



19

Memoria anual 2019

**Salmones
Camanchaca**

En Salmones Camanchaca nos hemos propuesto ser líderes en operaciones eficientes y sostenibles, ser una fuerza de cambio en la industria y contribuir a una mejor alimentación y nutrición de la población mundial.

Jorge Fernández García
Presidente



Puelche, Región de Los Lagos
+56 9 251638, +56 9 010913

Contenidos

01 Carta del Presidente
pg. 06

02 La Compañía en una Mirada
pg. 12

03 Reporte del Directorio
pg. 14

Resultados financieros / *pg. 16*
Gobierno corporativo / *pg. 24*

04 Evolución Financiera
pg. 30

Resumen situación financiera / *pg. 32*
Estados financieros consolidados / *pg. 33*
Balance general consolidado / *pg. 34*
Estado de flujo de efectivo / *pg. 35*

05 La Compañía
pg. 36

Identificación / *pg. 38*
Antecedentes históricos / *pg. 40*
Hechos destacados del año / *pg. 42*
Documentos constitutivos / *pg. 44*
Estructura societaria / *pg. 45*
Control / *pg. 46*
Estructura de propiedad / *pg. 48*
Relación de actos y contratos con filiales o coligadas / *pg. 49*
Empresas filiales / *pg. 50*
Empresas coligadas / *pg. 52*
Directores y ejecutivos que se desempeñan en filiales o coligadas / *pg. 55*

06 Directorio y Administración
pg. 56

Directorio / *pg. 58*
Ejecutivos principales / *pg. 60*
Diversidad en el Directorio / *pg. 62*
Diversidad en la gerencia / *pg. 63*
Diversidad en la organización / *pg. 64*
Remuneraciones del Directorio / *pg. 66*
Remuneraciones de los ejecutivos / *pg. 67*
Informe anual Comité de Directores / *pg. 68*

07 La Industria y el Negocio
pg. 70

Nuestras operaciones / *pg. 72*
Camanchaca eficiente / *pg. 78*
Red de comercialización / *pg. 80*

08 Sostenibilidad
pg. 82

09 Información Financiera
pg. 90

Hechos esenciales / *pg. 92*
Información bursátil / *pg. 94*
Principales riesgos e incertidumbres / *pg. 98*
Políticas de inversión, financiamiento y dividendos / *pg. 103*
Estados financieros, análisis razonado y Estados financieros resumidos filiales / *pg. 104*

10 Declaración de Responsabilidad
pg. 106

— 01 —

Carta del Presidente



Salmon Atlántico de
Salmones Camanchaca

1.1 

Carta del presidente

"Cerramos este periodo con excelentes noticias, un récord de cosecha de 58.033 toneladas WFE, un alza cercana al 20% respecto del año previo"



"La Compañía aprovechó al máximo su estrategia de diversificación de mercados y productos, permitiéndole una mejor posición de ventas en mercados importantes como son Estados Unidos, México y Japón"

ESTIMADOS ACCIONISTAS,

En Salmones Camanchaca desarrollamos durante 2019 un amplio programa de inversiones, con el claro objetivo de avanzar en los aspectos de sustentabilidad, eficiencia y creación de valor para nuestros accionistas. Dichas inversiones se centraron en la ampliación y modernización de la infraestructura productiva, particularmente las plantas de procesos de valor agregado, proceso primario y la infraestructura en los centros de cultivo, entre los cuales se incluyen todos aquellos activos necesarios para la producción de salmón Coho.

Cerramos este periodo con excelentes noticias, con un récord de cosecha de 58.033 toneladas WFE, lo que implica un alza cercana al 20% respecto del año anterior. Dicha cifra se explica gracias a un cuarto trimestre también histórico, en el que se consiguió una cosecha total de 24.100 toneladas WFE.

De esta cosecha, 54 mil toneladas correspondieron a salmón Atlántico, las que complementamos con 4 mil toneladas de salmón Coho. Estos resultados productivos están en línea con nuestro plan estratégico, dado a conocer durante la apertura a bolsa de la Compañía en 2018. Esto reviste gran importancia y otorga credibilidad a la capacidad de ejecutar el plan que ha trazado la Compañía, creando valor a sus accionistas y consolidando a Camanchaca como uno de los principales referentes de la industria.

En relación al desarrollo de la Compañía, contamos con un potencial de crecimiento orgánico, gracias a la incorporación de centros de cultivo previamente arrendados. De esta forma, nuestra estimación para 2020 es lograr una cosecha total de entre 60 mil y 62 mil toneladas WFE, lo que equivaldría a un crecimiento del 5% respecto de 2019, lo que nos dejaría en muy buen pie para cumplir con nuestro plan de crecimiento de mediano plazo y así alcanzar entre 75 y 80 mil toneladas totales de cosecha.

No debemos perder de vista que nuestro negocio se mueve en un entorno donde el salmón compite con otras proteínas y las variaciones bruscas de oferta y demanda que generan fluctuaciones significativas en los precios. Por ello estamos decididos a buscar un liderazgo en costos. En 2019, el costo ex jaula pez vivo de salmón Atlántico fue de US\$ 3,22/Kilos situándose 16 centavos de dólar sobre el costo del año 2018. Esto

se explica principalmente por la cosecha de dos centros sembrados con baja densidad, y situaciones biológicas desafiantes de algas y oxígeno durante los primeros meses de 2019, que afectaron los crecimientos, y por ende los costos del primer semestre del año.

Durante 2019 reubicamos y centralizamos las áreas de soporte de la Compañía en la ciudad de Tomé, lo que ha permitido concentrar las funciones de apoyo a las operaciones en un solo lugar, generando mejoras en eficiencia y menores costos.

Los ingresos de 2019 llegaron a US\$ 339 millones, lo que representa un crecimiento en las ventas de salmón propio del 7% respecto de 2018. La Compañía aprovechó al máximo su estrategia de diversificación de mercados y productos, lo que le permitió una gestión y desarrollo comercial en los mercados más importantes, como Estados Unidos, México y Japón.

También en 2019, nuestra Compañía presentó su modelo de sostenibilidad, cuyos principales objetivos son: dar un marco conceptual amplio que nos permita abordar de manera coherente los desafíos ambientales y sociales que enfrenta -y enfrentará- nuestro negocio en el futuro; estructurar nuestras prioridades y objetivos en materia de sostenibilidad, basado en pilares estratégicos claros que permitan una comunicación y gestión efectiva; y generar el cambio cultural en nuestros colaboradores para que la sostenibilidad sea un elemento clave que guíe las acciones y la adhesión a las políticas definidas.

En ese contexto creamos la nueva gerencia de Sostenibilidad, que tiene los recursos necesarios para poder liderar esta función clave para Salmones Camanchaca. Una destacada muestra de esto ocurrió en el desarrollo de su primer Capital Market Day en Oslo, ocasión en la que se anunció el Compromiso Carbono Neutral al 2025, convirtiéndonos en la primera empresa salmonera en Chile en asumir un desafío de esa envergadura.

El modelo de sostenibilidad de Salmones Camanchaca se alinea con los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, que buscan influir en las políticas y regulaciones de los países y el comportamiento del sector privado. En el caso de nuestra Compañía, se pone

"Nuestra Compañía presentó su modelo de sostenibilidad, cuyos principales objetivos son: dar un marco conceptual amplio que nos permita abordar de manera coherente los desafíos ambientales y sociales que enfrenta y enfrentará nuestro negocio en el futuro"

especial atención al objetivo que trata sobre la vida bajo el agua, es decir, el medio en que se desenvuelve la actividad de Salmones Camanchaca.

En la actualidad, donde la preocupación por preservar y cuidar el medio ambiente es mayor que nunca, y en especial cuando la sociedad está atenta a que las empresas mantengan un actuar responsable y respetuoso con las comunidades y territorios en donde se desempeñan, con personas cada vez más conectadas y empoderadas, es fundamental focalizarse en reducir brechas y buscar nuevas soluciones a los desafíos pendientes.

El año pasado pusimos especial atención en la sostenibilidad de nuestros negocios, enfocándonos en la relación con los territorios en donde operamos y en 2020 mantendremos ese objetivo, buscando a la vez fortalecer la relación con nuestros trabajadores, de manera que puedan sentirse parte y estar orgullosos de pertenecer a esta Compañía de clase mundial.

El 2019 fue además un año de cambios en Chile, marcado por numerosas demandas sociales, para lo cual la dirección de la Compañía ha estado cerca de nuestros trabajadores, a través de conversatorios y acciones de relacionamiento, cuyo objetivo es dialogar sobre las situaciones que

los afectan y conocer de cerca sus principales inquietudes, preocupaciones y miedos. Estos antecedentes nos permiten canalizar de mejor forma nuestros esfuerzos para contribuir con planes específicos a la solución de los problemas que los aquejan.

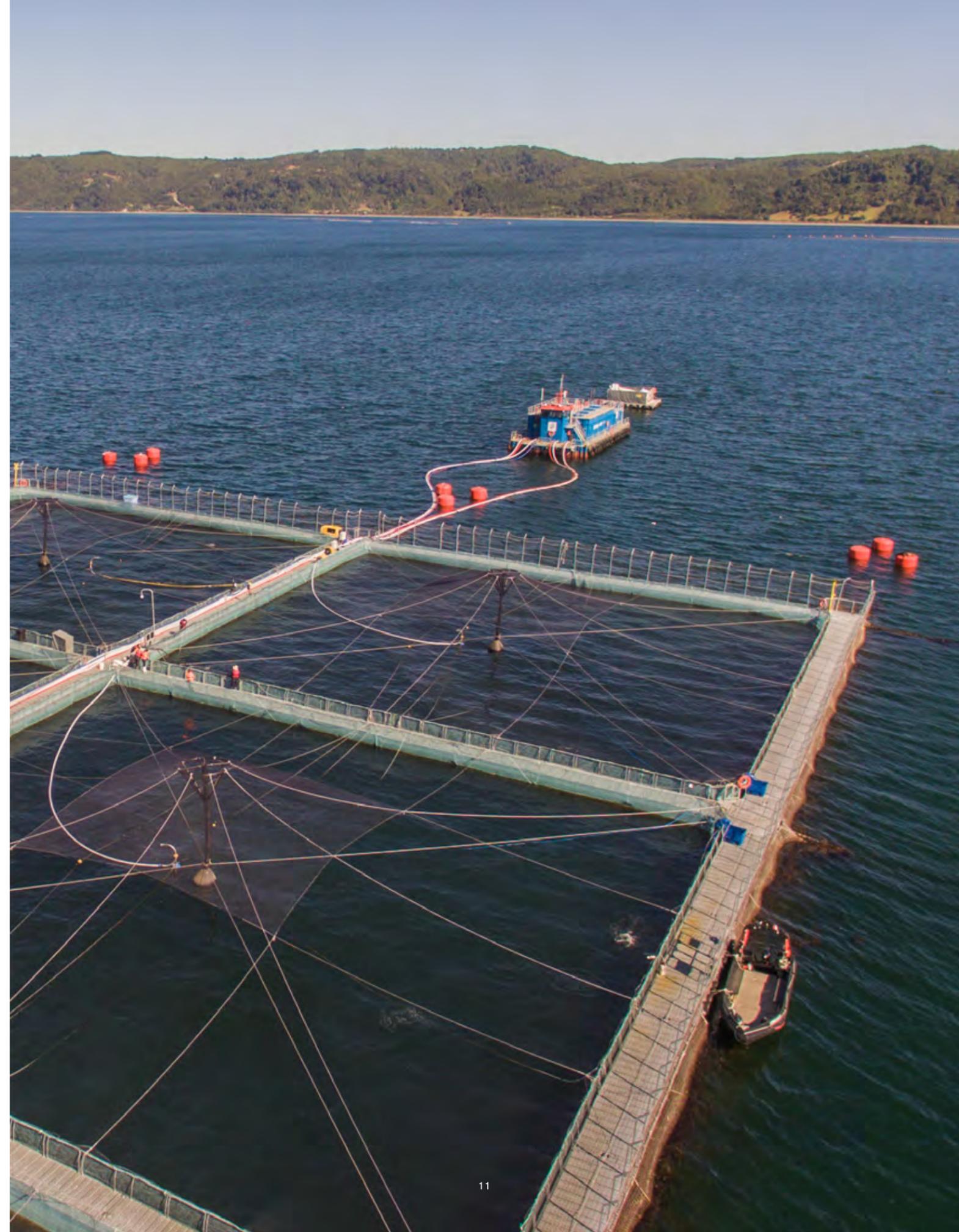
En Salmones Camanchaca velaremos por el respeto y la dignidad de todas las personas, estableciendo políticas que promuevan el desarrollo integral de cada uno de nuestros colaboradores. Es por eso que buscamos contribuir a una mejor alimentación y nutrición a los consumidores en todos los mercados a los que accedemos, a través de nuestros productos. Esto nos compromete a seguir innovando, adaptándonos a los nuevos tiempos y basando nuestro trabajo en estrictos criterios y estándares de sostenibilidad que permiten ser certificados y comunicados a todos nuestros stakeholders.

Para cerrar, quiero agradecer el trabajo realizado este año por nuestros colaboradores, proveedores, clientes y administración de la Compañía, puesto que todos los hitos cumplidos en 2019 no habrían sido posibles sin su esfuerzo y dedicación para hacer de Salmones Camanchaca una gran Compañía.

Saluda cordialmente,



Jorge Fernández García
Presidente
Salmones Camanchaca S.A.



La Compañía en una mirada

Salmones Camanchaca produce salmón de calidad desde Chile, resultado de un proceso responsable con el entorno. Con más de 30 años de experiencia, cuenta con una posición estratégica en más de 50 mercados internacionales.

Activos productivos

3 pisciculturas de salmón Atlántico

Genética en Polcura
Reproductores en Río del Este
Hatchery y smoltificación en Río Petrohué

2 pisciculturas para Coho y Trucha

Piscicultura en Purranque
Smoltificación en lago Llanquihue

74 concesiones acuícolas

22 en uso para salmón Atlántico
4 en uso para salmón Coho
7 en asociación de cuentas en participación Trucha

3 plantas de procesamiento

Planta primaria en Calbuco
Planta primaria en Quellón
Planta de valor agregado en Tomé



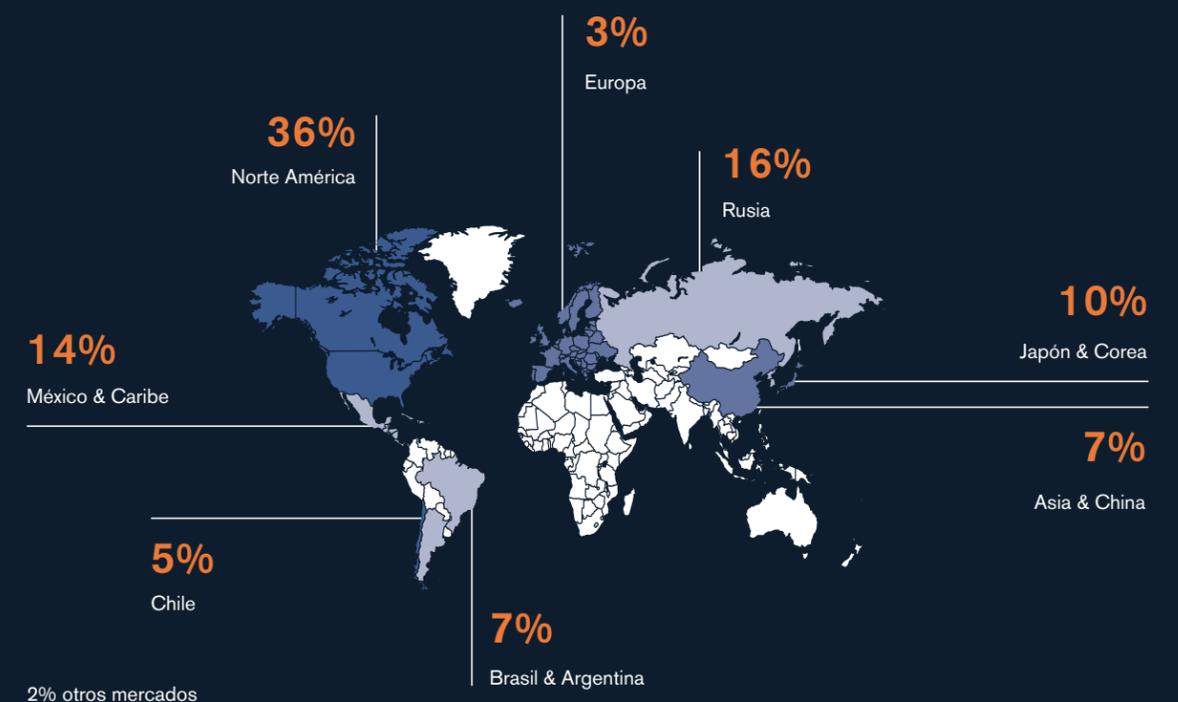
Cadena de valor integrada

La Compañía está presente en todas las etapas del ciclo productivo del salmón desde el proceso de desove hasta su cosecha y comercialización



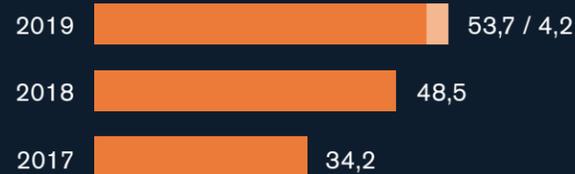
Total de ventas US\$ 339 millones

% de exportaciones por valor de ventas.



Volumen de cosecha salmónidos

en miles de toneladas WFE



● Atlántico ● Coho

Metas de sostenibilidad

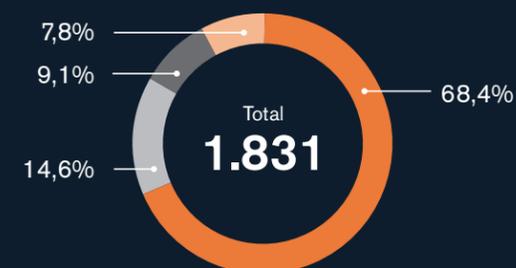
Carbono neutral

100% en 2025

Reducción uso de antibióticos

50% al 2025

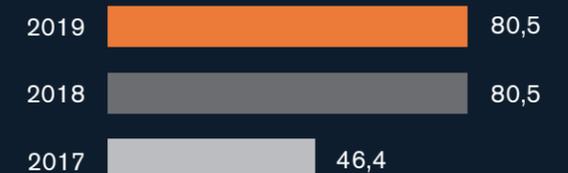
Número de colaboradores



● Proceso ● Agua mar ● Genética y agua dulce
● Comercial y áreas de soporte

EBITDA

en millones de US\$



Reporte del Directorio



3.1 

Resultados financieros

Salmones Camanchaca S.A. es un productor de salmón integrado verticalmente con operaciones en producción de ovas, reproductores, piscicultura de recirculación para salmón Atlántico y para otras especies, centros de cultivo en mar tanto de aguas estuarinas como oceánicas, procesamientos primarios y secundarios, y comercialización y venta de salmón Atlántico y Coho. Los destinos de ventas de salmón Atlántico están encabezados por Estados Unidos, Japón, Brasil, China, México, Rusia y Argentina, mientras que para el Coho el principal mercado es Japón.

En su actividad principal de salmón Atlántico, la Compañía tiene una cosecha anual estimada entre 55 y 58 mil toneladas WFE para 2019 - 2021, a lo que agregó 4.000 - 5.000 toneladas WFE de salmón Coho a partir de 2019.

Adicionalmente, la Compañía participa del cultivo de Trucha en sus centros de cultivo de aguas estuarinas, y que actualmente lo hace a través de una Asociación en Cuentas en Participación (donde posee 1/3 del resultado), con una cosecha promedio anual estimada en 12.000 toneladas WFE. De este modo, la producción total en los centros de cultivo de todas las especies salmónidas es de aproximadamente 75.000 toneladas WFE.

Salmones Camanchaca tiene un promedio anual aproximado de 1.500 trabajadores, 70% de los cuales están en su planta de proceso primario y de valor agregado.

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

- 1. El precio del salmón Atlántico**, el cual es muy sensible a las condiciones de oferta noruega y chilena, y de las tasas de tipo de cambio de sus principales socios comerciales;
- 2. Las condiciones sanitarias del salmón Atlántico** que afectan los factores de conversión, el uso de herramientas farmacéuticas y mecánicas para el bienestar animal, y la biomasa final sobre las que se asignan los costos.
- 3. El costo de los alimentos**, que explican aproximadamente la mitad del costo unitario del pez vivo a cosecha.

Salmones Camanchaca alcanzó durante 2019 una cosecha histórica de 58.033 toneladas de salmónidos, lo que supone un incremento del 19,7% respecto de 2018, avanzando de esa forma en su plan de crecimiento.

La cosecha de salmón Atlántico alcanzó las 53.731 toneladas WFE, un aumento de un 10,8% respecto de las 48.496 toneladas WFE del mismo período del año anterior. Adicionalmente, durante el 2019 Salmones Camanchaca obtuvo su primera producción de salmón Coho, cosechando 4.302 toneladas WFE.

El volumen vendido en el 2019 fue de 55.411 toneladas, un 10,8% mayor a las 50.032 toneladas del 2018.

