2026.

Dada la cercanía con la publicación de los presentes estados financieros, el Directorio ha considerado conveniente poner esta información en conocimiento del mercado antes del cierre de la operación, la que se espera ocurra en un breve plazo.

Una vez materializada la operación, Camanchaca actualizará los efectos financieros de la transacción, reflejando los pasivos financieros corriente y no corriente que corresponda, reversando la participación no controladora en esta filial. La diferencia resultante entre ambos valores se reflejará en el patrimonio como Otras Reservas. La operación no tendrá efectos inmediatos en el Estado de Resultados de Camanchaca S.A.

Principales Riesgos e Incertidumbres

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

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

a) Riesgos fitosanitarios

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

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

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

b) Riesgos de la naturaleza

La Sociedad está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar su normal funcionamiento, tales como erupciones volcánicas, marejadas y tsunamis, terremotos, florecimientos de algas nocivas, bajas de oxígeno, como aquellas observadas en los fiordos Reñihue y Comau, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden poner en riesgo las biomásas, las capturas pesqueras y las infraestructuras de producción. Este ha sido el caso de las situaciones descritas más arriba en los fiordos de la X región, donde la presencia entre fines del 4T 2020 y el 1T 2021 de algas o su aparición inesperada e inusual de variantes nocivas, pueden generar pérdida significativa de biomasa y cosechas. Estas condiciones también generan riesgos de quedar imposibilitado de cumplir plazos solicitados por las autoridades para retiro de mortalidades, lo que puede dar origen a procesos sancionatorios, como los 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 Biobío, estuvo expuesta a un inminente incendio con motivo de la catástrofe de múltiples incendios ocurridos en las regiones del Maule, Biobío 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 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 determinación 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 amortiza 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, la cual también aborda las regulaciones que afectan las actividades acuícolas y que derivan en sus reglamentos que fijan concesiones, el buen manejo de las biomásas y las reglas sanitarias preventivas, entre otras.

La Compañía monitorea posibles cambios en las normativas para anticiparse y mitigar posibles impactos de este marco normativo. En particular, la propuesta de una nueva ley de pesca que, con fecha 29 de diciembre de 2023, el Ejecutivo ingresó a la Cámara de Diputados, busca reemplazar la Ley General de Pesca y Acuicultura vigente, separándola de la actividad acuícola. En esta propuesta de ley, se proponen cambios al fraccionamiento establecido en 2023 que significan substanciales rebajas al fraccionamiento industrial en las pesquerías de la sardina-anchoveta de la zona centro-sur y aun mayor en el caso de la anchoveta de la zona norte; para el jurel, propone una rebaja menor. Además, propone cambios a las licencias transables de pesca del tipo A (LTP-A) otorgadas en 2013 como un intercambio de los permisos de pesca indefinidos que poseía la pesca industrial hasta 2012, cambios que podrían significar la pérdida inmediata del 41% de estas licencias, y que se licitaría. Adicionalmente, propone el acortamiento a la mitad del periodo otorgado en 2013, no renovables. Estas propuestas son consideradas altamente perjudiciales a la pesca industrial.

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 rebaja de densidad, por un plan de contención del crecimiento respecto al ciclo anterior, manteniendo las densidades en los máximos permitidos.

Los riesgos más cercanos que enfrentan las empresas salmonicultoras, son las limitaciones a las siembras por condiciones anaeróbicas de los fondos marinos en las concesiones y que puede generar costos al verse impedidas de usar concesiones dentro del plan productivo; la obligación de hacer uso de las concesiones para evitar su caducidad aun cuando no sean parte del plan productivo; los cambios en exigencias de fondeos que encarecen los costos de estructura; todos los cuales pueden impactar de manera material los costos.

Adicionalmente, durante 2023 hubo propuestas de ley del Ejecutivo que buscaban crear limitaciones a las siembras de salmones en áreas protegidas, aunque no existiera vínculo entre el objeto de protección y el cultivo de salmones. En el futuro estas iniciativas podrían prosperar y eliminar o encarecer la actividad acuícola en estas áreas.