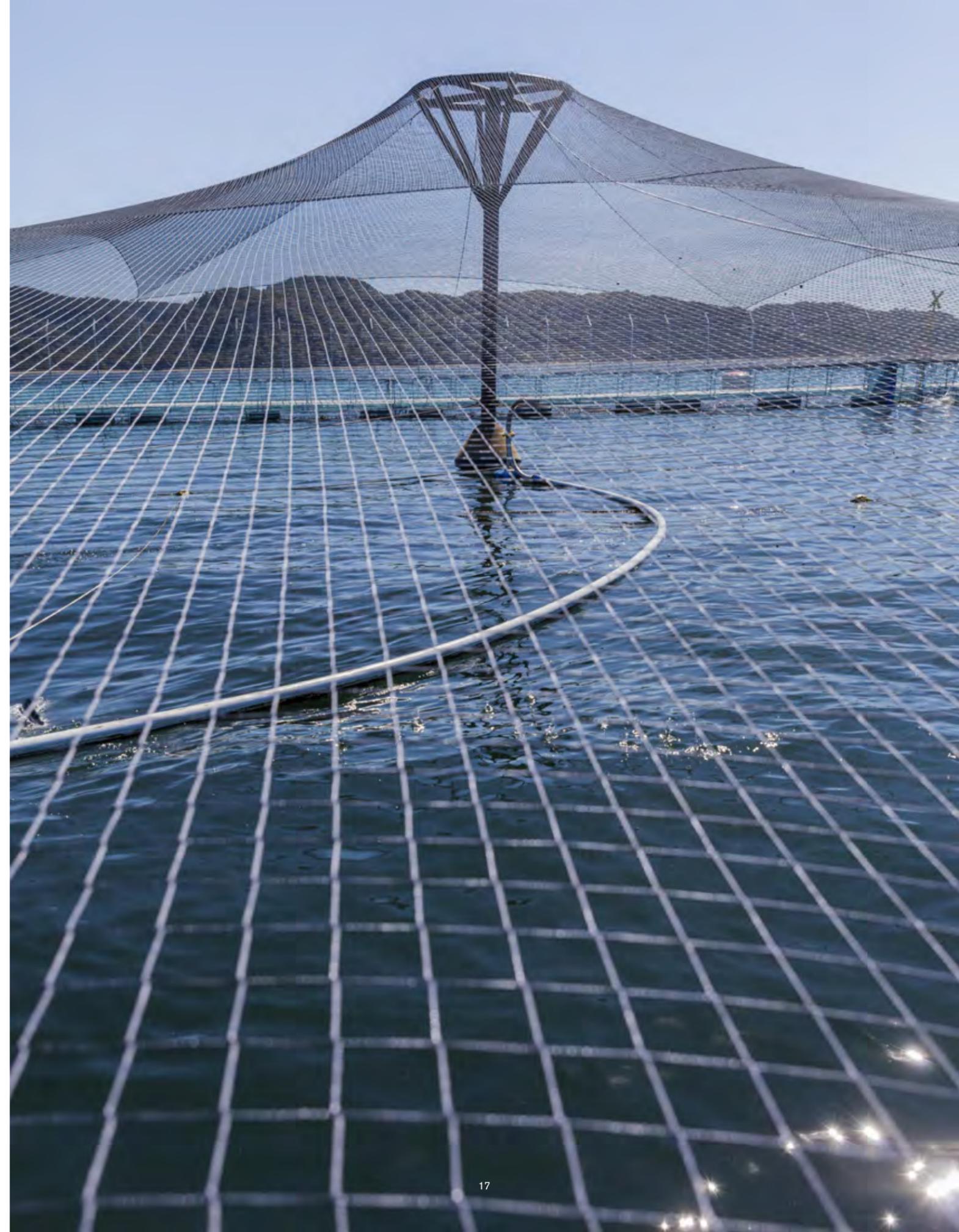
Los ingresos del año 2019 alcanzaron US\$ 339 millones. El aumento de volumen de ventas, más valor agregado en los productos y mayor diversificación en mercados, compensaron los menores precios de mercado incrementando los ingresos en un 2,9% con respecto al 2018. Excluyendo las ventas de 2018 originadas por compra de materia prima a otros productores (US\$12,6 millones), representa un 7% de crecimiento en ventas propias.

Los costos de pez vivo (ex jaula) en 2019 fueron US\$3,22 por kilo, 7% superiores al objetivo a largo plazo de la Compañía y en línea con lo previsto a comienzos de año, explicado por efectos asociados a los eventos oceanográficos del primer semestre (bajas de oxígeno y algas), una baja escala de operación en el segundo trimestre, y por cosechas desde centros sembrados a baja densidad. Ambos factores no estuvieron presentes en el segundo semestre de 2019. De esta forma el margen bruto alcanzó US\$ 85,5 millones, US\$ 4,4 millones inferior al 2018.

Los gastos de administración de US\$ 9,8 millones representan un 2,9% de los ingresos, disminuyendo desde 3,7% en 2018. Mientras los gastos de distribución y venta pasaron de 2,6% del total de ingresos en 2018 a 2,4% en 2019. Consecuentemente, los gastos combinados de administración y venta de la Compañía (GAV) representaron un 5,3% de sus ingresos durante el período, inferiores al 6,3% del 2018. Durante 2019, hubo un ahorro en gastos de administración y venta de US\$ 2,2 millones, atribuible a los ajustes estructurales y organizacionales realizados al final del año 2018.

De esta forma, el EBIT¹ fue US\$ 67,5 millones, una disminución de 2,5% respecto a los US\$ 69,2 millones del 2018, consecuencia de la combinación de menores precios de mercado y mayores costos de producción del primer semestre (escala, condiciones oceanográficas y baja densidad en dos centros), situaciones que tal como se señaló no estuvieron presentes en el segundo semestre.

¹ Los resultados financieros del 2019 reflejan el cambio de criterio en la contabilización de la participación en el negocio de la Trucha (ahora en Otros Ingresos), la aplicación de IFRS 16 y mejoras al cálculo del valor justo de los activos biológicos según NIC 41. Para mayor detalle, ver Nota 3 de los estados financieros – Cambios en políticas y estimaciones contables. Los resultados del 2018 han sido ajustados para efectos comparativos.





El EBIT/kilos WFE del salmón Atlántico fue de US\$ 1,28, menor a los US\$ 1,38 del 2018. En un contexto donde los precios de venta disminuyeron, la mayor escala benefició los costos de procesos y de administración y ventas, compensando el mayor costo de los peces vivos.

Durante el 2019, los gastos financieros netos alcanzaron US\$ 4,7 millones, en comparación a US\$ 6,4 millones en 2018, una disminución de US\$ 1,6 millones por el resultado negativo del año 2018 en operaciones de cobertura de tipo de cambio y una menor tasa de interés en el 2019. Estos efectos compensaron el mayor nivel de deuda media en 2019.

Los otros ingresos (egresos) alcanzaron una pérdida de US\$ 6,7 millones, de los cuales US\$ 2,5 millones corresponden a una pérdida en la operación conjunta de Truchas originada por problemas de madurez y de color que generaron inventario de menor valor de mercado, y que se compara con una utilidad de US\$ 2,9 millones obtenida en 2018. Esta situación de madurez temprana fue resuelta en la temporada 2019 - 2020. Adicional a lo anterior, se registró una pérdida por US\$ 2,6 millones debido a la mortalidad extraordinaria no cubierta por los seguros de biomasa en los eventos de baja de oxígeno ocurridos entre febrero y abril de este año. La diferencia por US\$ 1,6 millones corresponde a bajas y ventas de activos reemplazados.

De esta manera, la ganancia antes de impuestos alcanzó US\$ 57,2 millones en el año 2019, inferior en 14,7% respecto de los US\$ 67,0 millones del año 2018. A su vez, la ganancia neta después de impuestos alcanzó los US\$ 42,4 millones, disminuyendo en un 14,2 % respecto de los US\$ 49,3 millones de 2018.

En cuanto a los flujos, el flujo de caja operativo de 2019 fue de US\$ 17,6 millones, menor al generado en 2018 que fue de US\$ 57,3, disminución explicada en buena medida por el incremento temporal en las cuentas por cobrar al cierre del año atribuible al gran volumen de ventas en el último período de 2019.

El uso neto de caja destinado a las actividades de inversión alcanzó un total de US\$ 40,4 millones en el 2019, US\$ 8,6 millones superior al año anterior, y consistente con inversiones que están soportando el plan de crecimiento de la Compañía para el período de 2019-2021, vinculados principalmente a nuevos centros de cultivo de salmón Atlántico y Coho, y mejoras y automatizaciones de las plantas de proceso.

El flujo de caja neto obtenido de las actividades de financiamiento, alcanzó US\$ 24,2 millones positivos en el 2019, en comparación a los US\$ 12,4 millones negativos de 2018, proveniente del uso del crédito sindicado y créditos bilaterales de corto plazo, por un total de US\$ 48 millones netos

compensados por el pago de dividendos de US\$ 23,8 millones, US\$ 20,4 millones superior al 2018.

Así, el saldo de caja al 31 de diciembre de 2019 fue US\$ 13,9 millones.

En 2019, los activos totales de la Compañía aumentaron 20,1% o US\$ 68,1 millones, alcanzando US\$ 407,7 millones. Este crecimiento está explicado principalmente por un aumento de US\$ 47,4 millones en los activos corrientes y por US\$ 20,7 millones en los activos no corrientes de la Compañía.

Los activos corrientes totales en el 2019 alcanzaron US\$ 281,3 millones, un 20,3% de aumento respecto al año anterior, incremento principalmente atribuidos al mayor valor de las deudas comerciales y cuentas por cobrar por un valor de US\$ 26 millones, que refleja el mayor volumen vendido en el 4T 2019; un incremento de US\$ 11,0 millones del activo biológico; y por el aumento del inventario equivalente a US\$ 10,0 millones consecuente con la mayor producción del 4T 2019.

Los inventarios de los productos terminados de la Compañía, valorados al costo al 31 de diciembre de 2019, fueron de US\$ 32,9 millones, equivalente a 3.895 toneladas de producto terminado.

Los activos no corrientes aumentaron en US\$ 20,7 millones (+19,6%) y alcanzaron los US\$ 126,5 millones, mayoritariamente debido al aumento de US\$ 20,7 millones en el activo fijo neto de depreciación, atribuible al plan de inversiones ejecutado en el año.

Por otro lado, los pasivos corrientes aumentaron en US\$ 4,1 millones (+4,5%), principalmente por un aumento en los pasivos financieros por deuda a corto plazo de US\$ 8,1 millones, junto con un aumento de US\$ 1,4 millones de las cuentas por pagar corrientes, efectos mitigados por una reducción de US\$ 6,5 millones de los pasivos por impuestos corrientes.

Los pasivos no corrientes aumentaron US\$ 44,1 millones, o un 69,5%, alcanzando los US\$ 107,5 millones, por el incremento en la utilización del crédito sindicado de largo plazo de US\$ 40,0 millones (a la fecha se tiene utilizado US\$ 94 millones de un total de US\$ 100 millones), cuyo propósito principal ha sido financiar el plan de inversiones de la Compañía. Con esto, la deuda financiera neta aumenta en este año en US\$ 47,4 millones, alcanzando los US\$ 84,5 millones.

Con todo lo anterior, el patrimonio de la Compañía alcanzó los US\$ 203,7 millones, un aumento de US\$ 19,9 millones un 10,8% superior al 31 de diciembre de 2018, en línea con el aumento de las ganancias neto de los dividendos pagados y provisionados.

58.033

volumen de cosecha
(toneladas WFE)

69%

Ventas de producto agregado
(toneladas WFE)

1,28

EBIT por kilos Atlántico (US\$)

50%

Razón de patrimonio

1,05

Deuda financiera neta / EBITDA
12 meses

PERSPECTIVA DE LA COMPAÑÍA

El crecimiento de la oferta mundial de salmón Atlántico fue de 4% en 2019, previendo un menor crecimiento para 2020. Por ello, no se estiman cambios globales que modifiquen la actual tendencia de precios, donde la demanda crece algo por encima de la oferta. El crecimiento de la oferta chilena para 2018 fue cercano al 17%, resultado de una base anormalmente baja en 2017, sin grandes expansiones de capacidades potenciales en el país. Para el 2019 la estimación de crecimiento fue del 4%. Para el 2020, se espera un crecimiento de un 4% en la oferta global y para Chile de un 5%².

Una parte significativa del flujo producido por el EBITDA de 2018 y 2019 ha sido destinado a inversiones en crecimiento de biomasa y en los activos fijos de cultivo y proceso, sustentando las estimaciones de cosechas para los próximos años, en torno a 56 - 57 mil toneladas WFE para 2020 de salmón Atlántico y 4.500 a 5.000 toneladas WFE de Coho, similar para los años 2021 y 2022.

Para dimensionar la totalidad de las capacidades de cosechas en centros de cultivo de propiedad de Salmones Camanchaca, debe sumarse aquella generada en los centros arrendados para Trucha y Atlántico que, en 2019, fue de 8,5 mil toneladas WFE, por lo que la suma es de 66,5 mil toneladas WFE. Las estimaciones para el año 2020, son alrededor a las 56-57 mil toneladas WFE en Atlántico propio, 5 mil toneladas WFE de Coho y se estiman 12 mil de Trucha de la Asociación de Cuentas en Participación (ACP). Ésta última es operada por un tercero, donde Salmones Camanchaca obtiene un tercio de la ganancia y tiene vigencia hasta 2022. Esto alcanza un total estimado de 72-74 mil toneladas WFE.

PRINCIPALES RIESGOS E INCERTIDUMBRES

Los principales riesgos e incertidumbres de la Compañía son los referentes a riesgos fitosanitarios; de la naturaleza; de variación de precio de venta de los productos; de variación de precios de compra; regulatorios; social y político; de liquidez; de tasa de interés; de tipo de cambio; y de crédito. En el capítulo 8 de la presente Memoria Anual se presenta un mayor detalle de cada uno de ellos.

PANDEMIA DE CORONAVIRUS

A la fecha de publicación de esta Memoria anual 2019 la pandemia de coronavirus está teniendo un impacto global. La prioridad de Salmones

Camanchaca es la protección de la salud de nuestros empleados y la continuidad operativa bajo condiciones restrictivas. Las implicancias a mediano y largo plazo de la pandemia de coronavirus son aún inciertas. La Compañía realiza un permanente seguimiento de la situación y continuará tomando todas las medidas posibles de mitigación.

CONTINGENCIA NACIONAL

Durante el mes de octubre de 2019, se registraron una serie de manifestaciones sociales a nivel nacional, que impactaron el normal funcionamiento de las ciudades. En dicho contexto, se tomaron medidas para velar por la seguridad e integridad de los colaboradores y la continuidad operacional como, por ejemplo, apoyo con medios de transporte y accesos, se mantuvieron las actividades en los centros de operación y los procesos logísticos de exportación y venta.

Adicionalmente, se realizó un proceso participativo de diálogo y reflexión que involucró a toda la organización, con el objetivo de conversar y escuchar a los colaboradores y así conocer las distintas situaciones personales y sus preocupaciones, las que también fueron validadas a través de la aplicación de una encuesta de diagnóstico.

EMPRESA EN MARCHA

El Directorio confirma que los estados financieros han sido preparados en el supuesto de que la Compañía es una empresa en marcha, y que dicho supuesto está justificado. Esta justificación se basa en los resultados reportados, la estrategia de negocios de Salmones Camanchaca y su situación financiera.

PERSONAL

Ambiente de trabajo

La Compañía propicia un ambiente laboral positivo, para que éste sea el soporte de un buen desempeño profesional de los colaboradores que pertenecen a las diferentes unidades de negocio y se generen espacios de innovación, liderazgos y desarrollo laboral. Poder mantener buenas relaciones basadas en la cooperación, colaboración, respeto al otro, continuarán siendo los lineamientos de Salmones Camanchaca.

Cada año se realizan mediciones del clima laboral, que permiten identificar espacios de mejora y acciones que impacten positivamente en la

vida de los colaboradores. Para lo anterior, se aplican diferentes técnicas como encuestas anónimas o focus groups, que permiten identificar cómo se comportan estas variables año a año.

Es importante que los colaboradores sientan que en Salmones Camanchaca existen espacios para crear, innovar y mejorar los procesos diarios. Para ello, se incentiva a diario los liderazgos que permitan potenciar este desarrollo, que motiven a los equipos y que consideren las diferentes ideas que surgen de estos procesos. El propósito es que los colaboradores tomen los desafíos de la Compañía como propios, cumplan sus metas y generen las condiciones para que puedan tomar sus propias decisiones y los equipos de trabajo sean cada vez más autónomos. La comunicación entre las diferentes áreas es fundamental para que se anticipen acontecimientos, conozcan las diferentes etapas de producción y todos se sientan parte de una cadena completa que debe estar conectada para agregar más valor día a día.

A continuación, se presenta un cuadro comparativo con las últimas mediciones de clima laboral.

% Clima laboral



Los resultados se revisan para visualizar las variaciones e identificar los hechos durante el periodo que puedan haber potenciado o afectado el clima laboral. Considerando lo anterior, se evalúan las dimensiones y se trabaja el año siguiente en las que tengan oportunidad de mejora.

Debido a lo anterior, durante 2019 Salmones Camanchaca continuó desarrollando iniciativas orientadas a generar una cultura de mejora continua en

² Fuente: Datos y estimaciones de Kontali



todas las etapas del ciclo productivo, a través de la eficiencia, la sostenibilidad, el compromiso de sus colaboradores, el respeto por la diversidad y los derechos de todos quienes conforman esta Compañía.

Para cumplir con lo anterior, este año se implementaron las siguientes iniciativas:

- Talleres sobre Derechos Humanos, considerando los conceptos que se aplican en las distintas unidades productivas.
- Acciones destinadas al aumento de la dotación femenina, mediante una mayor oferta laboral en distintos cargos de la Compañía.
- Diseño e implementación de programas de formación y retención de talento, para reforzar las habilidades y competencias de los colaboradores.
- Cursos normativos, técnicos y de habilidades blandas, para desarrollar profesionales integrales en su gestión, eficientes, empoderados y orientados a la mejora continua.
- Implementación de nuevos sistemas que buscan generar mejoras operacionales.

Seguridad y salud en el trabajo (SST)

El principal capital de Salmenes Camanchaca son las personas. Por ello, se realizan permanentemente acciones para su mejorar su bienestar, ya que esto permite incrementar la cultura preventiva y fortalecer el autocuidado, lo que se traduce en una mejora permanente y sistemática en los indicadores de gestión y el cumplimiento de los objetivos.

Destaca un importante interés por mantener las mejores condiciones sanitarias y ambientales de los lugares de trabajo, para promover la calidad

de vida, la unidad, esparcimiento, recreación y así lograr los niveles productivos fijados por la Compañía.

Por su parte, los principales ejecutivos de Salmenes Camanchaca promueven una política de puertas abiertas, cercana a sus colaboradores, fomentando entre ellos una cultura de seguridad y salud laboral. La política de SST asigna a las jefaturas directas la responsabilidad de entregar a sus colaboradores procedimientos bien definidos, claros y precisos de operación; un control permanente, estructurado y sistemático de la forma de trabajar, creando así ambientes seguros que eviten las condiciones que originan riesgos. Adicional a estas funciones, es su responsabilidad capacitar permanentemente a sus equipos e informarlos sobre los riesgos de sus actividades, asumiendo un liderazgo proactivo.

La Compañía terminó el 2019 con una tasa de accidentabilidad³ de 3,3%, comparada con la de 2018 que llegó a 2,5%. En tanto los días perdidos de la Compañía sumaron 502 en 2019, 100 días más que los del año anterior. Lo anterior, influyó en la tasa de siniestralidad⁴ que cerró el año con 32,3, cifra mayor a la de 2018 que fue 30. La variabilidad de ambas tasas se debió a un incremento en la accidentabilidad en la planta de proceso, producto del aumento en las actividades productivas, lo que trajo consigo una mayor dotación. En esta línea, cabe mencionar que los accidentes de trabajo los sufrieron menores a 30 años, con una experiencia laboral menor a seis meses.

La tasa de ausentismo en el 2019 fue de 3,48%, sin apenas reflejar variación con el 3,49% del año anterior.

Diversidad e igualdad de derechos

Las decisiones de contratación se toman sobre la base de habilidades, preparación y experiencia necesarias para los puestos. Lo mismo sucede con las decisiones de evaluación y promoción de colaboradores, donde se ponderan el mérito, el desempeño y el cumplimiento de objetivos.

Los colaboradores de la Compañía son indispensables para su éxito. Por este motivo, Salmenes Camanchaca provee su desarrollo con el fin de mejorar e incrementar las competencias y la competitividad de las capacidades que posee cada uno, privilegiando la promoción desde el interior de la organización.

Respecto a las relaciones laborales y de trabajo, las normas de Salmenes Camanchaca S.A. buscan tener:

- Un ambiente en que el trabajador pueda desempeñarse y desarrollarse en base a su empeño, mérito y resultados.
- Espacios de diálogo donde cada uno pueda manifestar con respeto su opinión profesional, incluso si fuera distinta a la de su superior, todo ello buscando el beneficio de Salmenes Camanchaca S.A.
- Relaciones en las que no se propician el abuso de ningún tipo, incluido el acoso y/o abuso sexual. Ello sin perjuicio de las normas legales que existen para estos efectos y que deben regir la conducta de todos los Colaboradores.
- Trato libre de discriminaciones en base a raza, religión, género, edad, u otros.

En Salmenes Camanchaca al cierre del 2019 la dotación fue de 463 mujeres, representando un 25% del total de la dotación, tres puntos porcentuales más que en 2018.

Al cierre del año 2019, al igual que al cierre del año anterior Salmenes Camanchaca totalizó 38 mujeres ocupando cargos de jefaturas (profesionales) y ejecutivos. Sin duda, esto representa un desafío permanente para una organización que busca avanzar en la igualdad de oportunidades.

Como parte de los procedimientos aplicados para garantizar igualdad y transparencia en el tratamiento de las remuneraciones, se cuenta con una Política de Compensaciones que permite definir niveles de renta a los cargos, en función de su valor y condición de competitividad en el mercado, de manera independiente del género y cualquier otra condición de quien lo ocupa; siendo luego el mérito, el mercado, la inflación y los resultados de la Compañía los factores claves que impactan en el desarrollo económico de las personas.

En el capítulo 5 de la presente Memoria Anual se presentan mayores detalles de la administración y personal de la Compañía.

SOSTENIBILIDAD

Durante 2019, Salmenes Camanchaca comenzó una revisión de su estrategia de sostenibilidad, a la luz de las grandes tendencias y desafíos que enfrenta el planeta. El cambio climático, la creciente conciencia y preocupación por el cuidado de los océanos, la escasez de recursos naturales, entre otras grandes tendencias y desafíos, llevaron a la Compañía a examinar sus prioridades en materia de sostenibilidad corporativa con el objetivo de fijar una hoja de ruta que permitiese priorizar los esfuerzos, alinear a la organización y establecer compromisos de mediano y largo plazo con impacto real para el negocio, el medio ambiente y grupos de interés.

A partir de este análisis, se identificaron y priorizaron los temas materiales que deben ser gestionados por Salmenes Camanchaca, los que fueron agrupados en cinco pilares estratégicos que constituyen la base del nuevo modelo de sostenibilidad. En el capítulo 8 de la presente Memoria Anual se presenta un completo detalle de este programa y de las actividades llevadas a cabo.