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, o los constantes robos de camiones con carga de salmónes que afectan a la industria.

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 hizo una evaluación de su situación con la ayuda de Deloitte y del estudio Albagli & Zalianski, y está adaptando su MPD y fortaleciendo su área de cumplimiento, buscando fortalecer las medidas preventivas y así mitigar los riesgos asociados a esta legislación.

i) Riesgo de liquidez

Nace de los posibles desajustes o descálces 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 significado mayores gastos financieros durante 2023 como consecuencia del aumento de tasas mundiales y el mayor endeudamiento utilizado.

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

l.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.

l.2) Riesgo de operaciones de venta

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

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

m) Riesgo de continuidad operativa

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

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

n) Riesgo de Productos de Consumo Humano

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

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

Estados Financieros

Consolidación

El Balance Consolidado al 31 de diciembre 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 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 diciembre 2023, con el período a diciembre 2022.

Estado de Resultados Consolidado (MUS\$)

	4T 2023	4T 2022	2023	2022
Ingresos de actividades ordinarias	161.755	163.294	761.843	722.875
Costo de venta	-169.562	-145.403	-642.683	-581.580
Margen bruto	-7.807	17.891	119.160	141.295
Gastos de administración	-4.758	-5.863	-21.042	-19.073
Costos de distribución	-10.351	-7.401	-47.325	-35.058
Gastos de administración y ventas	-15.109	-13.264	-68.367	-54.131
EBIT antes de Fair Value	-22.916	4.627	50.793	87.164
Depreciación	10.338	9.769	39.161	36.519
EBITDA antes de Fair Value	-12.578	14.396	89.954	123.683
Ajuste neto valor justo activos biológico	-107	-7.500	-7.867	5.740
EBIT con ajuste Fair Value	-23.023	-2.873	42.926	92.904
EBITDA con ajuste Fair Value	-12.685	6.896	82.087	129.422
Costos financieros	-4.701	-3.009	-16.469	-10.543
Participación de asociadas	500	833	1.053	1.766
Diferencia de cambio	338	6	150	-1.018
Otras ganancias (pérdidas)	-3.123	-2.251	-7.154	-3.728
Ingresos financieros	72	115	132	550
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-29.937	-7.180	20.638	79.930
(Gasto) ingreso por impuesto	8.182	2.740	-4.466	-20.727
Ganancia (pérdida) del período	-21.755	-4.440	16.172	59.202
Participación de minoritarios	4.207	-543	-10.774	-20.984
Ganancia (pérdida) del período controladores	-17.548	-4.983	5.397	38.218

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

EBITDA con Ajuste Fair Value: EBITDA + Ajuste neto valor justo activos biológico

Estado de Resultados Salmones (MUS\$)

	4T 2023	4T 2022	2023	2022
Ingresos de actividades ordinarias	112.502	112.654	420.229	436.017
Costo de venta	-109.449	-88.970	-374.224	-353.632
Margen bruto	3.053	23.684	46.005	82.385
Gastos de administración	-2.230	-2.794	-10.405	-9.200
Costos de distribución	-6.040	-3.930	-19.646	-14.313
Gastos de administración y ventas	-8.270	-6.724	-30.051	-23.513
EBIT antes de Fair Value	-5.217	16.960	15.954	58.871
Depreciación	5.161	4.787	19.420	18.300
EBITDA antes de Fair Value	-56	21.747	35.373	77.171
Ajuste neto valor justo activos biológico	-107	-7.500	-7.867	5.740
EBIT con ajuste Fair Value	-5.324	9.460	8.087	64.611
EBITDA con ajuste Fair Value	-163	14.248	27.506	82.911
Costos financieros	-3.438	-2.011	-11.086	-6.979
Participación de asociadas	478	813	1.024	1.728
Diferencia de cambio	681	759	1.952	602
Otras ganancias (pérdidas)	-1.967	174	-5.317	-283
Ingresos financieros	6	104	42	395
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-9.564	9.300	-5.298	60.073
(Gasto) ingreso por impuesto	2.768	-1.995	1.526	-15.815
Ganancia (pérdida) del período	-6.796	7.305	-3.772	44.259
Participación de minoritarios	1.939	-2.280	1.780	-13.283
Ganancia (pérdida) del período controladores	-4.858	5.025	-1.992	30.976