³ Calculada como el (N° de accidentes con tiempo perdido / Promedio de Trabajadores Anual) x 100

⁴ Calculada como el (N° de días perdidos anuales / promedio de trabajadores anual) x 100

3.2

Gobierno corporativo

La máxima autoridad para la toma de decisiones de la Compañía es la Junta de Accionistas (la "Junta de Accionistas"). De acuerdo a la ley chilena y a los estatutos de la Compañía (los "Estatutos"), todos los accionistas de ésta tienen derecho a asistir (o a estar representados por un mandatario a tal efecto) y votar en las Juntas de Accionistas.

La administración de la Compañía corresponde al Directorio (el "Directorio") y a los ejecutivos principales. De conformidad a la ley chilena y a los Estatutos, el Directorio es el responsable, entre otras cosas, de supervisar la administración general de los negocios, garantizar una organización adecuada, preparar planes y presupuestos para sus actividades y garantizar que las actividades, las cuentas y la gestión de activos de la Compañía esté sujeta a controles adecuados y a llevar a cabo las investigaciones necesarias para ejercer sus funciones. Asimismo, de conformidad a lo dispuesto por la ley chilena y los Estatutos, el Directorio podrá ejercer todas las funciones de la Compañía que no sean competencia exclusiva de la Junta de Accionistas.

Los Estatutos establecen que el Directorio estará compuesto por siete miembros. Los directores son elegidos por los accionistas en la Junta Ordinaria de Accionistas correspondiente, o en cualquier Junta Extraordinaria de Accionistas convocada para dicho fin.

El Directorio cuenta con un subcomité, el Comité de Directores.

Los miembros actuales del Comité de Directores son Joaquín Villarino Herrera (presidente), Tore Valderhaug, y Rodrigo Errázuriz Ruiz-Tagle.

Los principales propósitos del Comité de Directores son actuar como comité preparatorio y asesor del Directorio en cuestiones relacionadas con la contabilidad, auditoría y finanzas, así como en la gestión de riesgos. El Comité de Directores informa y hace recomendaciones al Directorio, pero este último es el responsable de implementar dichas recomendaciones.

De conformidad a la legislación chilena, el gerente general es el responsable de la administración diaria de las operaciones de la Compañía y tendrá las facultades que le confiera el Directorio. De acuerdo con los Estatutos, el gerente general actuará como secretario del Directorio y, de conformidad con la ley chilena, también deberá informar de manera regular al Directorio respecto de las actividades, posición financiera y resultados operativos de la Compañía.

IMPLEMENTACIÓN Y COMPLIANCE DE GOBIERNO CORPORATIVO

Como empresa constituida en Chile, la Compañía está sujeta a las leyes y regulaciones chilenas. Además, como consecuencia de su registro en la

Bolsa de Valores de Oslo, la Compañía debe cumplir con la sección 3-3b de la Ley de Contabilidad de Noruega, ciertos aspectos de la Ley de Comercio de Valores de Noruega y también está obligada a adherirse a las prácticas del Código de Prácticas de Gobierno Corporativo de Noruega de fecha 17 de octubre de 2018 preparado por la Junta de Gobierno Corporativo de Noruega (el "Código de Prácticas"), sobre una base de "cumplir o explicar". Además, los Estatutos de la Compañía establecen ciertas disposiciones de gobierno corporativo. La Ley de Contabilidad de Noruega se encuentra en www.lovdata.no y el Código de Prácticas se encuentra en www.nues.no.

La Compañía está comprometida con las buenas prácticas de gobierno corporativo y, por lo tanto, ha adoptado e implementado un régimen que busca cumplir con el Código de Prácticas. Sin embargo, dado que la Compañía está regida por las leyes y regulaciones chilenas, algunos de los principios de gobierno corporativo de la Compañía se desvían de algunas de las recomendaciones del Código de Prácticas. El Directorio proporcionará una visión general del gobierno corporativo de la Compañía en la Memoria Anual, la cual se referirá de forma individual a cada punto del Código de Prácticas. Si la Compañía no cumple completamente con el Código de Prácticas, esto se explicará en la Memoria Anual de la Compañía.

SECCIÓN 2: NEGOCIOS

El objeto de la Compañía debe estar claramente descrito en los Estatutos para proporcionar a los accionistas información suficiente para comprender y anticipar el alcance de las actividades de la Compañía y su perfil de riesgo. Las operaciones de la Compañía deberán cumplir con el objeto establecido en los Estatutos.

El objeto de la Compañía es: a) La actividad de acuicultura en general, especialmente la crianza, producción y cultivo de salmones, Truchas, otros salmónidos y de todo otro tipo de especies, seres u organismos que tengan en el agua su medio normal o más frecuente de vida, incluyendo la investigación y desarrollo de la genética de salmónidos; y la industrialización, faenamamiento, elaboración, enfriado, congelado, deshidratado, empaquetado, envasado, transporte y comercialización de los productos, subproductos y derivados de la actividad acuícola, todo por cuenta propia y también prestando servicios a terceros en las actividades recién señaladas; y b) La investigación y el desarrollo, producción y fabricación de insumos, maquinarias, elementos y materiales para la actividad acuícola, todo para la propia industria y para su comercialización a terceros.

La Compañía implementará pautas que expliquen cómo integra las consideraciones de sus terceros interesados en la creación de valor de la Compañía, centrándose en los derechos humanos y de sus trabajadores, las cuestiones de responsabilidad social, el entorno externo, la prevención

de la corrupción, el entorno laboral, la igualdad de trato y la discriminación e impacto medioambiental. Las pautas se adaptarán a los terceros interesados afectados por las operaciones de la Compañía y se relacionarán con la creación de valor de ésta.

SECCIÓN 3: CAPITAL Y DIVIDENDOS

El Directorio es el responsable de supervisar que la Compañía esté adecuadamente capitalizada en relación con el riesgo y el alcance de sus operaciones, y de que se cumplan los requisitos de capitalización establecidos en las leyes y regulaciones aplicables. La Compañía tendrá una estructura de capital apropiada para sus objetivos, estrategia y perfil de riesgo. El Directorio monitoreará y evaluará continuamente la situación del capital de la Compañía y tomará rápidamente las medidas apropiadas en caso de que el patrimonio o la liquidez de la Compañía no sea el adecuado. El Directorio ha elaborado una política de dividendos clara y predecible que forma parte de los Estatutos. Los pagos de dividendos se harán en efectivo según lo que la Junta de Accionistas apruebe en su oportunidad.

De conformidad con la ley chilena, no se puede autorizar al Directorio para aumentar el capital social de la Compañía o para comprar acciones de propia emisión. Sujeto a las restricciones y limitaciones establecidas en las leyes y regulaciones chilenas aplicables, la Junta de Accionistas tiene la autoridad para aprobar que la Compañía compre acciones de propia emisión.

SECCIÓN 4: IGUALDAD DE TRATO DE LOS ACCIONISTAS Y TRANSACCIONES CON SOCIOS CERCANOS

La Compañía tiene una sola serie de acciones. Cada acción en la Compañía equivale a un voto y todas las acciones tienen los mismos derechos, sin ningún tipo de privilegio, incluido el derecho a participar en las Juntas de Accionistas. Todos los accionistas serán tratados de una manera no discriminatoria.

De conformidad con la ley chilena, los accionistas tienen derecho a renunciar o transferir sus derechos de suscripción preferente en caso de un aumento del capital. De acuerdo a la ley chilena, no se pueden otorgar autorizaciones al Directorio para aumentar el capital social de la Compañía, y por ende, el Directorio no tiene derecho a renunciar a los derechos de suscripción preferentes de los accionistas.

Cualquier transacción que la Compañía realice con acciones de propia emisión debe cumplir con las leyes y regulaciones chilenas, y se llevará a cabo en la Bolsa de Valores de Santiago, y al precio de mercado de dicha bolsa de valores. Cualquier transacción de acciones de propia emisión por

parte de la Compañía estará sujeta a los requisitos de notificación aplicables, y se divulgará públicamente en un anuncio de la bolsa de valores que corresponda.

Las transacciones entre la Compañía, sus accionistas u otros asociados cercanos se llevarán a cabo de conformidad con las leyes y regulaciones chilenas. Como Sociedad Anónima abierta, la Compañía solo podrá realizar dichas operaciones cuando éstas tengan el propósito de contribuir al interés social y se ajusten al precio de mercado y condiciones vigentes en el momento de su aprobación. En el caso de transacciones importantes entre la Compañía, un accionista, una sociedad matriz de algún accionista, un director, ejecutivo o cualquiera persona relacionada a éstos últimos (diferente de aquellas transacciones especificadas en la Política de Habitabilidad General de Salmones Camanchaca S.A. para operaciones con partes relacionadas, publicado en el sitio web de la Compañía), el Directorio obtendrá una valoración de un tercero independiente. También se obtendrán valoraciones independientes con respecto a transacciones importantes entre compañías del mismo grupo que no están cubiertas por la Política General de Habitabilidad de Salmones Camanchaca S.A., y donde cualquiera de las compañías involucradas tenga accionistas minoritarios.

SECCIÓN 5: ACCIONES Y NEGOCIABILIDAD

Los Estatutos no imponen ninguna restricción para comprar o vender acciones de la Compañía, y tampoco respecto de cómo deben votar los dueños de éstas. Las acciones de la Compañía no tienen limitaciones para su transferibilidad.

SECCIÓN 6: JUNTAS DE ACCIONISTAS

El Directorio empleará sus mejores esfuerzos para garantizar que los accionistas puedan participar de las Juntas de Accionistas y que la mayor cantidad posible de éstos pueda ejercer su derecho a voto, y para que la Junta de Accionistas sea un foro efectivo para los accionistas. Para facilitar lo anterior, el Directorio velará por lo siguiente:

- Los avisos para convocar una Junta de Accionistas, independientemente de que sea ordinaria o extraordinaria, se publicarán 20 días antes de la reunión respectiva. El primer aviso se publicará con un mínimo de 15 días antes de la fecha de la Junta de Accionistas que se trate;
- Las resoluciones y cualquier documentación de respaldo deben ser lo suficientemente detalladas, exhaustivas y específicas, permitiendo a los accionistas comprender y formarse una opinión sobre todas las materias a tratar en la respectiva Junta de Accionistas;

- El plazo de registro para que los accionistas participen en la Junta General de Accionistas se fijará en la fecha de la Junta de Accionistas, en la medida en que sea posible y permisible según la legislación chilena;
- El Directorio y el secretario de la Junta de Accionistas se asegurarán de que los accionistas puedan votar sobre cada asunto individual, incluida la elección de los miembros del Directorio;
- Los miembros del Directorio podrán estar presentes en todas las Juntas de Accionistas; y
- La Junta de Accionistas será presidida por el presidente y el gerente general actuará como su secretario, a menos que la Junta de Accionistas haya designado dichas funciones de secretaría a otra persona

Para el caso de los accionistas de que transen valores de la Compañía en la Bolsa de Oslo y que no puedan asistir a la Junta de Accionistas respectiva, la Compañía empleará sus mejores esfuerzos para garantizar que éstos puedan votar mediante proxy.

De conformidad con la legislación chilena, las juntas generales de accionistas serán presididas por el presidente del Directorio, lo cual representa una desviación del Código de Prácticas.

SECCIÓN 7: COMITÉ DE NOMINACIONES

Los Estatutos no contemplan la constitución de un comité de nominaciones ya que éste último no está reconocido por la ley chilena. Lo anterior, representa una desviación del Código de Prácticas.

De conformidad a la política de gobierno corporativo de la Compañía, ésta considerará la posibilidad de establecer un comité de nominaciones en el futuro. Si así fuere, cualquier miembro del Directorio que también sea miembro del comité de nominaciones podrá ofrecerse a sí mismo para ser reelegido como miembro del Directorio. El Directorio empleará sus mejores esfuerzos para garantizar que todos los posibles candidatos sean seleccionados por procedimientos y políticas que garanticen su buena reputación, de la misma manera que lo haría un comité de nominaciones.

SECCIÓN 8: DIRECTORIO: COMPOSICIÓN E INDEPENDENCIA

El Directorio constará de siete miembros. El mandato de los miembros del Directorio no será superior a dos años y podrán ser reelegidos. Los miembros del Directorio serán elegidos por la Junta de Accionistas, y el propio Directorio nombrará a su presidente. De acuerdo con los Estatutos, el nombramiento del presidente se hará en la primera reunión de

Directorio después de la Junta Ordinaria de Accionistas en que se haya elegido a los miembros del Directorio. De conformidad con la legislación chilena, el Directorio es el único órgano corporativo que tiene derecho a designar al presidente, lo cual representa una desviación del Código de Prácticas. Ningún miembro de la plana ejecutiva de la Compañía será miembro del Directorio.

La composición del Directorio debe reflejar la experiencia, la capacidad y la diversidad necesarias para alcanzar los objetivos de la Compañía, atender sus principales desafíos y los intereses de todos los accionistas. Además, los miembros del Directorio deben estar dispuestos y ser capaces de trabajar en equipo, lo cual implica que el Directorio funcionará como un órgano colegiado. El Directorio estará compuesto de modo que pueda actuar de manera independientemente respecto de cualquier interés especial. La mayoría de los miembros del Directorio elegidos por los accionistas serán independientes de la gerencia ejecutiva y de las conexiones comerciales importantes que pueda tener la Compañía. Además, al menos uno de los miembros del Directorio será independiente de los principales accionistas de la Compañía, lo cual representa una desviación del Código de Prácticas. Para este propósito, se considerará como accionista mayoritario a aquel que posea o controle el 10% o más de las acciones o votos de la Compañía, y la independencia implicará que no haya circunstancias o relaciones que se pueda esperar que puedan influir en una evaluación independiente de la persona en cuestión. La composición del Directorio no cumple con las pautas de género recomendadas por el Código de Prácticas, pero cumple con la necesidad de experiencia y diversidad que requiere la Compañía. Una breve descripción de los miembros del Directorio se presenta en esta Memoria en el capítulo 5.

Los miembros del Directorio podrán ser accionistas de la Compañía.

SECCIÓN 9: DE LAS FUNCIONES DEL DIRECTORIO

El Directorio deberá definir objetivos, estrategias y perfiles de riesgo claros para las actividades comerciales de la Compañía, de modo crear valor para sus accionistas. El Directorio materializará los acuerdos de la Junta de Accionistas e instruirá respecto de los mismos a la plana ejecutiva, enfocándose en determinar la asignación de responsabilidades y deberes internos. Los objetivos, responsabilidades y funciones del Directorio y del gerente general deberán cumplir con las reglas y prácticas aplicables a la Compañía, que se describen con más detalle en la política de gobierno corporativo que se puede encontrar en el sitio web www.salmonescamanchaca.cl.

El Directorio deberá proporcionar detalles en la Memoria Anual respecto de los comités que hayan sido constituidos. De conformidad con la ley chilena, la Compañía está obligada por ley a tener un Comité de Directores. El



Comité de Directores funciona como un comité preparatorio y asesor para del Directorio, y los objetivos, responsabilidades y funciones de dicho comité deben cumplir con las reglas y estándares aplicables a la Compañía, que se describen con más detalle en la política de gobierno corporativo ya mencionada precedentemente. Todos los miembros del Directorio son independientes de la plana ejecutiva y, en consecuencia, la Compañía no establecerá un comité de remuneración separado que, como tal, represente una desviación de la recomendación del Código de Prácticas. El Directorio determinará la remuneración de la plana ejecutiva.

El Directorio evaluará su desempeño y expertise cada dos años, lo que representa una desviación del Código de Prácticas. Esta evaluación incluirá la composición del Directorio y la manera en que sus miembros funcionan como grupo en relación con los objetivos establecidos para su trabajo.

SECCIÓN 10: GESTIÓN DE RIESGOS Y CONTROL INTERNO

El Directorio es el responsable de garantizar que la Compañía tenga sistemas de control interno sólidos y apropiados, y que estos sean proporcionales y reflejen el alcance y la naturaleza de las actividades de la Compañía. El hecho de contar con sistemas de control interno efectivos y sistemas para la gestión de riesgos puede proteger a la Compañía de situaciones que puedan dañar su reputación o capacidad financiera. Además, el control interno y una gestión de riesgo efectiva y adecuada son factores importantes a la hora de crear y mantener confianzas, alcanzar los objetivos y crear valor. Además, contar con un sistema de control interno efectivo significa que la Compañía está mejor preparada para administrar los riesgos comerciales, operacionales, legales y regulatorios, así como otras formas de riesgo que pueden ser de importancia de la Compañía. El sistema de control interno también

La Compañía hará todo lo posible para tener un conjunto integral de políticas y procedimientos corporativos relevantes, los cuales proporcionen descripciones detalladas de los procesos y/o actividades que se refieren a los aspectos de la administración del negocio y operaciones de la Compañía. Estas políticas y procedimientos se revisarán continuamente a efecto de que reflejen las mejores prácticas que sean consecuencia de la experiencia o que sean adoptadas a través de nuevas regulaciones. El Directorio revisará anualmente las áreas más importantes de exposición de riesgo de la Compañía y la gestión del control interno vigente para dichas áreas. La revisión prestará atención a cualquier deficiencia o debilidad importante en el control interno de la Compañía y a la manera en cómo se gestionan dichos riesgos.

SECCIÓN 11: REMUNERACIÓN DEL DIRECTORIO

La remuneración del Directorio será acordada por los accionistas en la Junta de Accionistas de la Compañía. La remuneración del Directorio será un reflejo de la responsabilidad, la experiencia, la complejidad de la Compañía y su negocio, así como del tiempo dedicado a sus labores y del nivel de actividad del Directorio y de los comités en que participen sus miembros. La remuneración del Directorio no se vinculará con el desempeño de la Compañía y no habrá stock-options para sus miembros. La remuneración del Directorio será tal como para que se proteja su independencia. Los miembros del Directorio, o las compañías asociadas a éstos, no participarán en labores de la Compañía distintas de aquellas por las cuales dicho miembro ha sido elegido como director. Si un miembro del Directorio asume, no obstante, una asignación de este tipo se debe informar de ello al Directorio en pleno.

La información sobre la remuneración total y los beneficios en especie otorgados a cada miembro del Directorio deberá ser proporcionada en la Memoria Anual. Esto significa que en dicha Memoria se deberán proporcionar detalles de todos los elementos que componen la remuneración directores y de los beneficios adicionales que estos reciban. Esto incluye especificar cualquier contraprestación pagada a los miembros del Directorio en adición a su remuneración.

SECCIÓN 12: REMUNERACIÓN DE LOS EJECUTIVOS

La Compañía ha preparado directrices para determinar las remuneraciones del gerente general y la plana ejecutiva, que en todo momento deben respaldar la estrategia y los valores prevalecientes en la Compañía. Estas pautas incluyen los principios fundamentales de la política de remuneración de la Compañía, así como también contribuyen a alinear los intereses de los accionistas y la plana ejecutiva. La remuneración de la plana ejecutiva relacionada al desempeño se vinculará a la creación de valor para los accionistas o al beneficio de la Compañía a lo largo del tiempo y, o, a aquellos parámetros que crean valor en largo plazo. Dichos acuerdos están destinados a incentivar el desempeño y se basarán en factores cuantificables en los que el ejecutivo puede influir, y luego serán recompensados en consecuencia. Hay un tope en la remuneración relacionada al rendimiento.

SECCIÓN 13: INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

La Compañía se compromete a proporcionar información de una manera que contribuya a establecer y mantener la confianza de los importantes

grupos de interés y terceros interesadas. La Compañía ha establecido pautas para el reporte de su información financiera, y de otro tipo, basada en la transparencia y teniendo en cuenta el requisito de igualdad de trato en el mercado de valores. La Compañía está obligada a proporcionar continuamente información oportuna y precisa sobre la Compañía y sus operaciones a sus accionistas, las autoridades (incluida la Bolsa de Valores de Santiago y la Bolsa de Valores de Oslo), al mercado de valores y al mercado financiero general. La Compañía ha publicado un calendario financiero electrónico anual con un resumen de las fechas de los eventos importantes, como la Junta de Accionistas anual, la publicación de la Memoria Anual y los estados financieros intermedios.

SECCIÓN 14: ADQUISICIONES

En el caso de una adquisición, el Directorio deberá cumplir con las leyes y regulaciones chilenas. En el caso de un anuncio de una adquisición forzosa, los miembros del Directorio emitirán individualmente un informe escrito con su opinión sobre los beneficios de la oferta de adquisición para los accionistas. En ese informe, el respectivo miembro del Directorio deberá indicar su relación con el controlador de la Compañía, con el oferente y el interés que pueda tener en la operación. Los informes presentados deben estar disponibles para el mercado general junto con el prospecto que debe prepararse de conformidad con la ley chilena, y deberá enviarse una copia del mismo a la Comisión del Mercado Financiero de Chile, a las bolsas de valores y al oferente.

SECCIÓN 15: EMPRESA DE AUDITORÍA EXTERNA

En cada Junta de Accionistas, los accionistas designarán una empresa de auditoría externa con el fin de examinar las cuentas, el inventario, el balance general y otros estados financieros de la Compañía, y la cual, al celebrarse la próxima junta ordinaria de accionistas posterior a donde fuere elegida, tendrá la obligación informar por escrito respecto del cumplimiento de sus obligaciones durante en la siguiente junta ordinaria de accionistas. La empresa de auditoría externa presentará anualmente al Directorio y/o al Comité de Directores las características principales del plan para realizar la auditoría de la Compañía.

La empresa de auditoría externa deberá proporcionar al Comité de Directores lo siguiente:

- Una confirmación escrita anual respecto de su independencia;
- Información sobre servicios distintos a la auditoría legal proporcionada a la Compañía que haya realizado durante el transcurso del año;

- Informar sobre cualquier amenaza a la independencia de la empresa de auditoría externa, y proporcionar la documentación que acredite las medidas implementadas para combatir tales amenazas.

La empresa de auditoría externa participará en las sesiones de Directorio en las que alguno de los siguientes asuntos se encuentre en tabla: las cuentas anuales y otros asuntos de importancia donde haya habido desacuerdo entre la empresa de auditoría externa y la plana ejecutiva de la Compañía y/o el Comité de Directores. La empresa de auditoría externa deberá presentar al menos una vez al año al Directorio, o al Comité de Directores, una revisión de los procedimientos de control interno de la Compañía, la cual deberá incluir la identificación de las debilidades y realizar propuestas de mejora. Con el fin de fortalecer el trabajo del Directorio sobre la información financiera y el control interno, la empresa de auditoría externa proporcionará un informe al Comité de Directores sobre las características principales de la auditoría con respecto al año financiero anterior, y mencionará especialmente cualquier debilidad material identificada en el control interno relacionada con el proceso de reporte de información financiera. La empresa de auditoría externa asistirá a la Junta de Accionistas si los asuntos a tratar son de tal naturaleza que su presencia se considere necesaria. En cualquier caso, la empresa de auditoría externa tendrá derecho a participar en la Junta de Accionistas.

La Política de Gobierno Corporativo de la Compañía y los Estatutos están disponibles en la página web de la Compañía.

Además, se han adoptado y publicado procedimientos formales de gobierno corporativo en la página web de la Compañía, siguiendo las regulaciones emitidas por la autoridad chilena (Comisión para el Mercado Financiero). Estos procedimientos son:

- Procedimiento de análisis de la información.
- Pautas de compensación.
- Procedimiento de archivo de información.
- Capacitación permanente a los procedimientos del Directorio.
- Procedimiento para la contratación de asesores especializados.
- Procedimiento para la mejora continua del funcionamiento de la Junta de Accionistas.
- Procedimiento de inducción a directores.
- Procedimiento para la publicación de los antecedentes de los candidatos a los miembros del Directorio.
- Procedimiento para el reemplazo de ejecutivos principales.



— 04 —

Evolución Financiera



Petrohué, Región de Los Lagos
-41.140459, -72.404236

4.1

Resumen situación financiera

Principales indicadores financieros	2018	2019
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,53	2,91
Razón ácida	0,86	1,10
Capital de trabajo MUS\$	141.456	184.745
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento	0,78	0,93
Pasivo corriente / Pasivos totales	0,59	0,47
Pasivo no corriente / Pasivos totales	0,41	0,53
Indicadores de rentabilidad (%)		
Rentabilidad patrimonio	26,79	20,79
Rentabilidad activo	26,46	20,97

Notas:

- Liquidez corriente: Activos corrientes sobre los pasivos corrientes
- Razón ácida: Activos corrientes netos de inventarios y activos Biológicos, sobre los pasivos corrientes
- Capital de trabajo: Diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes
- Razón de endeudamiento neto: Diferencia entre el total de pasivos y el efectivo disponible, sobre el total del patrimonio
- Rentabilidad del patrimonio: Ganancia (pérdida) del controlador sobre el total del patrimonio.
- Rentabilidad del activo: Margen bruto antes de *fair value* sobre el total de activos.

4.2

Estados financieros consolidados

MUS\$	2018	2019
Ingresos de actividades ordinarias	329.411	338.959
Costo de venta	-239.564	-253.463
Margen bruto	89.847	85.496
Gastos de administración	-12.077	-9.837
Costos de distribución	-8.575	-8.173
EBIT antes de <i>fair value</i>	69.195	67.486
EBITDA antes de <i>fair value</i>	80.464	80.517
Utilidad (pérdida) valor justo activos biológicos	95.299	81.490
Costo activos biológicos cosechados y vendidos	-92.972	-81.179
EBIT con ajuste <i>fair value</i>	71.522	67.797
EBITDA con ajuste <i>fair value</i>	82.791	80.828
Otros resultados	-4.481	-10.582
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	67.041	57.215
Ganancia (pérdida) del periodo	49.238	42.352

Durante 2019, Salmones Camanchaca cosechó 58.033 toneladas WFE de salmónidos, lo que se descompone de un total de 53.731 toneladas WFE de salmón Atlántico y 4.302 toneladas WFE de salmón Coho, un aumento de 19,7% respecto de las 48.496 toneladas WFE de salmón Atlántico del mismo período de 2018 y en línea con lo estimado a inicios del período. El precio promedio durante 2019 para el salmón Atlántico fue de US\$ 5,96/ kilos WFE, 2,6% inferior respecto a 2018.

Los ingresos de 2019 alcanzaron US\$ 339,0 millones, 2,9% mayores a los US\$ 329,2 millones de 2018, aumento explicado por un 5,7% de crecimiento en el volumen vendido de salmón Atlántico y la venta de la primera producción de Coho.

De esta forma, el margen bruto disminuyó 4,8% alcanzando US\$ 85,5 millones, US\$ 4,4 millones inferior al de 2018. El EBIT antes de ajustes de *fair value* fue US\$ 67,5 millones en 2019, una baja de 2,5% respecto a los US\$ 69,2 millones de 2018, explicado principalmente por menores precios de venta y mayores costos de producción, dados por los efectos asociados a los eventos oceanográficos del primer semestre (bajas de

oxígeno y algas), una baja escala de operación y por cosechas desde centros sembrados a baja densidad en el segundo trimestre.

Consecuentemente, el EBIT/ kilos WFE fue de US\$ 1,28 para el salmón Atlántico, menor a los US\$ 1,38 de 2018, lo cual se debe a menores precios de mercado y mayores costos de producción del primer semestre (escala, condiciones oceanográficas y baja densidad en dos centros).

El resultado del ajuste neto de *fair value* para 2019 fue de US\$ 0,3 millones positivos, en comparación a los US\$ 2,3 millones positivos en 2018.

La ganancia antes de impuestos alcanzó US\$ 57,2 millones en 2019, una disminución de 14,7% respecto a los US\$ 67,0 millones de 2018. A su vez, la ganancia neta después de impuestos alcanzó los US\$ 42,4 millones en 2019, un 14,0% menor respecto a los US\$ 49,2 millones de 2018. La utilidad líquida distributable alcanzó los US\$ 42,1 millones en 2019, un 11% inferior a los del año anterior debido en gran medida a los bajos resultados de la asociación en cuentas en participación del negocio de Trucha.



4.3

Balance general consolidado

MUS\$	2018	2019
Activo corriente	233.848	281.279
Propiedades, plantas y equipos	92.269	111.888
Otros activos no corrientes	13.491	14.563
Total activos	339.608	407.730
Pasivo corriente	92.392	96.534
Pasivo no corriente	63.429	107.481
Total pasivo exigible	155.821	204.015
Total patrimonio	183.787	203.715
Total pasivos y patrimonio	339.608	407.730

ACTIVOS

En 2019, los activos totales de la Compañía aumentaron 20,1% equivalentes a US\$ 68,1 millones, alcanzando US\$ 407,7 millones.

Este crecimiento está explicado principalmente por un aumento de US\$ 47,4 millones en los activos corrientes y por US\$ 20,7 millones en los activos no corrientes de la Compañía.

Los activos corrientes totales alcanzaron US\$ 281,3 millones, el fuerte incremento del 20,3% respecto al cierre del 2018 se debió principalmente al mayor valor de los deudores comerciales y cuentas por cobrar por valor de US\$ 26 millones, que refleja el mayor volumen vendido en el 4T 2019; un incremento de US\$ 11,0 millones del activo biológico; y por el aumento del inventario equivalente a US\$ 10,0 millones consecuente con la mayor producción del 4T 2019. Los inventarios de los productos terminados de la Compañía, valorados al costo al 31 de diciembre de 2019, fueron de US\$ 32,9 millones, equivalente a 3.895 toneladas de producto terminado.

Los activos no corrientes aumentaron en US\$ 20,7 millones (+19,6%) y alcanzaron los US\$ 126,5 millones, mayoritariamente debido al aumento de US\$ 20,7 millones en el activo fijo neto de depreciación, atribuible al plan de inversiones ejecutado en el año.

PASIVOS Y PATRIMONIO

Los pasivos totales de la Compañía aumentaron US\$ 48,2 millones (+30,9%), alcanzando los US\$ 204,0 millones al cierre del año.

Los pasivos corrientes aumentaron en US\$ 4,1 millones o 4,5%, principalmente por un aumento en los pasivos financieros por deuda a corto plazo de US\$ 8,1 millones, junto con un aumento de US\$ 1,4 millones de las cuentas por pagar corrientes, efectos mitigados por una reducción de US\$ 6,5 millones de los pasivos por impuestos corrientes.

Los pasivos no corrientes aumentaron US\$ 44,1 millones, o un 69,5%, alcanzando los US\$ 107,5 millones, por la utilización de US\$ 40,0 millones del crédito sindicado de largo plazo (a la fecha se tiene utilizado US\$ 94 millones de un total de US\$ 100 millones), cuyo propósito principal ha sido financiar el plan de inversiones de la Compañía. Con esto, la deuda financiera neta aumenta en este año en US\$ 47,4 millones, alcanzando los US\$ 84,5 millones.

Con todo lo anterior, el patrimonio de la Compañía alcanzó los US\$ 203,7 millones, un aumento de US\$ 19,9 millones (+10,8%) con respecto al 31 de diciembre de 2018 y en línea con el aumento de las ganancias neto de los dividendos pagados y provisionados.

4.4

Estado de flujo efectivo

MUS\$	2018	2019
Efectivo y equivalente al efectivo al principio del periodo	846	13.143
Flujo de efectivo utilizado en actividades de operación	57.297	17.553
Flujo de efectivo utilizado en actividades de inversión	-31.767	-40.412
Flujo de efectivo utilizado en actividades de financiamiento	-12.367	24.230
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	-866	-647
Flujo de caja neto del período	12.297	724
Efectivo y equivalente al efectivo al final del periodo	13.143	13.867

En el año 2019 se generó un flujo de caja neto de US\$ 0,7 millones comparado con un flujo positivo de US\$ 12,3 millones.

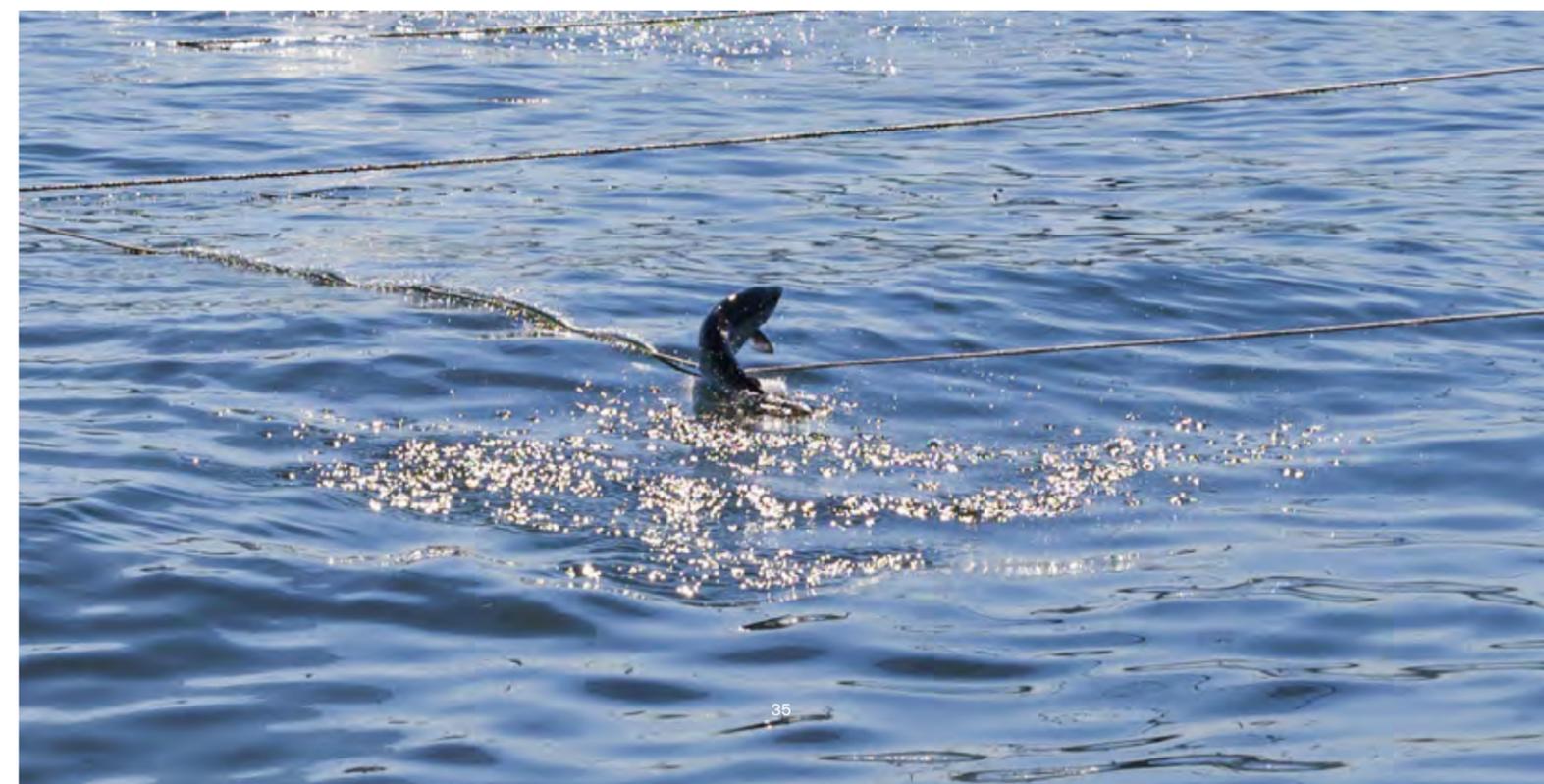
En 2019 el flujo de caja operativo fue de US\$ 17,6 millones positivos, menor al generado en 2018 que fue de US\$ 57,3 millones positivos. Esta disminución está explicada en buena medida por el incremento en las cuentas por cobrar al cierre del año, que conllevó el gran volumen de ventas en el último período del año y que se cobrarán en 1T 2020.

El uso neto de caja destinado a las actividades de inversión alcanzó un total de US\$ 40,4 millones en el período, US\$ 8,6 millones superior al año anterior, consistente con el plan de inversiones que soporta el crecimien-

to de la Compañía para el período de 2019-2021, y que incluye nuevos centros de cultivo de salmón Atlántico y Coho, y mejoras y automatizaciones de las plantas de proceso.

Para financiar lo anterior, el flujo de caja neto obtenido de las actividades de financiamiento, alcanzó US\$ 24,2 millones positivos en el 2019, en comparación a los US\$ 12,4 millones negativos de 2018, proveniente del uso del crédito sindicado y créditos bilaterales de corto plazo, por un total de US\$ 48 millones netos compensados por el pago de dividendos de US\$ 23,8 millones, US\$ 20,4 millones superior al 2018.

El saldo de caja al 31 de diciembre de 2019 fue US\$ 13,9 millones.





— 05 —

La Compañía



Petrohué, Región de Los Lagos
-41.140459, -72.404236

5.1 

Identificación

RAZÓN SOCIAL

Salmones Camanchaca S.A.

DIRECCIÓN

Avenida El Golf N° 99, Piso 10, Las Condes, Santiago,
Región Metropolitana, Código postal 7550000

ROL ÚNICO TRIBUTARIO

76.065.596-1

TIPO DE ENTIDAD

Sociedad Anónima

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE VALORES

1150

CORREO ELECTRÓNICO DE CONTACTO

inversionistas@camanchaca.cl

PÁGINA WEB

www.salmonescamanchaca.cl

TELÉFONO

(56-2) 28732900

NEMOTÉCTICOS

Bolsa de Santiago: SALMOCAM
Bolsa de Oslo: SALMON



5.2 

Antecedentes históricos

Camanchaca inicia sus operaciones de cultivo de salmón con la compra de la piscicultura de Polcura, donde produce los primeros smolts. Se cultivan los primeros salmones Atlántico en los centros de Peñasmó y Terao. Comienza el proceso de adquisición de concesiones para una producción potencial de 80 mil toneladas por año.



1987



Entra en operación la primera piscicultura de recirculación en Chile, ubicada en el río Petrohué, con una capacidad para 15 millones smolts/año.

2001

A consecuencia del virus ISA, que afecta a la industria, la Compañía suspende la producción de salmón Atlántico hasta implementar nuevas condiciones sanitarias, de higiene, protocolos y reglamentaciones.



2008



Se reanudan las cosechas de salmón Atlántico, con indicadores saludables y rendimientos exitosos, después de dos años de interrupción por el virus ISA.

2011

La Compañía se incorpora como miembro fundador a la Global Salmon Initiative (GSI).

La Compañía participa en la formación de New World Currents, organización comercial para abordar el mercado chino.

Camanchaca crea su primer programa de sostenibilidad, llamado Camanchaca Amiga, con foco en la cercanía, cuidado del entorno y vida sana.



2013



Plantas de procesamiento de Tomé y San José fueron certificadas por la norma de Cadena de Custodia ASC y la Compañía obtuvo la cuarta estrella de certificación BAP para la piscicultura de Petrohué.

2016

1989



Comienza la expansión de sus operaciones dentro de la Región de Los Lagos.

2004

La Compañía adquiere Fiordo Blanco S.A., que aporta nuevas concesiones acuícolas y el programa de cría de salmón Atlántico, con una raza exclusiva de rápido crecimiento, la cepa Lochy.



2009



Se constituye la Sociedad Salmones Camanchaca S.A., la cual incorpora todas las actividades de salmón para enfocar y consolidar los recursos para su producción.

2012

Salmones Camanchaca es el primer productor de salmón del mundo en obtener tres estrellas Best Aquaculture Practices (BAP).



2015



La Compañía publica su primer Reporte de Sostenibilidad.

2018

Salmones Camanchaca concreta su apertura simultánea en las bolsas de Oslo y Santiago por el 30% de la Compañía y es la primera de Latinoamérica en cotizar en el principal mercado de seafood del mundo.

Camanchaca es la primera salmonera en registrarse en el programa Huella Chile del ministerio del Medio Ambiente.



5.3

Hechos destacados del año

Plan Carbono Neutral 2025

Salmones Camanchaca es la primera salmonera chilena en comprometerse a reducir a cero sus emisiones de Alcance 1 y Alcance 2 del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (GHG Protocol), así como también de aquellas asociadas a la disposición de residuos (Alcance 3).

Reporte de Sostenibilidad 2018

Por primera vez, la Compañía presentó públicamente su Reporte de Sostenibilidad en Puerto Varas con la presencia de autoridades y vecinos de las operaciones de Salmones Camanchaca en la Región de Los Lagos.

Salmones Camanchaca presenta Modelo de Sostenibilidad

Este importante avance, en materias sensibles para la industria, considera cinco líneas de acción: alimento saludable y nutritivo, ecosistemas saludables, comunidades prósperas, empleo con sentido y negocio rentable y responsable.

Para liderar el Modelo de Sostenibilidad, la Compañía creó en julio de 2019 la gerencia Técnica y de Sostenibilidad y la jefatura de Asuntos Corporativos y Relaciones Territoriales, con sede en Puerto Montt.

Primer Capital Market Day en Oslo

Salmones Camanchaca celebró su primer Capital Market Day en Oslo, Noruega, inscribiéndola como la primera empresa de capitales chilenos en realizar una actividad similar en ese país. A través de presentaciones sobre la estrategia, operaciones, sostenibilidad y finanzas de la Compañía, ejecutivos mostraron a inversores “La oportunidad chilena”.

Primera cosecha de salmón Coho

En el tercer trimestre se registraron las primeras cosechas de salmón Coho, luego de haber obtenido en 2018 los permisos para sembrar 1,4 millones de smolts de esta especie. Al cierre del año 2019, se cosecharon con excelentes resultados productivos 4,3 mil toneladas de WFE de Coho, equivalente al 7,4 % de cosechas anuales de la Compañía.

Volumen histórico de producción de salmón

Salmones Camanchaca logra una cosecha histórica de salmón durante el cuarto trimestre de 2019, con 24,1 mil toneladas WFE y un peso promedio para el salmón del Atlántico de 5,6 kilos WFE, totalizando el año con 53,7 mil toneladas WFE.

Innovaciones en materia de biosanidad

En el último trimestre del año, Salmones Camanchaca implementó nuevos métodos para el control antiparasitario, más efectivos y amigables con el medioambiente tales como baños de peróxido de hidrógeno, vacunas de protección en la primera etapa de producción y métodos no farmacológicos, de origen noruego.

Acuerdo con comunidad de Ensenada

Para resguardar la calidad de las aguas del Petrohué, en noviembre de 2019 se firmó un acuerdo con la comunidad de Ensenada. En él se conformó una mesa de diálogo que definirá el mecanismo y compromisos de ambas partes para resguardar las condiciones ambientales del río.

Pioneros en exportación aérea de salmón desde regiones de Chile

En mayo, Salmones Camanchaca fue pionero en exportar salmón fresco desde el aeropuerto El Tepual, Puerto Montt, a China. En diciembre, la Compañía también fue precursora en enviar la primera carga desde el aeropuerto regional Temuco hacia Miami. De esta forma, además del aeropuerto de Santiago, la Compañía realiza despachos aéreos desde Concepción, Puerto Montt y Temuco.

5.4

Documentos constitutivos

Salmones Camanchaca S.A. se constituyó como Sociedad Anónima cerrada según escritura pública de fecha 26 de junio de 2009, otorgada en la Notaría de Santiago de don Félix Jara Cadot. Un extracto de la escritura recién indicada se inscribió el 23 de julio de 2009, a fojas 33.897 N° 23.131 del Registro de Comercio de Santiago, y fue publicado en el Diario Oficial el día 24 de dicho mes y año.

El objeto de la Sociedad es: a) La actividad de acuicultura en general, especialmente la crianza, producción y cultivo de salmones, truchas, otros salmónidos y de todo otro tipo de especies, seres u organismos que tengan en el agua su medio normal o más frecuente de vida, incluyendo la investigación y desarrollo de la genética de salmónidos; y la industrialización, faenamiento, elaboración, enfriado, congelado, deshidratado, empaclado, envasado, transporte y comercialización de los productos, subproductos y derivados de la actividad acuícola, todo por cuenta propia y también prestando servicios a terceros en las actividades recién señaladas; y b) La investigación y el desarrollo, producción y fabricación de insumos, maquinarias, elementos y materiales para la actividad acuícola, todo para la propia industria y para su comercialización a terceros.

Su duración es indefinida.

El capital autorizado, suscrito y pagado es de US\$ 91.786.390,08 dividido en 66.000.000 de acciones nominativas, sin valor nominal, todas de una misma y única serie, sin privilegio alguno.

La administración corresponde a un Directorio compuesto por siete miembros reelegibles, que dura un período de dos años, al final del cual debe renovarse totalmente. Los directores podrán ser reelegidos indefinidamente.