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

EBITDA con Ajuste Fair Value: EBITDA + Ajuste neto valor justo activos biológico

Estado de Resultados Pesca (MUS\$)

	4T 2023	4T 2022	2023	2022
Ingresos de actividades ordinarias	40.246	44.818	304.154	255.899
Costo de venta	-52.013	-50.999	-235.911	-202.243
Margen Bruto	-11.768	-6.181	68.242	53.656
Gastos de administración	-2.062	-2.434	-8.021	-7.573
Costos de distribución	-3.025	-2.654	-21.612	-16.267
Gastos de administración y ventas	-5.087	-5.088	-29.633	-23.840
EBIT	-16.854	-11.268	38.609	29.817
Depreciación	4.806	4.656	18.363	16.961
EBITDA	-12.049	-6.613	56.972	46.777
Costos financieros	-1.174	-931	-5.022	-3.344
Participación de asociadas	22	19	29	38
Diferencia de cambio	-516	-1.104	-1.973	-1.767
Otras ganancias (pérdidas)	-1.126	-2.081	-1.841	-3.097
Ingresos financieros	66	9	89	141
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-19.583	-15.356	29.892	21.788
(Gasto) ingreso por impuesto	5.247	4.422	-7.058	-5.502
Ganancia (pérdida) del período	-14.336	-10.934	22.834	16.286
Participación de minoritarios	2.268	1.737	-12.555	-7.701
Ganancia (pérdida) del período controladores	-12.067	-9.197	10.279	8.585

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

Estado de Resultados Cultivos (MUS\$)

	4T 2023	4T 2022	2023	2022
Ingresos de actividades ordinarias	9.007	5.822	37.460	30.959
Costo de venta	-8.100	-5.434	-32.548	-25.705
Margen Bruto	907	388	4.912	5.254
Gastos de administración	-466	-635	-2.616	-2.300
Costos de distribución	-1.286	-817	-6.067	-4.478
Gastos de administración y ventas	-1.752	-1.452	-8.682	-6.778
EBIT	-844	-1.064	-3.770	-1.524
Depreciación	371	325	1.379	1.258
EBITDA	-473	-739	-2.391	-266
Costos financieros	-89	-67	-360	-220
Diferencia de cambio	173	352	171	146
Otras ganancias (pérdidas)	-29	-344	3	-348
Ingresos financieros	0	2	0	14
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-790	-1.123	-3.956	-1.932
(Gasto) ingreso por impuesto	167	312	1.065	589
Ganancia (pérdida) del período	-623	-811	-2.890	-1.342

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

Balance General Consolidado (MUS\$)