Los accionistas se reúnen en Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias. Las Juntas Generales Ordinarias se celebran dentro del primer cuatrimestre de cada año, mientras que las Generales Extraordinarias de Accionistas pueden realizarse en cualquier tiempo, cuando lo exijan las necesidades sociales, para decidir respecto de cualquier materia que la ley o los estatutos entreguen al conocimiento de las Juntas de Accionistas, y siempre que tales materias se señalen en la citación correspondiente.

La Junta General Ordinaria de Accionistas designa anualmente a una empresa de auditoría externa para que examine la contabilidad, inventario, balance y otros estados financieros de la Sociedad, debiendo la empresa designada informar por escrito a la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas sobre el cumplimiento de su mandato.

Con fecha 13 de diciembre de 2017 la Sociedad fue inscrita en el Registro de Valores que lleva la Superintendencia de Valores y Seguros, bajo el número 1150.

5.5

Estructura societaria



5.6 

Control



Accionistas mayoritarios	Acciones	%
Compañía Pesquera Camanchaca S.A.	46.199.896	70,00
DNB Bank Asa	7.587.959	11,50
Compass Small Cap Chile Fondo de Inversión	2.443.894	3,70
Siglo XXI Fondo de Inversión	2.417.044	3,66
Chile Fondo de Inversión Small Cap	1.601.008	2,43
Toesca Small Cap Chile Fondo de Inversión	1.587.344	2,41
Fondo de Inversión Santander Small Cap	1.110.638	1,68
BTG Pactual Small Cap Chile Fondo de Inversión	812.528	1,23
BCI Small Cap Chile Fondo de Inversión	551.973	0,84
Banco de Chile por cuenta de Terceros CA	485.335	0,74
Larraín Vial Asset Management A.G.F. S.A.	407.046	0,62
Arrayán Acciones Chilenas FIP	96.881	0,15
Subtotal	65.301.546	98,94
Otros accionistas	698.454	1,06
Total acciones suscritas y pagadas	66.000.000	100,00

Salmones Camanchaca S.A. es controlada por Compañía Pesquera Camanchaca S.A., propietaria directa e indirecta del 70% de las acciones de la Compañía.

A su vez, Compañía Pesquera Camanchaca S.A., propietaria directa del 69,9998% de las acciones de la Compañía, es controlada por don Jorge Fernández Valdés, R.U.T. 3.189.057-8, a través de las sociedades Inversiones HFG Limitada, R.U.T. 76.076.557-0, propietaria directa del 33,1717% de la Compañía, e Inversiones Los Fresnos Limitada, R.U.T. 78.172.330-4, propietaria directa del 19,6020% de la Compañía.

Inversiones Los Fresnos Limitada e Inversiones HFG Limitada, sociedades éstas en las que don Jorge Fernández Valdés tiene una participación directa de un 99,964% y un 0,00069%, respectivamente, son controladas de acuerdo a sus respectivos estatutos, por don Jorge Fernández Valdés. A su vez, Inversiones HFG Limitada tiene una participación directa de un 0,036% en la sociedad Inversiones Los Fresnos Limitada. Los socios de Inversiones HFG Limitada son los siguientes: 1) Jorge Fernández Valdés, con un 0,00069% de derechos sobre el capital social; 2) Inversiones La Viña Limitada, R.U.T. 76.066.421-4, con un 16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de di-

cha Compañía doña María Carolina Fernández García, R.U.T. 6.377.733-1; 3) Inversiones Bahía Quelltehues Limitada, R.U.T. 76.066.852-4, con un 16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía don Jorge Fernández García, R.U.T. 6.377.734-k; 4) Inversiones Fernández Cambiasso Limitada, R.U.T. 76.066.862-1, con un 16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía don Andrés Fernández García, R.U.T. 6.446.623-2; 5) Inversiones Bahía Pastores Limitada, R.U.T. 76.066.883-4, con un 16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía doña María de la Paz Fernández García, R.U.T. 6.377.735-8; 6) Inversiones Salar Grande Limitada, R.U.T. 76.066.856-7, con un 16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía don Cristián Fernández García, R.U.T. 9.216.903-0; y 7) Inversiones Orzada Limitada, R.U.T. 77.066.845-1, con un 16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía don Gonzalo Fernández García, R.U.T. 13.441.707-2.

Se deja constancia de que las siguientes personas naturales relacionadas por parentesco con don Jorge Fernández Valdés, son titulares directas de

los porcentajes de acciones de la Compañía que se mencionan a continuación: Jorge Fernández García, R.U.T. 6.377.734-k: 0,048% y Nicolás Guzmán Covarrubias, R.U.T. 6.377.761-7: 0,048%.

Asimismo, forma parte del controlador de la Compañía Pesquera Camanchaca S.A., don Francisco de Borja Cifuentes Correa, R.U.T. 4.333.851-k, quien mantiene un pacto de actuación conjunta formalizado con don Jorge Fernández Valdés, el que considera limitaciones a la libre disposición de las acciones.

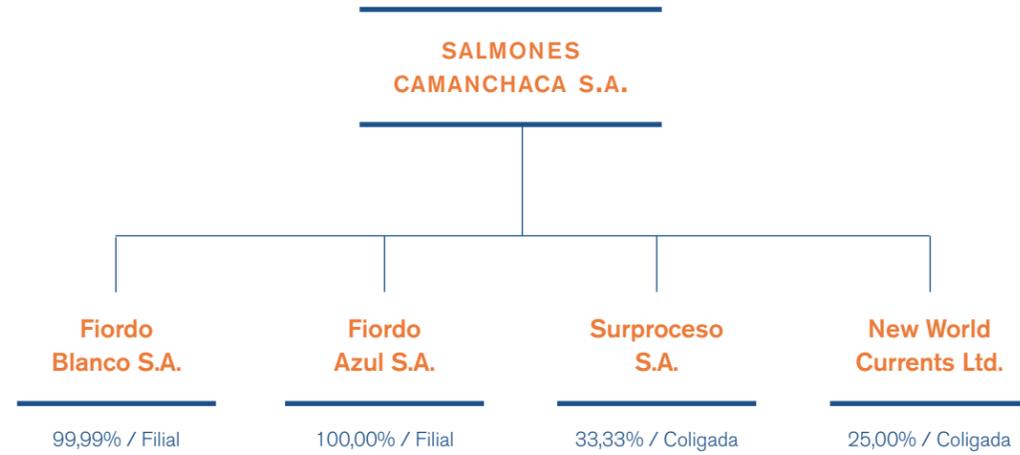
Don Francisco de Borja Cifuentes Correa controla, de acuerdo a sus respectivos estatutos, las sociedades Inversiones Cifco Limitada, R.U.T. 78.172.320-7, e Inversiones HCL Limitada, R.U.T. 76.076.548-1, compañías estas últimas propietarias de un 10,3396 % de las acciones de la Compañía.

Los socios de Inversiones Cifco Limitada, Compañía esta última con un 2,5904 % de participación directa en Compañía Pesquera Camanchaca S.A., es don Francisco de Borja Cifuentes Correa, con un 99,9621% de los derechos sobre el capital social, e Inversiones HCL Limitada, con un 0,0379% de los derechos en el capital de la mencionada Compañía.

Los socios de Inversiones HCL Limitada, Sociedad esta última con un 7,7492% de participación directa en la Compañía, son los siguientes: 1) Francisco de Borja Cifuentes Correa, con un 0,0024% de derechos sobre el capital social; 2) Inversiones Cilar Uno Limitada, R.U.T. 76.066.821-4, con un 19,9995% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía doña Mónica del Pilar Cifuentes Larios, R.U.T. 9.007.413-5; 3) Inversiones Cilar Dos Limitada, R.U.T. 76.066.824-9, con un 19,9995% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía don Francisco de Borja Cifuentes Larios, R.U.T. 12.629.641-k; 4) Inversiones Cilar Tres Limitada, R.U.T. 76.066.833-8, con un 19,9995% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía don Cristián Andrés Cifuentes Larios, R.U.T. 12.638.234-0; 5) Inversiones Cilar Cuatro Limitada, R.U.T. 76.066.839-7, con un 19,9995% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía doña Carolina Cifuentes Larios, R.U.T. 13.550.339-8; y 6) Inversiones Cilar Cinco Limitada, R.U.T. 76.066.842-7, con un 19,9995% de derechos sobre el capital social, siendo titular de un 96% de los derechos sociales de dicha Compañía doña María José Cifuentes Larios, R.U.T. 15.960.728-3.

5.7 

Estructura de propiedad



5.8 

Relación de actos

y contratos con filiales o coligadas

No se han realizado actos ni se han celebrado contratos con las filiales o coligadas que hayan influido significativamente en las operaciones y resultados de Salmenes Camanchaca S.A.

Adicionalmente, es importante mencionar que no existen entidades, que no revisten el carácter de filiales o coligadas, en que se posean inversiones que representen más del 20% del activo total de la Compañía.



5.9 

Empresas filiales

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA

Fiordo Blanco S.A.

Capital suscrito y pagado: US\$ 46.115.059

OBJETO SOCIAL

El cultivo, crianza, producción, desarrollo, captura y comercialización de todo tipo de seres y organismos que tengan en el agua su modo normal de vida, sea en el ámbito marítimo, lacustre o fluvial; la industrialización, transformación, elaboración, procesamiento, conservación, congelación, deshidratación, envasamiento, y comercialización de estos productos en cualquier forma; la creación y explotación de establecimientos de piscicultura. La Sociedad podrá realizar todos los actos y celebrar todos los contratos que se relacionen directa o indirectamente con el objeto social.

DATOS GENERALES

La Sociedad se constituyó por escritura pública con fecha 20 de septiembre de 1988, otorgada en la Notaría de Valparaíso de don Ricardo Maure Gallardo, cuyo extracto se inscribió a fojas 59 vuelta N° 47, del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Los Andes del año 1988, a fojas 61.647 número 43.161 del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago del año 2009.

RELACIONES COMERCIALES

Esta filial arrienda concesiones y activos asociados a la actividad de salmicultura a la matriz.

PRESIDENTE

Francisco Cifuentes Correa

DIRECTORIO

Francisco Cifuentes Correa, Ricardo García Holtz y Jorge Fernández García

GERENTE GENERAL

Manuel Arriagada Ossa

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA

Fiordo Azul S.A.

Capital suscrito y pagado: US\$ 147.591

OBJETO SOCIAL

La actividad de acuicultura en general, especialmente la crianza, producción y cultivo de salmones, Truchas, otros salmónidos y de todo otro tipo de especies, seres u organismos que tengan en el agua su medio normal o más frecuente de vida, incluyendo la investigación y desarrollo de la genética de salmónidos y la industrialización, faenamiento, elaboración, enfriado, congelado, deshidratado, empacado, envasado, transporte y comercialización de los productos, subproductos y derivados de la actividad acuícola, todo por cuenta propia y también prestando servicios a terceros en las actividades recién señaladas; y la investigación y el desarrollo, producción y fabricación de insumos, maquinarias, elementos y materiales para la actividad acuícola.

DATOS GENERALES

La Sociedad se constituyó por escritura pública de fecha 31 de enero de 2019 otorgada en la Notaría de Santiago de don Félix Jara Cadot, cuyo extracto se inscribió a fojas 11.277 N°6.013, del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago del año 2019.

RELACIONES COMERCIALES

Esta filial arrienda concesiones y activos asociados a la actividad de salmicultura a la matriz.

PRESIDENTE

Jorge Fernández García

DIRECTORIO

Francisco Cifuentes Correa, Ricardo García Holtz y Jorge Fernández García

GERENTE GENERAL

Manuel Arriagada Ossa

Al 31 de diciembre del 2019

RUT	Nombre de la Sociedad	Porcentaje de participación		
		Directo	Indirecto	Total
96.540.710-3	Fiordo Blanco S.A.	99,99	0,00	99,99
76.989.215-K	Fiordo Azul S.A.	99,99	0,01	100,00

Al 31 de diciembre del 2018

RUT	Nombre de la Sociedad	Porcentaje de participación		
		Directo	Indirecto	Total
96.540.710-3	Fiordo Blanco S.A.	99,99	0,00	99,99

Porcentaje que representa la inversión en cada sociedad sobre el total de activos individuales de la Compañía al 31 de diciembre

RUT	Nombre de la Sociedad	2018	2019
96.540.710-3	Fiordo Blanco S.A.	10,33	7,96
76.989.215-K	Fiordo Azul S.A.	0	0,0003



5.10 

Empresas coligadas

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA

Surproceso S.A.
Capital suscrito y pagado CLP\$ 600.000.000

OBJETO SOCIAL

Prestación de servicios de acopio, matanza, calibración, calificación y proceso para la industria salmonera y pesquera en general.

DATOS GENERALES

La Sociedad se constituyó por escritura pública otorgada con fecha 17 de marzo de 2005 en la Notaría de Santiago de don Arturo Carvajal Escobar, cuyo extracto fue inscrito en el Registro de Comercio de Puerto Montt a fojas 177 N°139 del año 2005.

RELACIONES COMERCIALES

Prestación de servicios de matanza y eviscerado a Salmenes Camanchaca S.A.

PRESIDENTE

Adrián Fernández Rosemberg

DIRECTORIO

Adrián Fernández Rosemberg, Ignacio Pérez Benítez, José Luis Chanes Carvajal, Álvaro Contreras Pérez, Jorge Fernández García y Daniel Bortnik Ventura

GERENTE GENERAL

Guillermo Enrique Vásquez Maldonado

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA

New World Currents Ltd.
Capital suscrito y pagado HKD\$ 10.000

OBJETO SOCIAL

Comercializar y distribuir salmón chileno en China y Hong Kong.

DATOS GENERALES

La Sociedad se constituyó con fecha 10 de abril de 2014 en Hong Kong de conformidad a la ley de Hong Kong, y se registró en el registro de compañías de la Región Administrativa Especial de Hong Kong de la República Popular China.

RELACIONES COMERCIALES

Comercialización de salmón en el mercado chino y de Hong Kong a Salmenes Camanchaca S.A.

DIRECTORIO

Titulares: Juan Carlos Ferrer Echavarrí, Derek Khon Bruggerman, Daniel Montoya Stehr y Luis Vicente Swinburn Joannon

GERENTE GENERAL

Eduardo Goycoolea Moreno

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018

RUT	Nombre de la Sociedad	Porcentaje de participación		
		Directo	Indirecto	Total
76.346.370-2	Surproceso S.A.	33,33	0,00	33,33
0-E	New World Currents Ltd.	25,00	0,00	25,00

Porcentaje que representa la inversión en cada sociedad sobre el total de activos individuales de la Compañía al 31 de diciembre

RUT	Nombre de la Sociedad	2018	2019
76.346.370-2	Surproceso S.A.	3,79	1,06
0-E	New World Currents Ltd.	0,0014	0,0123



5.11 **Directores y ejecutivos**

que se desempeñan en filiales o coligadas

Nombre	Filial / Coligada	Cargo que ocupa en la Filial / Coligada
Jorge Fernández García	Fiordo Blanco S.A.	Director
	Surproceso S.A.	Director
	Fiordo Azul S.A.	Presidente
Francisco Cifuentes Correa	Fiordo Blanco S.A.	Presidente
	Fiordo Azul S.A.	Director
Ricardo García Holtz	Fiordo Blanco S.A.	Director
	Fiordo Azul S.A.	Director
Manuel Arriagada Ossa	Fiordo Blanco S.A.	Gerente general
	Fiordo Azul S.A.	Gerente general
Daniel Bortnik Ventura	Surproceso S.A.	Director
Juan Carlos Ferrer Echavarri	New World Currents Ltd.	Director



— 06 —

Directorio y Administración



Petrohué, Región de Los Lagos
-41.140459, -72.404236

6.1 

Directorio



01

JORGE FERNÁNDEZ GARCÍA
PRESIDENTE

Ingeniero comercial, Universidad de Chile
Fecha de última reelección 26/04/2019
RUT: 6.377.734-K

02

RICARDO GARCÍA HOLTZ
VICEPRESIDENTE

Ingeniero comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile
Magister en economía, Pontificia Universidad Católica de Chile
Máster en economía, University of California, Estados Unidos
Fecha de última reelección 26/04/2019
RUT: 6.999.716-3

03

FRANCISCO CIFUENTES CORREA
DIRECTOR

Abogado, Pontificia Universidad Católica de Chile
Fecha de última reelección 26/04/2019
RUT: 4.333.851-K

04

FELIPE SANDOVAL PRECHT
DIRECTOR

Ingeniero civil, Universidad de Chile
Fecha de última reelección 26/04/2019
RUT: 7.673.035-0

05

TOR VALDERHAUG*
DIRECTOR

Contador público Autorizado por el Estado de Noruega
Escuela Noruega de Economía y Administración de Empresas
Fecha de última reelección 26/04/2019
RUT: 26.622.508-3

06

RODRIGO ERRÁZURIZ RUIZ-TAGLE*
DIRECTOR INDEPENDIENTE

Ingeniero civil, Pontificia Universidad Católica de Chile
Fecha de elección 26/04/2019
RUT: 5.618.098-2

07

JOAQUÍN VILLARINO HERRERA*
DIRECTOR INDEPENDIENTE

Abogado, Pontificia Universidad Católica de Chile
Doctor en derecho, Universidad de Navarra, España
Fecha de elección 26/04/2019
RUT: 9.669.100-9

* Miembros del Comité de Directores

6.2 

Ejecutivos principales



01

foto 01

MANUEL ARRIAGADA OSSA
GERENTE GENERAL
Ingeniero civil industrial, Pontificia Universidad Católica de Chile
Executive Management Program, Stanford University, Estados Unidos
Fecha desde la cual ejerce el cargo 11/04/2018
RUT: 12.149.818-9



05

foto 05

MARCELO AGUILERA CONTADOR
GERENTE CORPORATIVO DE AUDITORÍA Y CONTROL INTERNO Y ENCARGADO DE PREVENCIÓN DE DELITOS
Ingeniero comercial, Universidad Gabriela Mistral
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/05/2019
RUT: 13.047.621-K



07

foto 07

ÁLVARO POBLETE SMITH
GERENTE REGIONAL CULTIVOS
Ingeniero civil industrial, Universidad de Chile
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/10/2016
RUT: 7.656.660-7



09

foto 09

JORGE VERGARA GONZÁLEZ
GERENTE REGIONAL PROCESO
Ingeniero civil industrial, Universidad del Desarrollo
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/04/2017
RUT: 13.951.783-0



02

foto 02

JUAN CARLOS FERRER ECHAVARRI
GERENTE DE NEGOCIOS CORPORATIVOS
Ingeniero civil industrial, Pontificia Universidad Católica de Chile
Fecha desde la cual ejerce el cargo 23/01/2012
RUT: 6.190.572-3

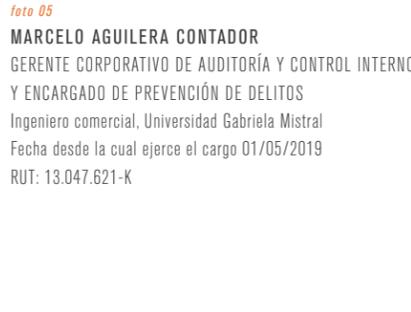


foto 05

MARCELO AGUILERA CONTADOR
GERENTE CORPORATIVO DE AUDITORÍA Y CONTROL INTERNO Y ENCARGADO DE PREVENCIÓN DE DELITOS
Ingeniero comercial, Universidad Gabriela Mistral
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/05/2019
RUT: 13.047.621-K



07

foto 07

ÁLVARO POBLETE SMITH
GERENTE REGIONAL CULTIVOS
Ingeniero civil industrial, Universidad de Chile
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/10/2016
RUT: 7.656.660-7



11

foto 11

DANIEL SILVA TRONCOSO
GERENTE COMERCIAL
Ingeniero comercial, Universidad Diego Portales
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/11/2017
RUT: 13.940.977-9



03

foto 03

DANIEL BORTNIK VENTURA
GERENTE DE FINANZAS CORPORATIVO
Ingeniero civil industrial, Pontificia Universidad Católica de Chile
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/08/2011
RUT: 8.036.514-4



04

foto 04

RAFAEL LE-BERT RAMÍREZ
GERENTE DE ASUNTOS LEGALES CORPORATIVO
Abogado, Universidad de Chile
Máster en Leyes, Université de Franche-Comté, Francia
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/03/2013
RUT: 13.273.363-5



06

foto 06

PABLO HERNÁNDEZ NEIRA
GERENTE DE CAPITAL HUMANO CORPORATIVO
Administrador Público, Universidad de Chile
Magister en Dirección de RR.HH., Universidad Adolfo Ibáñez
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/04/2013
RUT: 10.350.784-7



08

foto 08

CLAUDIO SCHMAUK CÉSPEDES
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
Ingeniero civil industrial, Pontificia Universidad Católica de Chile
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/01/2012
RUT: 11.843.532-K



10

foto 10

ALFREDO TELLO GILDEMEISTER
GERENTE TÉCNICO Y SOSTENIBILIDAD
Biólogo, mención Recursos Naturales, Universidad Católica de Temuco
PhD Aquaculture, University of Stirling, Reino Unido
Fecha desde la cual ejerce el cargo 01/11/2019
RUT: 9.909.582-2

6.3

Diversidad en el Directorio

Distribución del Directorio al 31 de diciembre de 2019 por:

GÉNERO

Total: 7



NACIONALIDAD

	Chilenos	Extranjeros	Total
Hombre	6	1	7
Mujer	0	0	0

EDAD

	< 30	30-40	41-50	51-60	61-70	>70	Total
Hombre	0	0	0	4	2	1	7
Mujer	0	0	0	0	0	0	0

ANTIGÜEDAD

	< 3	3-6	6-9	9-12	>12	Total
Hombre	5	0	2	0	0	7
Mujer	0	0	0	0	0	0

6.4

Diversidad en la gerencia

Distribución de la gerencia al 31 de diciembre de 2019 por:

GÉNERO

Total: 10



NACIONALIDAD

	Chilenos	Extranjeros	Total
Hombre	10	0	10
Mujer	0	0	0

EDAD

	< 30	30-40	41-50	51-60	61-70	>70	Total
Hombre	0	3	4	1	2	0	10
Mujer	0	0	0	0	0	0	0

ANTIGÜEDAD

	< 3	3-6	6-9	9-12	>12	Total
Hombre	2	1	1	2	4	10
Mujer	0	0	0	0	0	0



6.5

Diversidad en la organización

Distribución de la organización al 31 de diciembre de 2019:

PERSONAL

Total: 1.831



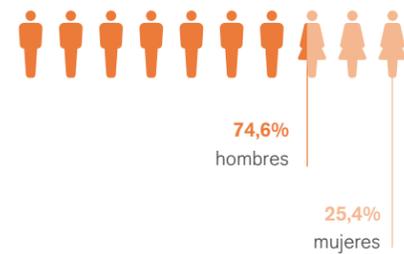
BRECHA SALARIAL MUJERES Y HOMBRES

Tipo de cargo, responsabilidad y función desempeñada.



GÉNERO

Total: 1.821



NACIONALIDAD

	Chilenos	Extranjeros	Total
Hombre	1.334	34	1.368
Mujer	451	12	463

EDAD

	< 30	30-40	41-50	51-60	61-70	>70	Total
Hombre	435	388	289	190	64	2	1.368
Mujer	155	119	114	63	12	0	463

ANTIGÜEDAD

	< 3	3-6	6-9	9-12	>12	Total
Hombre	808	129	245	87	99	1.368
Mujer	285	36	116	12	14	463



6.6 

Remuneraciones del Directorio

Todas las remuneraciones en Unidades de Fomento (UF)

Directorio Salmones Camanchaca S.A.

Director	2018	2019
Jorge Fernández García	2.280	2.700
Francisco Cifuentes Correa	960	1.080
Ricardo García Holtz	960	1.080
Felipe Sandoval Precht	960	1.080
Tore Valderhaug*	960	1.080
Joaquín Villarino Herrera	0	810
Rodrigo Errázuriz Ruiz-Tagle	0	810

* El director Tore Valderhaug recibió adicionalmente 160 UF por concepto de servicios de relación con inversionistas en el extranjero.

Comité de Directores Salmones Camanchaca S.A.

Director	2018	2019
Joaquín Villarino Herrera	0	320
Rodrigo Errázuriz Ruiz-Tagle	0	320
Tore Valderhaug	0	320

6.7 

Remuneraciones de los ejecutivos

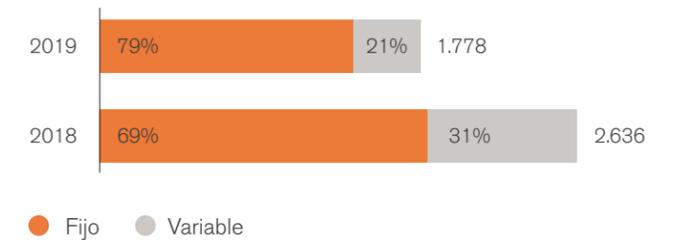
Durante 2019, el total de remuneraciones percibido por los gerentes y principales ejecutivos de la Compañía sumó MUS\$ 1.778, considerando componentes fijos y variables. Este último, consiste en un bono anual por desempeño, no garantizado, sujeto a la evaluación del cumplimiento de los objetivos pactados y del desempeño esperado y/o establecido por su jefatura.

PLANES DE COMPENSACIÓN Y BENEFICIOS DE LOS PRINCIPALES EJECUTIVOS

Salmones Camanchaca cuenta con planes de compensación y beneficios para sus principales ejecutivos, basados en el cumplimiento de los objetivos individuales, tales como resultados financieros y operativos. Dichos planes están diseñados con el propósito de que estén alineados a los resultados y objetivos de largo plazo de la empresa como propiciar las condiciones que agreguen valor y movilicen la creatividad y colaboración de nuestros ejecutivos; desarrollar aspectos profesionales y personales de nuestros colaboradores, además de atraer nuevos talentos a la Compañía y retener los existentes.

Adicionalmente a los bonos por desempeño como componente variable, Salmones Camanchaca cuenta con otros beneficios para sus colaboradores tales como un seguro complementario de salud, un seguro de vida y catastrófico, que durante 2019 totalizaron US\$18 mil.

Total percibido por gerentes y ejecutivos principales (MUS\$)



6.8 

Informe anual Comité de Directores



DESIGNACIÓN DEL COMITÉ

En sesión de Directorio de fecha 15 de mayo de 2019, se procedió a designar a los integrantes del Comité de Directores de la Compañía (el "Comité"), conforme a lo establecido en el inciso 1° del artículo 50 bis de la Ley 18.046 y las instrucciones que sobre el particular impartió la Comisión para el Mercado Financiero en el Oficio Circular N° 560 de fecha 22 de diciembre de 2009, siendo designados los directores señores Joaquín Villarino Herrera y Rodrigo Errázuriz Ruiz-Tagle, en su carácter de directores independientes, y don Tore Valderhaug, quien fue elegido por unanimidad.

PRESIDENCIA

En sesión de fecha 15 de mayo de 2019 del Comité, fue elegido presidente del Comité don Joaquín Villarino Herrera.

LABORES DESARROLLADAS POR EL COMITÉ DURANTE EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE EL 15 DE MAYO DE 2019 Y EL 10 DE MARZO DE 2020.

Las tareas desarrolladas durante este periodo por el Comité, siguiendo el mismo orden de facultades y deberes establecidos en el artículo 50 bis de la Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas, fueron las siguientes:

1. Examinar los informes de los auditores externos, el balance y demás estados financieros presentados por los administradores y pronunciarse

respecto de éstos en forma previa a su presentación a los accionistas para su aprobación. Esta materia se trató en las sesiones de fecha 15 de mayo de 2019, 21 de agosto de 2019, 21 de noviembre de 2019 y 28 de febrero de 2020. Durante su revisión, el Comité realizó observaciones a la administración que fueron incorporadas a ellos.

2. Proponer al Directorio nombres para los auditores externos que serán sugeridos a la Junta de Accionistas respectiva. Esta materia se trató en la sesión de fecha 10 de marzo de 2020, recibándose a tales efectos las propuestas de dos firmas distintas y analizándose en consecuencia su mérito bajo los siguientes parámetros: precio; horas destinadas; conocimiento de la Compañía; conocimiento de la industria; y, sanciones durante los últimos cinco años.
3. Examinar los antecedentes relativos a las operaciones a que se refiere el Título XVI y evacuar un informe respecto a esas operaciones. En sesión de fecha 25 de septiembre de 2019, el Comité revisó las operaciones con partes relacionadas indicadas en el inciso final del artículo 147 de la ley 18.046 y aquellas de tracto sucesivo celebradas con sociedades filiales y coligadas, verificando que dichas operaciones se hayan celebrado en condiciones de mercado, siendo su único objeto contribuir al interés social. La revisión del Comité incluyó todas las operaciones con partes relacionadas, incluso aquellas por montos no relevantes. Según se observó, las operaciones antes referidas corresponden a operaciones con filiales en la cuales la Compañía es dueña

indirecta del 100% de la propiedad y operaciones cubiertas por la Política de Habitualidad de la empresa publicada como Hecho Esencial el 21 de marzo de 2018.

4. Examinar los sistemas de remuneraciones y planes de compensación de los gerentes, ejecutivos principales y trabajadores de la Sociedad. Esta materia se trató en la sesión de fecha 22 de enero de 2020. La revisión de los planes de compensación incluyó el examen de la correcta alineación de la remuneración variable con los objetivos de la Compañía, verificando que los mismos no induzcan a acciones contradictorias con los intereses de la Sociedad.
5. Preparar un informe anual de su gestión, en que se incluyan sus principales recomendaciones a los accionistas. Esta materia se trató en la sesión de fecha 10 de marzo de 2020. A este respecto, se deja constancia que el Comité no tiene recomendaciones particulares que presentar a los accionistas.
6. Informar al Directorio respecto de la conveniencia de contratar o no a la empresa de auditoría externa para la prestación de servicios que no formen parte de la auditoría externa, cuando ellos no se encuentren prohibidos de conformidad a lo establecido en el artículo 242 de la ley N° 18.045, en atención a si la naturaleza de tales servicios pueda generar un riesgo de pérdida de independencia. No se presentaron situaciones de este tipo.

7. Las demás materias que señale el estatuto social, o que le encomiende una Junta de Accionistas o el Directorio, en su caso. En sesión de fecha 15 de mayo de 2019, el Directorio de la Compañía le encomendó al Comité de Directores supervisar los sistemas de contabilidad, control interno y riesgos en la administración. En las sesiones de fechas 26 de junio de 2019, 30 de julio de 2019, 29 de octubre de 2019, y 18 de diciembre de 2019 el Comité revisó los avances en la implementación del plan de auditoría interna.

A su vez, el Comité de Directores realizó las siguientes actividades complementarias:

1. En sesión de fecha 22 de enero de 2020, el Comité realizó una autoevaluación de su funcionamiento.

PRESUPUESTO Y GASTOS

El Comité de Directores cuenta con un presupuesto anual para su funcionamiento de 1.500 UF, el que fue aprobado por la Junta General Ordinaria de Accionistas de fecha 26 de abril de 2019. Durante el año 2019 el Comité de Directores no incurrió en gastos en el ejercicio de sus funciones.



La Industria y el Negocio



Porciones de salmón

7.1 

Nuestras operaciones

CADENA PRODUCTIVA DE NUESTROS SALMONES

En la especie salmón Atlántico, Salmones Camanchaca está integrado a través de toda la cadena productiva, incluyendo la implementación de su programa de mejoramiento genético, que le otorga ventajas competitivas.

Lo anterior, ha permitido que las cosechas se logren en un menor plazo, con una mayor velocidad de crecimiento. En la práctica, se ha registrado casi un 10% mayor de peso promedio; una disminución de los plazos de cultivos de 16 - 17 meses a 14 - 15 meses promedio; una mejor respuesta a enfermedades; se ha avanzado en la forma y tipo de alimentación y se ha innovado con la siembra segmentada de machos y hembras, entre otros.

Con relación al salmón Coho, las ovas son compradas a terceros y cultivadas en la piscicultura del Río de la Plata, hasta alrededor de los 40 gramos. Posteriormente, continúan con su desarrollo en el centro Playa Maqui, ubicado en el lago Llanquihue, hasta alcanzar los 250 gramos para ser trasladados a los centros de agua mar para su cultivo final hasta la cosecha, la cual se estima en 3,5 kilos WFE.

1) CICLO PRODUCTIVO EN AGUA DULCE

1.1 SALMON ATLÁNTICO

Piscicultura Polcura - Programa de Mejoramiento Genético (PMG) (36 meses)



El Programa de Mejoramiento Genético (PMG) es desarrollado en las instalaciones de la piscicultura de agua dulce, ubicada en la localidad de Polcura, Región del Biobío. Este programa cuenta con casi 20 años de antigüedad y le ha permitido a la Compañía, potenciar características distintivas en sus peces, tales como la resistencia a enfermedades, a parásitos y, por otra parte, conseguir mejores y más rápidos crecimientos.

Con casi 70 años de funcionamiento, Polcura es una de las pisciculturas más antiguas de Chile y es la base del árbol genealógico de Salmones Camanchaca. En este lugar, se realizan estudios y cruza de familias de

las cepas Fanad y Lochy para obtener los mejores resultados a partir de las fortalezas y potencialidades de ambas cepas.

Piscicultura Río del Este – Reproductores (12 meses)



A partir del PMG desarrollado en Polcura, se obtienen los reproductores que son trasladados, vía terrestre, hasta la piscicultura Río del Este, en la Región de Los Lagos.

Desde la desembocadura del Río Petrohué, se obtienen los gametos de machos y hembras que luego son utilizados en el proceso de fertilización, para más adelante seleccionar las ovas.

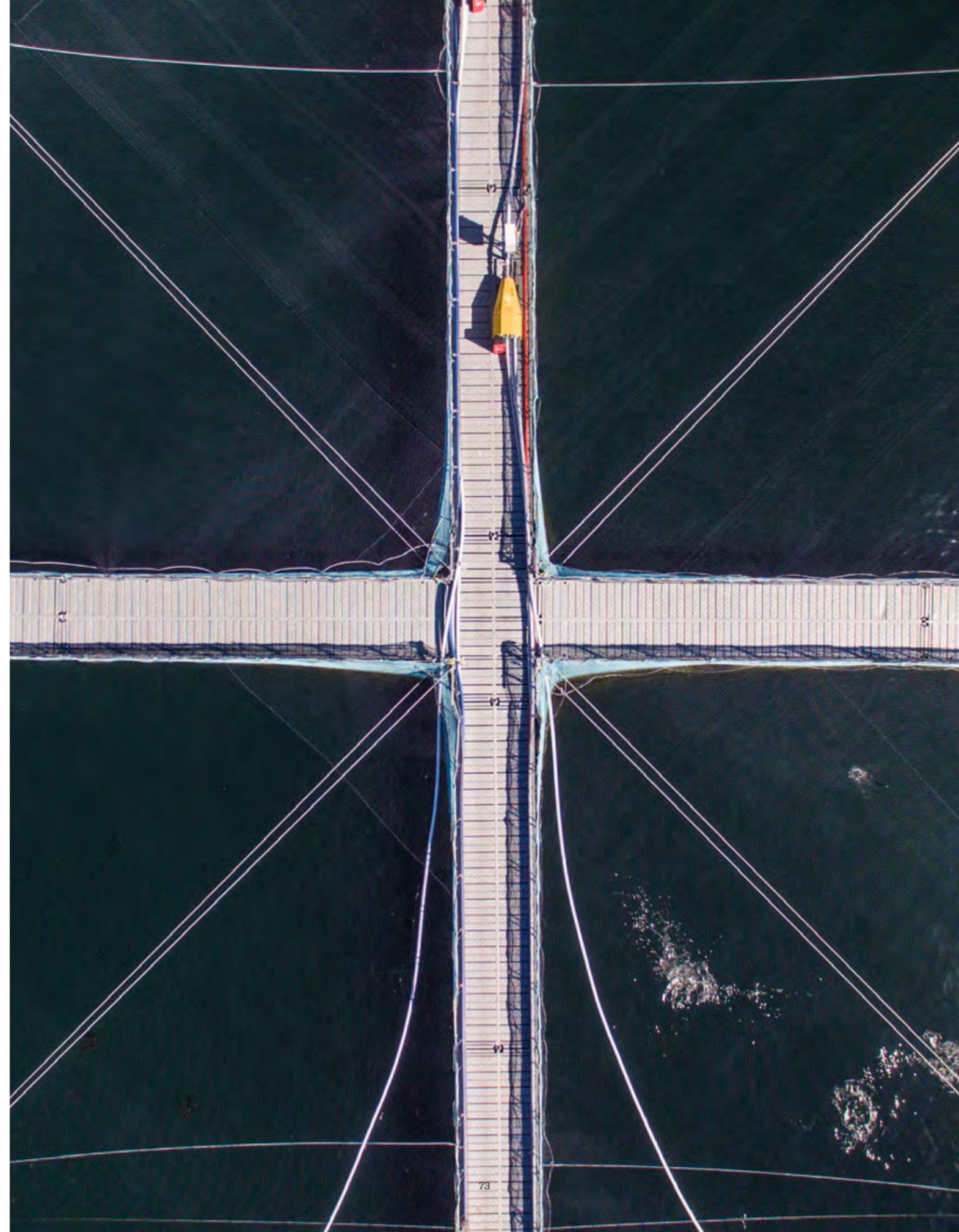
La producción se realiza durante todo el año, y una vez que se llega al último estado de las ovas – ova ojo-, son trasladadas hacia la piscicultura de recirculación en el Río Petrohué para continuar su desarrollo.

Piscicultura Río Petrohué (6 a 7 meses)



Esta piscicultura de recirculación o flujo cerrado es un ícono para la Compañía por ser una de las precursoras en el mundo en contar con este sistema para el cultivo de salmón Atlántico.

En esta unidad se reciben las ovas ojo, y se mantienen bajo condiciones ideales de temperatura. Luego de aproximadamente 30 días de incubación,



eclosionan (nacen) los alevines, los que son alimentados intensamente por un período de 3 a 4 meses, donde alcanzan un peso entre 5 y 7 gramos.

Posteriormente, son ubicados en otras unidades más grandes llamadas on growing (1 y 2) dentro de la piscicultura, donde permanecen entre 2 a 3 meses y alcanzan un peso de 30 a 40 gramos, para luego pasar a la Unidad Productora de Smolt (UPS) donde realizan su última etapa del proceso en agua dulce.

Piscicultura Petrohué - Unidad Productora de Smolt (UPS) (4 a 5 meses)



En las UPS se realiza la etapa final de los peces en agua dulce, hasta alcanzar los 130 grs o más, según establece la planificación productiva.

Los estanques de cada una de las cinco UPS de la Compañía están adaptados para cultivar peces de mayor tamaño y controlar de manera óptima el proceso más crítico que enfrentan los peces en agua dulce, que es la adaptación al agua de mar. Proceso que recibe el nombre de "smoltificación".

En las instalaciones de Petrohué, trabajan cerca de 80 personas, de las cuales 75% son habitantes del sector Ensenada y Ralún, aledañas a las operaciones.

1.2 OTRAS ESPECIES

Río de la Plata (8 a 9 meses)

Esta piscicultura ubicada en Purranque, Región de Los Lagos, está preparada para realizar desde el cultivo inicial hasta la etapa de alevín de las especies de Trucha y Coho, para posteriormente continuar con el desarrollo en el centro del lago en Playa Maqui.

Actualmente en esta piscicultura se desarrolla la producción de Coho, donde son cultivadas hasta que alcanzan su peso objetivo.

En este centro trabajan 16 personas, y un 80% de ellos residen en la comuna de Purranque.

Playa Maqui - Frutillar (6 a 7 meses)



Adicional a la UPS de Petrohué, la Compañía cuenta con un centro de smoltificación en el Lago Llanquihue. En este centro se lleva a cabo el cultivo de Truchas y salmón Coho.

Hoy en día este centro está completamente dedicado a la producción de Coho, para abastecer con smolts a la siembra de cuatro centros propios, con un total de 1,4 millones de ejemplares, privilegiando la capacidad para desarrollar este negocio en la Compañía.

En este centro se desempeñan 20 personas, de las cuales un 90% de ellas residen en la comuna de Frutillar.

Área de Investigación y Desarrollo



El área de I+D de la Compañía se inicia con el Programa de Mejoramiento Genético (PMG), el cual se formalizó como departamento en 2017. En este ámbito se realizan proyectos relacionados con mejoras en producción y sanitarios, y las pruebas respectivas son aplicadas en los centros de producción de la Compañía. En total, desde su creación, se han implementado 16 proyectos, de los cuales nueve están finalizados y siete en desarrollo.

En 2019, Salmones Camanchaca trabajó en seis proyectos en el área de producción, estos son: evaluación productiva jaulas monosexo Lochy, evaluación productiva jaulas Lochy sembradas fuera de estación, evaluación productiva de peces seleccionados por resistencia a Septicemia Rickettsial Salmonídea (SRS) en selección poblacional y genómica, evaluación productiva Lochy fuera de temporada y evaluación de formalina versus bronopol sobre alevines provenientes de ovas enfriadas Lochy.

En tanto, para el área sanitaria, la Compañía trabajó en los siguientes cuatro proyectos: evaluación de transmisión vertical de Piscine Orthoreovirus (PRV) en familias del Plan de Mejoramiento Genético (PMG), Formalina versus Bronopol en los efectos sobre el embrión Lochy, evaluación de Futerpenol y genómica Cáligus.

2) CICLO PRODUCTIVO DE ENGORDA EN MAR

Engorda en las regiones de Los Lagos y de Aysén (12 a 18 meses en salmón Atlántico y 6 a 10 meses en Coho)



A continuación de la etapa de agua dulce, los smolts son trasladados a los centros de agua mar para continuar su crecimiento, hasta alcanzar la talla de cosecha objetivo de cada centro.

Los traslados se realizan en camiones, especialmente acondicionados para asegurar su óptimo estado. Luego son transferidos a barcos especialmente diseñados con todas las condiciones necesarias para que los peces no sufran daños y logren ser sembrados en los centros de agua mar de la Compañía.

Durante el año 2019, la siembra alcanzó los 10,6 millones de la especie Atlántico, que fueron a cuatro centros de la Región de Los Lagos y a seis centros de la Región de Aysén y 1,4 millones de la especie Coho, que fueron a 4 centros ubicados en la Región de los Lagos.

La siembra está determinada por la planificación productiva, que considera aspectos como la cepa a sembrar, plazo de crecimiento, maduración,

riesgos sanitarios ambientales, periodos de cierre de barrios, capacidad de procesamiento en planta, estacionalidades en los mercados, etc.

El plazo de cultivo ha ido disminuyendo producto, tanto de los avances genéticos como de nuevas formas de alimentación, que permiten optimizar el crecimiento de los peces, disminuyendo así el período de estancia en el mar, y con ello la disminución del riesgo y costos asociados.

Los centros se encuentran dotados de sistemas automáticos de alimentación, que les permiten realizar el proceso de forma remota, mejorando la eficiencia de la alimentación y, por ende, disminuyendo la cantidad de días sin alimento y mejorando su plazo de crecimiento. Especialmente relevante en zonas que presentan un clima adverso con varios días de puerto cerrado lo cual impide ingresar al centro.

Del mismo modo, se ha incorporado tecnología de cámaras para monitorear el consumo de alimento y mejorar la seguridad física de los centros desde la central ubicada en las oficinas en Puerto Montt. Adicionalmente, este año se masificó el uso de robots especialmente diseñados para estas funciones, la extracción de mortalidad y el lavado de redes in situ. Lo anterior, ha permitido que las horas de buceo disminuyan y junto con ello el riesgo que esta actividad conlleva.

Una vez que los peces alcanzan la talla adecuada, son trasladados en barcos -wellboats- hasta las plantas de proceso primario de la Compañía. De ese modo, los centros de cultivos ubicados en la Región de Los Lagos son procesados en una planta de la empresa en San José de Calbuco. En tanto, los centros de cultivos de la Región de Aysén son procesados en la planta de Surproceso, en Quellón, donde la empresa posee un tercio de la propiedad.

Adicionalmente Salmones Camanchaca, participa en calidad de Partícipe en una Asociación en Cuentas en Participación (ACP) para la producción de Truchas. El aporte realizado corresponde a seis concesiones de acuicultura, que son operadas por el Gestor Caleta Bay y donde interviene una tercera Sociedad como Partícipe. El resultado obtenido por la ACP se reparte en tercios iguales.