	2023	2022
Efectivo y equivalentes al efectivo	44.721	37.030
Otros activos financieros, corrientes	397	387
Otros activos no financieros, corrientes	25.434	16.677
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	68.473	75.759
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	191	142
Inventarios	163.863	129.052
Activos biológicos, corrientes	149.594	143.538
Activos por impuestos corrientes	10.084	8.585
Total activos corrientes	462.757	411.170
Otros activos financieros, no corrientes	619	641
Otros activos no financieros no corrientes	6.412	8.691
Derechos por cobrar no corrientes	5.777	4.978
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	2.452	2.398
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.007	3.019
Activos intangibles distintos de la plusvalía	49.162	49.162
Propiedades, plantas y equipos	332.951	321.663
Impuestos diferidos a largo plazo	24.783	22.842
Total activos no corrientes	426.163	413.394
Total activos	888.920	824.564
Otros pasivos financieros, corrientes	55.434	15.730
Pasivos por arrendamientos operativos, corrientes	2.365	2.040
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	133.107	124.069
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	170	639
Otras provisiones, corrientes	8.823	10.233
Pasivos por impuestos corrientes	10.332	2.638
Provisiones por beneficios a empleados, corrientes	5.033	4.478
Total pasivos corrientes	215.264	159.827
Otros pasivos financieros, no corrientes	184.549	165.630
Pasivos por arrendamientos operativos, no corrientes	18.876	17.253
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	2.974	554
Pasivos por impuestos diferidos	28.066	33.925
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	2.277	2.362
Total pasivos no corrientes	236.742	219.724
Total pasivos	452.006	379.552
Capital emitido	284.134	284.134
Ganancias (pérdidas) acumuladas	25.301	32.082
Otras reservas	69.580	65.494
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	379.015	381.710
Participación no controladora	57.899	63.303
Total patrimonio neto	436.914	445.013
Total patrimonio neto y pasivos	888.920	824.564

Estado de Flujo de Efectivo (MUS\$)

	4T 2023	4T 2022	2023	2022
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN				
Clases de Cobro				
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	143.805	163.107	786.183	832.472
Clases de Pago				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-95.429	-143.058	-637.042	-633.656
Pagos a y por cuenta de los empleados	-22.444	-20.723	-96.239	-79.253
Dividendos recibidos	0	1.881	0	2.789
Intereses pagados	-4.877	-2.850	-12.162	-7.986
Intereses recibidos	10	25	69	49
Impuesto a las ganancias reembolsados (pagados)	-26	-188	-2.556	-3.615
Flujo (utilizado en) procedente de actividades de operación	21.039	-1.806	38.253	110.800
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO				
Importes procedentes de la emisión de acciones	0	0	0	6
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	0	3.333	28.000	3.333
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	1.684	1.235	45.890	13.358
Pago de préstamos	0	-14.000	-24.926	-90.790
Dividendos pagados	0	0	-32.543	-16.559
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de financiamiento	1.684	-9.432	16.421	-90.652
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	202	-24	814	438
Compras de propiedades, plantas y equipos	-13.208	-10.445	-47.276	-58.050
Otras entradas (salidas) de efectivo Inversión	23	0	23	29
Flujo de efectivo netos (utilizado en) procedente de actividades de inversión	-12.983	-10.469	-46.439	-57.583
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	9.740	-21.707	8.235	-37.435
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	499	1.804	-544	-1.005
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	10.239	-19.903	7.691	-38.440
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO	34.482	56.933	37.030	75.470
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	44.721	37.030	44.721	37.030

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 1 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 Provisionados Min. Legal							10.582	10.582	9.002	19.584
Dividendos pagados según JGOA							-19.930	-19.930	-12.613	-32.543
Dividendos provisionados							-2.830	-2.830		-2.830
Efecto Compra participación no controladora					4.316	4.316		4.316	-12.572	-8.256
Resultado Integral										
Utilidad del período							5.397	5.397	10.774	16.171
Otros resultados integral		-243	-74	87		-230		-230	5	-225
Saldo final al 31 de diciembre de 2023	284.134	-2.010	-181	107	71.664	69.580	25.301	379.015	57.899	436.914

	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 devengados							-18.960	-18.960	-10.970	-29.930
Efecto Compra participación no controladora					16.333	16.333		16.333	-58.966	-42.633
Resultado Integral										
Utilidad del período							38.218	38.218	20.984	59.202
Otros resultados integral		-566	-146	20		-692		-692	-5	-697
Saldo final al 31 de diciembre de 2022	284.134	-1.767	-107	20	67.348	65.494	32.082	381.710	63.303	445.013

Información Adicional

Análisis de los principales Indicadores Financieros

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

	2023	2022
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,15	2,57
Razón ácida	0,69	0,87
Capital de trabajo US\$ millones	247	251
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,93	0,77
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,48	0,42
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,52	0,58
Indicadores de rentabilidad	(12 meses)	(12 meses)
Rentabilidad del patrimonio	1,2%	8,6%
Rentabilidad del activo	13,4%	17,1%

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 disminuyó de 2,57 a 2,15 respecto al cierre del año anterior debido al efecto proporcional de un aumento en los activos corrientes menor al aumento en los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance. Como consecuencia de estos movimientos, el Capital de Trabajo disminuyó un 1,5%.