3) COSECHA

Wellboats

Salmones Camanchaca cubre sus requerimientos de cosecha con barcos de terceros, para el transporte de la cosecha de todos los centros de la empresa hacia la planta de San José o hacia la planta de la empresa coligada Surproceso S.A. Adicionalmente, y para efectos de contingencia, cuenta con un wellboat propio de ciclo cerrado que permite tener autonomía y flexibilidad en la cosecha.

"La Compañía se ha comprometido con el cumplimiento del estándar ASC, que certifica que la actividad es ambientalmente sostenible y socialmente responsable"

4) PROCESAMIENTO

La Compañía posee tres plantas de proceso:

Planta San José (Calbuco, Región de Los Lagos)

En estas instalaciones se realiza el proceso primario de matanza y eviscerado de los peces provenientes de los centros de Salmones Camanchaca ubicados en la Región de Los Lagos. Tiene una capacidad de 85.000 peces diarios, lo que permite adicionalmente procesar a otros productores y exportar salmón entero y fresco directamente a los mercados de Brasil, Argentina, China y Japón, por vía terrestre o aérea, según corresponda. Esta planta, además posee un acopio que le permite tener flexibilidad para manejar altos volúmenes de proceso con varios clientes en paralelo.



Surproceso (Quellón, Región de Los Lagos)

Sociedad coligada donde la Compañía posee un tercio de la propiedad de esta planta, que procesa los peces provenientes de los centros de engorda de la Región de Aysén. Su capacidad es de 140.000 peces diarios, lo que le permite prestar servicios a otras salmoneras.

Planta de Valor Agregado (Tomé, Región del Biobío)



En esta planta se realiza el proceso de valor agregado para todos aquellos peces que tuvieron un destino diferente al fresco entero, exportado directamente desde las instalaciones de la planta de San José. La planta posee una capacidad de procesamiento de 240 toneladas de salmón por día pudiendo ser de distintas especies y formatos, permitiéndole a la Compañía obtener el máximo rendimiento y retorno de sus salmones.

Debido a la alta demanda de procesamiento, en 2019, se incorporaron al proceso las instalaciones de la empresa relacionada Camanchaca Pesca Sur S.A. filial de la matriz de la Compañía, permitiendo procesar en conjunto cerca de 7.000 toneladas WFE durante los meses de mayor producción.

La exportación de los productos frescos se realiza, principalmente, por vía aérea, permitiendo optimizar los tiempos entre el proceso de cosecha y el consumidor final, incluso en mercados lejanos como el chino y sudeste asiático.

Con el objetivo de optimizar los plazos, en 2019 se inauguraron despachos desde el aeropuerto de Puerto Montt, Temuco y Concepción, ciudades desde las cuales se despacha a Estados Unidos y otros mercados.

Los productos congelados son transportados, en su mayoría, por vía marítima, asegurando la cadena de frío y la entrega de productos de calidad.

La planta de valor agregado de Tomé tiene una ocupación de 1.000 plazas de trabajo aproximadamente al año, y en época de máximo volumen puede llegar hasta a 1.300. El 90% de estos puestos de trabajo corresponden a contratación local, lo que implica un importante aporte al desarrollo económico y social de la comuna.

ESTÁNDARES DE SUSTENTABILIDAD BAP Y ASC

Best Aquaculture Practices (BAP)



Las nuevas instalaciones de la piscicultura de Petrohué permitieron que Camanchaca alcanzara la cuarta estrella de esta certificación. Esto garantiza a los consumidores, supermercados y operadores de food services, que los productos comercializados por la Compañía son producidos bajo las mejores prácticas acuícolas de la industria.

Gracias a esta cuarta estrella, se consiguió certificar toda la cadena de valor bajo los estándares de este programa voluntario que mide y evalúa

la responsabilidad social y medioambiental, bienestar animal, inocuidad alimentaria, y trazabilidad de los productos.

Aquaculture Stewardship Council (ASC)



La Compañía se ha comprometido con el cumplimiento de este estándar, que certifica que la actividad es ambientalmente sostenible y socialmente responsable.

En 2018, por primera vez, casi un tercio de la producción de la Compañía se realizó bajo los lineamientos de esta exigente certificación internacional, llegando en el cuarto trimestre del año a un 96% del total producido.

Monterey Bay Aquarium actualizó las normas del programa de Seafood Watch, en 2017, anunciando que el salmón cultivado bajo la certificación ASC avanzó en su clasificación como marisco sustentable a "buena alternativa".

7.2 

Camanchaca eficiente

La eficiencia es uno de los pilares estratégicos de Salmones Camanchaca y forma parte integral de la gestión diaria de los equipos de trabajo, donde conviven distintas iniciativas de mejora y optimización de corto, mediano y largo plazo.

Tal como en años anteriores, este 2019 se mantuvieron los esfuerzos por desarrollar nuevas tecnologías y proyectos relacionados a I+D, dentro de los cuales destacan en agua dulce los estudios asociados a optimizar el crecimiento y lograr flexibilidad en la siembra y cosecha de los centros en el mar. Sumado a lo anterior, se encuentra la implementación de jaulas segregadas por sexo y cepa, lo que ha permitido mejorar crecimientos de la biomasa y su velocidad, alcanzando cosechas de centros a pesos objetivos sobre los 5 kilos WFE en un plazo de 12 meses. Esto ha generado beneficios en costos y disminución de riesgos ambientales y sanitarios.

En cuanto a las inversiones realizadas en el año 2019, destaca las relacionadas a las plantas de procesos primario y secundario. En esta última, se invirtieron US\$ 2 millones aproximadamente, para implementar un nuevo túnel de congelado para filetes y porciones. Adicionalmente, se incorporó una inyectora para filetes y porciones destinados al mercado de Estados Unidos y México. Estas inversiones no sólo incrementan la eficiencia en la planta, sino que presentan mejoras en la calidad del producto final.

En planta primaria se avanzó con el master plan definido el año 2018, modificándose el layout para incorporar una línea completa de pesaje, clasificación de calidad y calibrado. Adicionalmente, se cambiaron los generadores diésel de la planta, junto con un nuevo diseño eléctrico y la modificación de los estanques de combustible. La Compañía también dio inicio al proyecto de construcción de la cámara cero, que estará concluido en el mes de febrero 2020, y que permitirá mejorar los estándares de calidad del producto y disminuir los costos por arriendo de unidades externas para mantener el producto en las temperaturas adecuadas.

A la búsqueda permanente de eficiencias en las operaciones, se sumó en 2018 una revisión exhaustiva de las distintas áreas de soporte de la Compañía, a cargo de una consultora externa. Este trabajo se realizó específicamente en las áreas de contabilidad, tesorería, compras y abastecimientos, logística, capital humano, tecnología de la información y comercio exterior.

El proyecto consideró la elaboración de una nueva estructura organizacional de las funciones de back office, con el objetivo de hacerlas más efectiva, eficiente y cercana a los negocios. Para ello, se establecieron recomendaciones de mejora de estos procesos con la generación de KPIs de servicios y gestión de cada una de las áreas.

Se definió la centralización de las principales funciones de soporte, específicamente en Tomé, Región del Biobío), lo que incluyó las áreas de Con-

tabilidad; Logística y Comercio Exterior que se fusionaron en una nueva Gerencia de Operaciones Comerciales; Compras y Abastecimientos y la Gerencia de Capital Humano, quedando aproximadamente el 70% de las funciones de *back office* en dicha región.

El resto de las funciones de soporte permanece principalmente en Puerto Montt, ya que corresponden a áreas que se optimizan al estar cercanas a la operación del cultivo.

Este importante proyecto de eficiencia se materializó completamente durante el año 2019, reportando ahorros y eficiencias reflejadas en una disminución de los gastos de administración sobre los ingresos del 3,7% en 2018 al 2,9% en el año 2019, con ahorros obtenidos en ajustes estructurales de US\$ 2,2 millones. A su vez, los costos de distribución y venta pasaron en 2018 de 2,6% del total de ingresos a un 2,4% en 2019. Consecuentemente, los gastos combinados de administración y venta de la Compañía (GAV) representaron un 5,3% de sus ingresos durante el período, inferiores al 6,3% de 2018.

COMPRAS Y ABASTECIMIENTO

Durante el año 2019 se realizaron 54 procesos de licitación por US\$ 29,4 millones. De ellos, 40 correspondieron a servicios por US\$ 21,9 millones, nueve a procesos asociados a proyectos por US\$ 2,1 millones y cinco a insumos por un total de US\$ 5,4 millones. Los ahorros obtenidos por estos procesos sumaron US\$ 2,6 millones.

A lo anterior, se suma la implementación de otras acciones como los procesos de confección de redes, el arriendo de barcas, servicios de apoyo a la cosecha y servicios de vigilancia, que también permitieron ahorros por eficiencia.

Respecto al transporte de alimentos para peces, en 2019 se implementaron pruebas y entregas de abastecimiento en barco granelero. La Compañía transportó en este ítem 87 mil toneladas, un 27,6% de aumento respecto al año 2018.

Salmones Camanchaca en su constante interés por mejorar la coordinación de la cadena de suministro y distribución a las áreas usuarias, durante el segundo semestre del 2019 unificó las áreas de compras, abastecimiento y logística, acortando los plazos de entrega y disminuyendo eventuales incidentes.

LOGÍSTICA Y OPERACIONES COMERCIALES

A los ya consolidados vuelos de exportación de salmón fresco desde Concepción, que durante el año 2019 alcanzaron un volumen total de 2,3



millones de kilos y un aumento de cuatro veces lo realizado en 2018; se sumó a la logística de exportación los aeropuertos de Temuco y Puerto Montt, los que dotados de la infraestructura y profesionales necesarios, permitieron abrir nuevas rutas de exportación para los productos frescos de la Compañía. Este importante hito se logró gracias al esfuerzo de Camanchaca y los distintos servicios públicos que tienen injerencia en esta área.

La utilización de vuelos desde regiones para la exportación ha permitido disminuir el tiempo de tránsito de los productos a sus mercados de destino, lo que se traduce en productos de mayor calidad y fresca para los clientes y una disminución de los costos logísticos. Así también, ha generado que se incorpore infraestructura aeroportuaria y capacidad adicional de carga aérea nacional, con múltiples beneficios, tales como:

- Desarrollo y establecimiento de logísticas de apoyo para recepción, inspección y despacho de la carga en los aeropuertos de origen, impactando en la generación de empleos e impulso económico de las regiones
- Disminución de aproximadamente un 25% del transporte terrestre que se generaba desde regiones hacia el aeropuerto de Santiago. Este terminal, que concentra casi la totalidad del despacho del salmón fresco desde Chile al extranjero, ha permitido que disminuya su congestión vial y aérea.
- Disminución de la huella de carbono de la Compañía por la reducción del transporte terrestre

Diversificación de las opciones logísticas, lo que se ha traducido en una mejora sustantiva en la continuidad operacional de los procesos de distribución.

Todo lo anterior, sumado a la permanente participación en el desarrollo e implementación de la plataforma electrónica Siscomex, una ventanilla única que permite incluir en una sola aplicación la tramitación electrónica de embarques aéreos, marítimos y terrestres; ha posibilitado que Camanchaca pueda mantener niveles de servicio superiores al 97% durante el año 2019 y reduzca significativamente la tramitación física de documentos.

Para el año 2020 se está planificando la implementación, en conjunto con el Ministerio de Hacienda, de la Certificación Electrónica y Embarque Efectivo, que implicará una disminución de aproximadamente un 25% del tiempo en la tramitación y cobro de las operaciones de exportación – equivalente a una semana - implicando importantes ahorros tanto en tiempo como en costos de transacción.

La totalidad de las iniciativas señaladas, permitieron una disminución de los costos de distribución de la Compañía de US\$ 2,5 millones en comparación con el año 2018.

PROVEEDORES

En 2019, dos proveedores representaron compras iguales o superiores al 10%. Las facturaciones de éstos por separado representaron alrededor del 21% de las compras y corresponden a proveedores de alimentos para salmón.

7.3 

Red de comercialización

Para la venta de sus productos, Salmones Camanchaca cuenta con un equipo comercial que atiende y desarrolla los distintos mercados donde está presente tanto de forma directa desde Chile o a través de acuerdos de venta que mantiene para el mercado de Norte América con Camanchaca Inc. y con Camanchaca Ltd. en Japón. Adicionalmente posee representaciones que le permiten abastecer los mercados de México y Europa. El mercado chino, en tanto, se desarrolla a través de la comercializadora New World Currents, sobre la cual la Compañía posee el 25% de la propiedad.

Este equipo comercial define las políticas de venta, buscando maximizar el retorno de sus ventas y a la vez mantener una adecuada diversificación de los mercados.

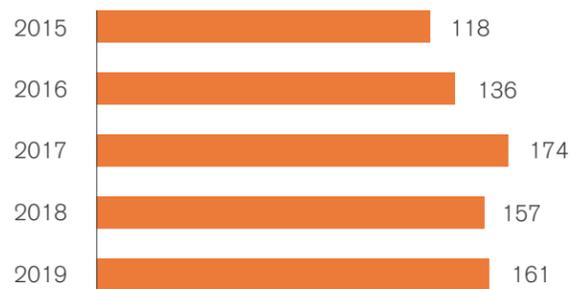
La red y estructura comercial actual de Salmones Camanchaca, ha logrado posicionar a la Compañía en los mercados internacionales como un proveedor confiable de productos premium de salmón, permitiendo construir relaciones comerciales de medio y largo plazo con sus clientes. Salmones Camanchaca posee un acuerdo con Compañía Pesquera Camanchaca, empresa matriz, para comercializar sus productos bajo las marcas "Camanchaca Gourmet" y "Pier 33", las cuales están orientados principalmente a consumidores finales.

CLIENTES

En el 2019 Salmones Camanchaca canalizó el 39% de las ventas totales en 2019, a través de Camanchaca Inc., oficina filial en Miami de la matriz Compañía Pesquera Camanchaca.

La Sociedad no tiene clientes finales que representen más del 10% de sus ventas.

N° de clientes de salmón Atlántico premium con ventas superiores a MUS\$ 10



MERCADOS

El año 2019 se caracterizó por constantes cambios en la asignación de mercados y en el portafolio de los productos de Salmones Camanchaca.

En el ámbito productivo mundial, se registraron factores externos que afectaron los precios internacionales. Por un lado, la mayor temperatura oceanográfica contribuyó a un veloz crecimiento del salmón noruego; se registraron problemas relacionados con el Cáligus o sealice tanto en Chile como en Noruega, lo que impactó en un suministro global más alto de lo esperado, con una tendencia negativa de precios en el tercer y cuarto trimestre del año.

Como consecuencia, Estados Unidos y Asia recibieron una mayor cantidad de oferta de productos en la segunda mitad del año, afectando significativamente los precios de ambos mercados, en el mismo período en que Salmones Camanchaca comenzaba a tener alzas en sus cosechas, en comparación al primer trimestre.

En este contexto, la Compañía aprovechó al máximo su estrategia de diversificación de mercados y productos, permitiéndole una mejor posición de ventas y resultados en países donde Camanchaca tiene oficinas propias como Estados Unidos, México y Japón. Estos mercados crecieron un 18%, 47% y 98%, respectivamente, en comparación al año anterior. Por otro lado, la participación en mercados con mayor presión como Brasil y Rusia, como consecuencia de la estabilidad de los programas de largo plazo y un mayor énfasis en el cierre de nuevos negocios de valor agregado.

Durante el primer semestre del año 2019, se produjo una disminución de las ventas de productos "enteros" para Salmones Camanchaca por menores precios en los productos congelados, dada la fuerte presión a este formato; acompañado de la imposibilidad que tuvo la Compañía al no poder acceder con grandes volúmenes a los mercados de fresco, por no tener el tamaño necesario de los productos cosechados, limitando las ventas a Rusia, Brasil y China.

Si bien la Compañía mantiene presencia en todos los mercados tradicionales, el norteamericano continúa siendo el más importante para Salmo-

nes Camanchaca, porque además de su tamaño, posee grandes oportunidades de crecimiento, debido al bajo consumo per cápita de salmón que bordea los 1,4 kilos per cápita.

En este sentido, existen buenas perspectivas relacionadas a este mercado. En primer lugar, porque el salmón es el segundo producto del mar más popular en Estados Unidos, luego del camarón; y, en segundo lugar, porque se aprecia una tendencia de consumo hacia productos más sanos y de mayor valor, como los filetes de esta proteína, en reemplazo de los pescados y mariscos enlatados o congelados.

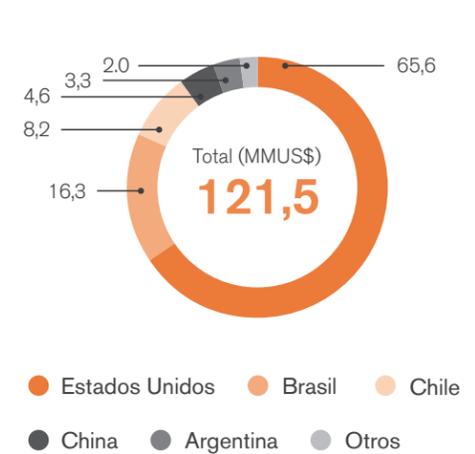
China se está convirtiendo en un mercado relevante tanto para la industria como para la Compañía, con áreas de gran potencial de crecimiento futuro para el salmón. Lo anterior, debido al aumento del poder adquisitivo de la clase media que alcanza los 100 millones de habitantes y proyecta su crecimiento en los próximos 10 años a 600 millones. La Compañía estima que en el mercado chino se apreciará un crecimiento exponencial para el salmón chileno, ya que presenta todas las condiciones para avanzar en una tasa más acelerada que el resto de los destinos.

Si bien los mercados llamados tradicionales se mantienen como los grandes para el salmón, otros están alcanzado un mayor protagonismo, especialmente Asia donde se continuarán explorando negocios, a través de las oficinas comerciales de Salmones Camanchaca.

La alianza New World Currents continúa desarrollando su presencia a través de las oficinas en Shangai y Shenzhen. Sin embargo, el salmón chileno se enfrenta a una fuerte competencia de otros países productores; de ahí que los esfuerzos por mejorar los costos logísticos, mediante la optimización de los tiempos de tránsito, y un mejor posicionamiento de marca, serán claves para aumentar la penetración en este mercado.

Salmones Camanchaca y la industria realizaron grandes esfuerzos durante este año, para comunicar que el salmón es una proteína importante para el consumo humano y su producción es sostenible y responsable con el medio ambiente y las comunidades.

Salmón fresco (%)



Salmón congelado (%)





— 08 —

Sostenibilidad



Volcán Osorno, Región de Los Lagos
-41.103196, -72.495104

8.1 

Sostenibilidad

A comienzos de 2019, Salmones Camanchaca comenzó una revisión de su estrategia de sostenibilidad a la luz de las grandes tendencias y desafíos que enfrenta el planeta. El cambio climático, la creciente preocupación y conciencia por el cuidado de los océanos, la escasez de recursos naturales, entre otras grandes tendencias y desafíos, llevaron a la Compañía a examinar sus prioridades en materia de sostenibilidad corporativa con el objetivo de fijar una hoja de ruta que le permitiera priorizar los esfuerzos, alinear a la organización y establecer compromisos de mediano y largo plazo con impacto real para el negocio, el medio ambiente y los grupos de interés.

La relevancia que ha adquirido la sostenibilidad como un pilar estratégico en el desarrollo de los negocios exige que las estrategias corporativas consideren el escenario local y global, con las grandes tendencias que influyen en las decisiones de los distintos grupos de interés de la Compañía, incluidas las políticas públicas y regulaciones que afectan el negocio, y las decisiones de los consumidores.

En este contexto, Salmones Camanchaca inició un proceso que comenzó con el análisis de lo que se está haciendo en el mundo y específicamente al alero de las Naciones Unidas y sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los cuales buscan influir en las políticas y regulaciones de los países, y el comportamiento del sector privado. Específicamente, el Objetivo 14 trata sobre la vida bajo el mar, es decir, el medio en que se desenvuelve la actividad de Salmones Camanchaca. De esta manera, la Plataforma de Acción para Negocios Oceánicos Sostenibles de las Naciones Unidas (UN Global Compact Action Platform for Sustainable Ocean Business) busca dar un marco conceptual, político y normativo para el desarrollo de una economía oceánica sostenible, basada en nueve principios:

1. Evaluar el impacto de nuestras actividades en el océano e incorporarlo en nuestras estrategias y políticas.
2. Considerar oportunidades de negocio sostenibles que promuevan la protección, restauración y salud del océano.
3. Tomar acciones para prevenir la contaminación oceánica, reducir GEI y trabajar hacia una economía circular.
4. Planificar y manejar el uso e impacto sobre los recursos y el espacio marino, buscando la sostenibilidad de largo plazo y un enfoque precautorio cuando se pueden ver afectadas áreas marinas y comunidades vulnerables.
5. Vincularse responsablemente con reguladores y fiscalizadores en materias legales, regulatorias y otras políticas.

6. Adherir y promover el desarrollo de estándares y mejores prácticas reconocidas en el mercado por contribuir a un océano saludable y productivo.
7. Respetar los derechos humanos, laborales e indígenas en las actividades de la Compañía, incluyendo el ejercicio de debida diligencia en las cadenas de suministro y una vinculación oportuna, transparente e inclusiva que aborda los impactos identificados.
8. Cuando sea apropiado, compartir datos para apoyar investigación científica de relevancia para el océano.
9. Ser transparente respecto de las actividades e impactos relacionados al océano, y reportarlos en línea con los estándares internacionales para el reporte de información.

A partir de un amplio análisis que incluyó a otras empresas de la industria, organizaciones líderes en sostenibilidad, ONGs, comunidades, entre otros; se identificaron y priorizaron los temas materiales que deben ser gestionados por Salmones Camanchaca, los que fueron agrupados en cinco pilares estratégicos que constituyen la base del nuevo modelo de sostenibilidad. Los temas materiales son aquellos que se deben gestionar porque son relevantes para nuestro negocio y nuestros grupos de interés. Ejemplos de ello son bioseguridad y bienestar animal, seguridad, salud y bienestar laboral y compromiso local y resolución de conflictos. Cada tema material es priorizado, lo que determina el grado de tiempo y recursos que se destina a su gestión.