La razón ácida alcanzó 0,69, una disminución de 20% con relación al cierre del año 2022, principalmente por el menor aumento de los activos corrientes netos de inventarios y activos biológicos en comparación a los pasivos corrientes, variaciones ya explicadas en el análisis del Balance.

La razón de endeudamiento neto aumentó a 0,93. La proporción de pasivos de largo plazo disminuyó de 0,58 al cierre de 2022 a 0,52 al cierre de diciembre 2023 por un aumento de los pasivos de largo plazo menor a los de corto plazo, variación ya explicada anteriormente en el análisis del Balance.

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

Indicadores Acumulados del negocio de Salmonicultura

	31/12/2023	31/12/2022
a. Centros cosechados de salmón Atlántico del período	9	13
b. Cosechas Atlántico del Período (toneladas WFE)/ Centro	4.895	3.426
c. Densidad del Cultivo (kg/m3) salmón Atlántico	9,6	8,6
d. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en Agua Mar) salmón Atlántico	91%	84%
e. Centros cosechados de salmón Coho del período	4	3
f. Cosechas Coho del Período (toneladas WFE)/ Centro	2.860	1.343
g. Densidad del Cultivo (kg/m3) Coho	6,42	5,76
h. Tasa de sobrevivencia de grupos por cosecha (en agua mar) salmón Coho	88%	91%
i. EBIT operacional antes de Fair Value (millones de US\$) división salmónes	16,0	58,9
j. EBIT/Kg WFE antes de Fair Value salmónidos	0,51	1,28

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. El cálculo de EBIT/Kg presentado por Camanchaca como indicador de rentabilidad de las unidades efectivamente vendidas y despachadas a compradores/clientes finales, excluye por lo tanto provisiones hechas sobre los inventarios.

Fair Value de la Biomasa

Para el período finalizado el 31 de diciembre 2023 (miles de US\$)

	Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos		Costo activos biológicos cosechados y vendidos	
	Al 31/12/2023	Al 31/12/2022	Al 31/12/2023	Al 31/12/2022
Salmónidos	13.766	57.130	(21.633)	(51.390)

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

- “Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos” donde se registra la utilidad o pérdida estimada del período, producto de valorizar la biomasa de peces aún vivos y cosechados al cierre de cada mes, que se venderán en el futuro, y que puede ser positivo o negativo según las variaciones de la biomasa, sus costos, calidad de las concesiones y su precio de mercado. Así, la ganancia por ajuste de Fair Value de biomasa viva y cosechada al 31 de diciembre de 2023 ascendió a US\$ 13,8 millones positivos frente a una utilidad de US\$ 57,1 millones a la misma fecha del año anterior.
- “Costo activos biológicos cosechados y vendidos” que registra la realización del resultado estimado asociado a la biomasa viva y cosechada, tanto del período actual como de ejercicios anteriores, que en este período ya se ha vendido. Esta cuenta revierte la estimación de resultados hecha para el actual período y anteriores y el resultado real de la operación queda registrado en los ingresos y costos de venta. De esta forma, el resultado de la biomasa vendida al 31 de diciembre de 2023 fue un efecto negativo de US\$ 21,6 millones al reversar un margen positivo estimado en los períodos anteriores, comparado con el efecto negativo de US\$ 51,4 millones al 31 de diciembre de 2022.

De esta forma, el efecto neto de valorización justa del activo biológico de salmones al 31 de diciembre de 2023 es de US\$ 7,9 millones negativos frente a los US\$ 5,7 millones positivos a diciembre de 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.