El nuevo modelo de sostenibilidad de Salmones Camanchaca fue aprobado por el Directorio de la Compañía en octubre de 2019 y tiene por objetivo: (i) entregar un marco conceptual amplio que permita abordar de manera coherente los desafíos ambientales y sociales que enfrenta y enfrentará el negocio en el futuro; (ii) estructurar conceptualmente las prioridades y objetivos en materia de sostenibilidad, en pilares estratégicos claros que permitan una gestión y comunicación efectiva; y (iii) generar el cambio cultural en los colaboradores de la Compañía, para que la sostenibilidad sea un elemento clave que guíe las acciones y la adhesión a las políticas definidas.

Con el objetivo de profundizar el compromiso por la sostenibilidad y generar una estructura organizacional que lidere estos temas, en julio de 2019 se creó la Gerencia Técnica y de Sostenibilidad, junto con un equipo de relacionamiento territorial, con base en Puerto Montt.

AMBICIONES PARA UN FUTURO SOSTENIBLE



MATRIZ DE DESEMPEÑO DE LOS PILARES DE SOSTENIBILIDAD





ALIMENTO SALUDABLE Y NUTRITIVO

Producto de calidad, nutritivo, saludable, sostenible y responsable con el bienestar de los peces

El cuidado y bienestar de los peces es una preocupación central de nuestro trabajo, pues de ello depende obtener un producto premium, saludable y nutritivo. Esto lo conseguimos con la implementación de buenas prácticas y el uso de infraestructura y tecnología de punta en los procesos de crianza. En 2019, el 100% de nuestro salmón recibió la certificación Best Aquaculture Practices 4 Estrellas de la Global Aquaculture Alliance, que certifica buenas prácticas de manejo en pisciculturas, centros de engorda, plantas de proceso y fabricación de alimento. Adicionalmente, asumimos el compromiso de certificar la mayoría de nuestra producción con el estándar Aquaculture Stewardship Council (ASC), el estándar mundial más exigente en acuicultura, hacia el año 2021.

Durante 2019, Salmenes Camanchaca continuó realizando y participando en diversas ferias locales, aledañas a sus operaciones, para incentivar el consumo de salmón fresco y de calidad, a través de recetas simples, con ingredientes asequibles para la mayoría y de bajo costo. Asimismo, se han realizado capacitaciones para cocineros locales, con el fin de entregarles nuevas herramientas y técnicas para la preparación de este pescado.



ECOSISTEMAS SALUDABLES

Conservar la estructura y función de los ecosistemas terrestres y acuáticos que acogen nuestra actividad

En su compromiso por incorporar innovaciones en materia de bio-sanidad de los salmones, en el último trimestre de 2019, Salmenes Camanchaca implementó nuevos métodos más efectivos y amigables con el medio am-

biente para el control antiparasitario: peróxido de hidrógeno y un sistema no farmacológico de origen noruego, Optilicer.

Preocupados por una mejora continua de la reputación del salmón chileno en el mundo, a través del Chilean Salmon Marketing Council (CSMC) y del gremio de la industria –SalmonChile–, Salmenes Camanchaca se comprometió con el Programa de Reducción de Antibióticos del Salmón Chileno (CSARP por sus siglas en inglés), iniciativa desarrollada en conjunto con el Monterey Bay Aquarium que propone reducir el uso de antibióticos en un 50%, con miras a 2025.

En la búsqueda de reducir los eventuales efectos de la operación sobre el medio ambiente, así como promover el desarrollo sostenible de la acuicultura, la Compañía también presentó su compromiso por reducir a cero la emisión neta de Gases de Efecto Invernadero (GEI) de su proceso productivo, hacia el año 2025, anticipándose en 25 años a la meta que se impuso el Gobierno de Chile.



COMUNIDADES PRÓSPERAS

Operaciones integradas armónicamente con el territorio y sus habitantes

En conjunto con ocho otras empresas de la industria salmoneera, en Salmenes Camanchaca hemos asumido el compromiso de trabajar en un relacionamiento responsable con nuestras comunidades. Este compromiso se ha desarrollado a través de la Iniciativa Social del Salmón, programa coordinado por el Consensus Building Institute que recoge y busca implementar las mejores prácticas mundiales en el relacionamiento con comunidades. Para ello, hemos definido un modelo de relacionamiento comunitario que se basa en los siguientes principios y compromisos:

1. Respetar y cuidar nuestro entorno: Gestionamos responsablemente los impactos sociales y ambientales de nuestras operaciones, asegurando que estas sean compatibles con el entorno natural y la cultura local.
2. Construir relaciones de confianza: Promovemos espacios para el intercambio de información, participación y diálogo, que permitan la construcción de relaciones de confianza con las comunidades locales
3. Aportar al desarrollo: Buscamos aportar al desarrollo local y en la generación de valor compartido en los territorios, de acuerdo a realidad de cada uno de ellos.

Algunas actividades realizadas durante 2019 fueron:

- Diálogos vecinales 2019: en Tomé, se implementó este programa que busca profundizar la relación con los vecinos y organizaciones sociales y comunitarias, mediante la presentación de distintos profesionales de la empresa, quienes exponen proyectos de interés para la comunidad y el medioambiente. Además, se presentan acciones definidas en conjunto con los vecinos, que van en beneficio de los mismos.
- Escuelas ambientales: la Compañía brinda apoyo para la obtención de la Certificación Ambiental Escolar del Ministerio de Medio Ambiente en diversas escuelas cercanas a las operaciones de Salmenes Camanchaca. Este programa busca promover la intervención de los planes educativos para crear una conciencia ambiental y el cuidado del entorno.
- Alimentación saludable: la Compañía implementó charlas nutricionales para alumnos de colegios de distintas localidades, para promover un cambio en la cultura de alimentación de sus estudiantes, mediante la promoción del consumo de alimentos saludables. También se realizan evaluaciones nutricionales y talleres de cocina para la comunidad escolar.



EMPLEO CON SENTIDO

Equipo humano comprometido y consciente de su impacto

El compromiso de la Compañía es desarrollar iniciativas que generen una cultura de mejora continua, a través de la eficiencia, la sostenibilidad, el compromiso de los colaboradores, el respeto por la diversidad, así como de los derechos de quienes pertenecen a Salmenes Camanchaca.

Dentro de las actividades que destacaron en 2019, se puede mencionar: talleres sobre Derechos Humanos, la implementación del programa de formación y retención de talento y cursos normativos, técnicos y de habilidades blandas. Estas capacitaciones permiten reforzar talentos, habilidades y competencias de los trabajadores, y el desarrollo de profesionales integrales y comprometidos.

Lo anterior propicia un ambiente laboral positivo, que sirve de soporte para un buen desempeño de quienes trabajan en las distintas unidades de negocio. Cada año se aplican instrumentos de medición (encuestas y *focus group*) para identificar cómo varía el clima organizacional e identificar espacios de mejora.

Finalmente, este año se implementaron conversatorios en todas las unidades de negocio, tras el estallido social de octubre de 2019. La idea fue generar un espacio de reflexión y diálogo, para conocer las distintas situaciones personales y las preocupaciones de los colaboradores.





NEGOCIO RENTABLE Y RESPONSABLE

Negocio rentable y resiliente, comprometido con la creación de valor a todos nuestros stakeholders

La Compañía presentó por primera vez de manera pública el jueves 26 de septiembre en Puerto Varas, su Reporte de Sostenibilidad 2018, ante la presencia de miembros de la comunidad aledaña a las operaciones, proveedores, autoridades y otros público de interés. Ellos pudieron conocer la quinta versión de este reporte, el cual fue verificado de manera

independiente por Deloitte, considerando los ODS y siguiendo los lineamientos del GRI.

Destaca la participación en el primer Capital Market Day en Oslo, Noruega, donde se expusieron resultados, planes estratégicos y política de sostenibilidad de la Compañía, abordando también los desafíos de la industria acuícola chilena. Este contenido fue expuesto frente a importantes audiencias, como inversionistas europeos, accionistas de la empresa, analistas del sector, medios de comunicación, otros actores de la industria y autoridades sectoriales chilenas.



MATRIZ DE DESEMPEÑO DE LOS PILARES DE SOSTENIBILIDAD

 ALIMENTO SALUDABLE Y NUTRITIVO	 ECOSISTEMAS SALUDABLES	 COMUNIDADES PRÓSPERAS	 EMPLEO CON SENTIDO	 NEGOCIO RENTABLE Y RESPONSABLE
Mortalidad Atlántico 4,8%	Escapes de peces (N° peces) 0	Personas capacitadas en relacionamiento comunitario 8,8%	N° empleados (promedio año) 1.569	Capacitados en compliance 85%
Biomasa certificada BAP 100%	Interacción con fauna silvestre (N° incidentes) 0	N° actividades comunitarias 189	Distribución de género 25% mujeres	EBIT/activos netos 21,50%
Biomasa certificada ASC 17%	FCRb 1,19	Fatalidades 0/4	Recambio empleados 2,93%	EBIT/kilos WFE 1,3
Peces vacunados LiVAC 98%	FIFO 0,61	Ausentismo 0,127	Uso antibióticos (gr/ton LWE) 516,9	Ausentismo por accidentes 13,9
	Uso antiparasitarios (gr/ton LWE) 12,6	Trabajadores capacitados 71,06%	Biomasa producida (ton residuos dispuestos/ton LWE) 0,11	



— 09 —

Información Financiera



Petrohué, Región de Los Lagos
-41.140459, -72.404236

9.1 

Hechos esenciales

A la fecha de la presente memoria anual, la Sociedad ha informado a la Comisión para el Mercado Financiero, los siguientes hechos esenciales:

27 DE MARZO DE 2019

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 9° e inciso 2° del artículo 10 de la Ley 18.045 sobre Mercado de Valores, y en la Norma de Carácter General N°30 de la Comisión para el Mercado Financiero, debidamente facultado al efecto, vengo en informar lo siguiente en calidad de hecho esencial respecto de Salmones Camanchaca S.A. ("Salmones Camanchaca"):

En sesión ordinaria de Directorio de mi representada, celebrada el día 27 de marzo de 2019, se acordó entre otras materias, citar a junta general ordinaria de accionistas para el día 26 de abril del año 2019, a las 12:00 horas, en el salón Bridge, ubicado en Avenida El Golf 50, comuna de Las Condes, Santiago. En dicha junta, por acuerdo del Directorio antes referido, se propondrá el pago de un dividendo definitivo de US\$ 0,36015 por acción, equivalente al 50% de las utilidades líquidas distribuibles, con cargo a las utilidades del ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2018.

Dicho dividendo, de ser aprobado por la junta general ordinaria de accionistas de Salmones Camanchaca, se pagará en pesos, moneda nacional, según el tipo de cambio "Dólar Observado" que aparezca publicado en el Diario Oficial el día 7 de mayo de 2019. La fecha de pago del dividendo propuesta es a contar del 13 de mayo de 2019 y tendrán derecho al mismo los accionistas que figuren inscritos en el Registro de Accionistas de Salmones Camanchaca S.A. a la medianoche del día 7 de mayo de 2019.

La información precedentemente indicada se proporciona en el carácter de relevante o "Hecho Esencial", en cumplimiento a la dispuesto en el inciso final de la Sección I de la Circular N° 660 de 1986 de la Comisión para el Mercado Financiero.

11 DE MARZO DE 2020

El Directorio de Salmones Camanchaca S.A. acordó, por la unanimidad de sus miembros, modificar la política de dividendos que fuese comunicada

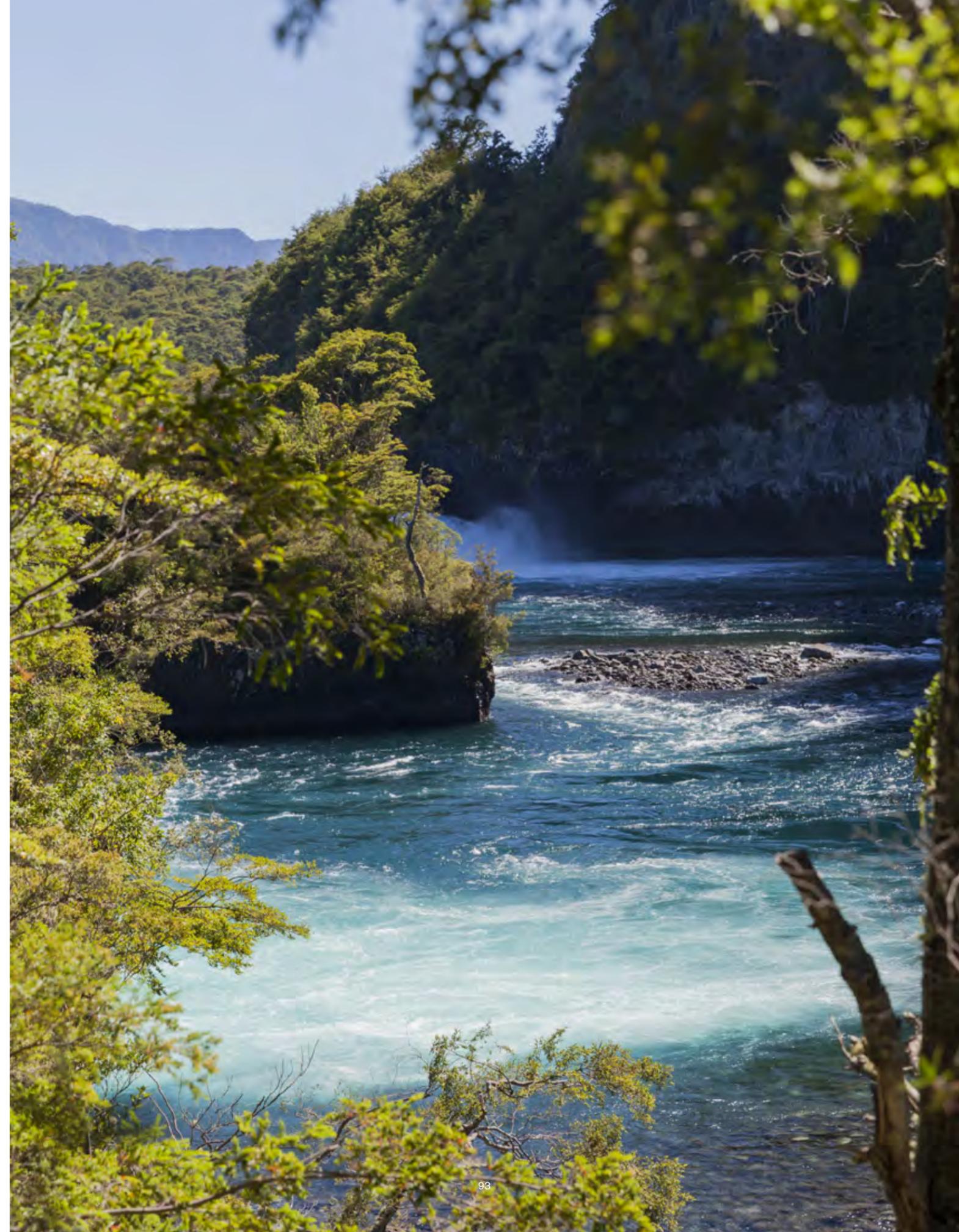
en carácter de hecho esencial el 23 de diciembre de 2010, reemplazándola y estableciendo que a contar de marzo de 2020 la política de dividendos de la Compañía será la siguiente:

- a) La Sociedad distribuirá dividendos anuales definitivos luego de aprobado por la Junta de Accionistas el balance de cada ejercicio, por un monto que será al menos igual al 30% de las utilidades líquidas distribuibles que arroje el balance respectivo;
- b) La Sociedad no distribuirá dividendos provisorios, salvo acuerdo del Directorio al respecto para una distribución particular y determinada; y
- c) Los términos indicados en "a" y "b" precedentes se establecen sin perjuicio de las facultades del Directorio para modificarlos a futuro.

1 DE ABRIL 2020

En sesión ordinaria de Directorio de mi representada, celebrada el día 1 de abril de 2020, se acordó entre otras materias, citar a junta general ordinaria de accionistas para el día 30 de abril del año 2020, a las 10:00 horas, en las oficinas de la Sociedad ubicadas en Avenida El Golf 99, piso 10, comuna de Las Condes, Santiago. En dicha junta, por acuerdo del Directorio antes referido, se propondrá el pago de un dividendo definitivo de US\$ 0,255302 por acción, equivalente al 40% de las utilidades líquidas distribuibles, con cargo a las utilidades del ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2019.

Dicho dividendo, de ser aprobado por la junta general ordinaria de accionistas de Salmones Camanchaca, se pagará en pesos, moneda nacional, según el tipo de cambio "Dólar Observado" que aparezca publicado en el Diario Oficial el día 6 de mayo de 2020. La fecha de pago del dividendo propuesta es a contar del 12 de mayo de 2020 y tendrán derecho al mismo los accionistas que figuren inscritos en el Registro de Accionistas de Salmones Camanchaca S.A. a la medianoche del día 6 de mayo de 2020.



9.2 

Información bursátil

TRANSACCIONES DE EJECUTIVOS Y CONTROLADORES

Nombre / Razón social	Relación	Fecha transacción	Compras			Ventas			Intención de la operación	
			Nº Acciones transadas	Precio unitario	Monto transacción	Nº Acciones transadas	Precio unitario	Monto transacción	Control Sociedad	Inversión financiera
Juan Carlos Ferrer Echavarrí	Gerente	02-02-2018	7.815	3.268	25.539.420					Si
Ricardo García Holtz	Director	02-02-2018	23.448	3.268	76.628.064					Si
Daniel Bortnik Ventura	Gerente	02-02-2018	15.631	3.268	51.082.108					Si
Ricardo García Holtz	Director	04-07-2018				3.448	4.500	15.516.000		Si
Ricardo García Holtz	Director	03-06-2019				8.000	5.950	47.600.000		Si

TRANSACCIONES DE LA ACCIÓN EN CHILE

2019	Unidades	Monto (M CLP)	Precio promedio
1er Trimestre	1.135.447	7.637.524	6.642
2do Trimestre	985.808	5.819.414	5.885
3er Trimestre	2.469.445	13.388.134	5.364
4to Trimestre	1.042.582	5.616.229	5.645

2018	Unidades	Monto (M CLP)	Precio promedio
1er Trimestre	25.915.335	86.309.349	3.330
2do Trimestre	4.040.204	16.734.961	4.142
3er Trimestre	1.334.636	7.337.489	5.457
4to Trimestre	2.881.024	17.461.899	6.061

Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago

TRANSACCIONES DE LA ACCIÓN EN NORUEGA

2019	Unidades	Monto (NOK)	Precio promedio
1er Trimestre	778.798	66.004.402	84,8
2do Trimestre	795.597	59.352.031	74,6
3er Trimestre	1.214.185	78.022.583	64,3
4to Trimestre	534.291	34.034.322	63,7

2018	Unidades	Monto (NOK)	Precio promedio
1er Trimestre	14.193.159	617.750.222	43,5
2do Trimestre	2.918.140	151.677.663	52,0
3er Trimestre	1.054.404	69.205.393	65,6
4to Trimestre	1.335.645	97.316.452	72,9

Fuente: Bolsa de Oslo

COMPORTAMIENTO DE LA ACCIÓN

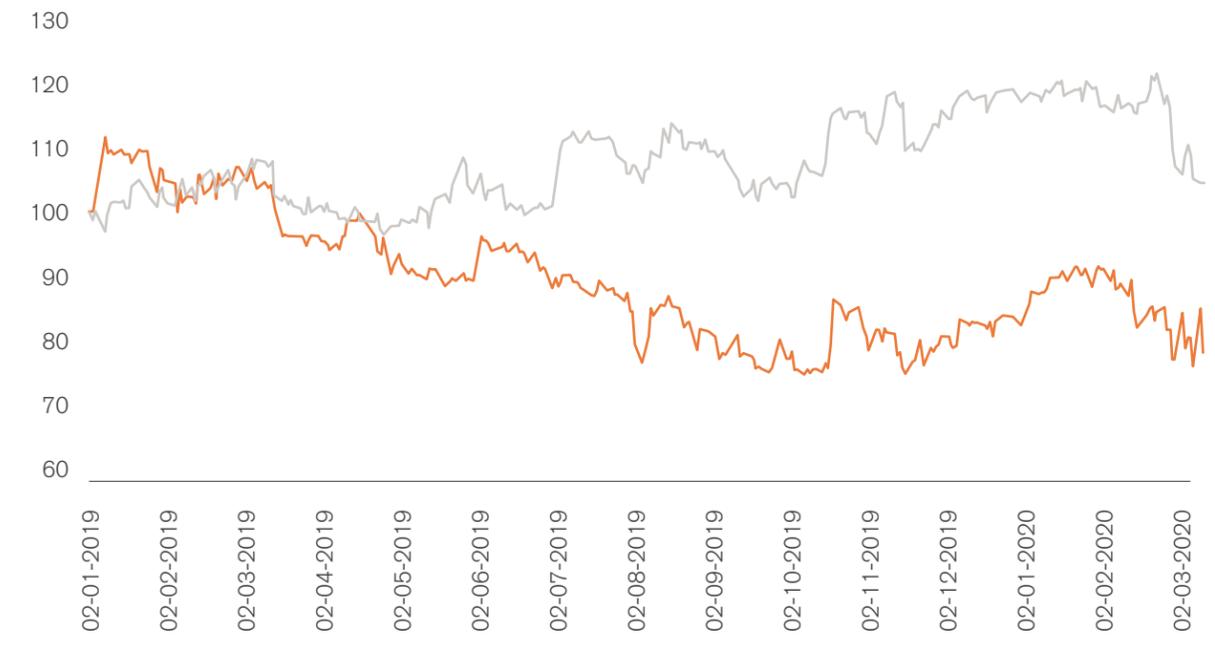
Evolución precio acción

Base 100 (02-01-2019)



● Salmones Camanchaca (SALMOCAM) ● Índice General de Precios de Acciones (IGPA)

Bolsa de Santiago



● Salmones Camanchaca (SALMON) ● Oslo Børs Seafood Index (OBSFX)

Bolsa de Oslo

9.3 

Principales riesgos e incertidumbres

Las variables externas pueden tener una incidencia significativa en el rendimiento anual de la Compañía. La principal variable que afecta a los ingresos es el precio del salmón Atlántico, mientras que la variable que más afecta los costos es la condición ambiental de los centros de cultivo y sanitaria de las biomásas del salmón, que incluye la conversión biológica del alimento.

Los negocios acuícolas en forma individual y en el agregado están expuestos a diversos riesgos. Por consecuencia, Salmones Camanchaca opera bajo una matriz de riesgo que da dirección a la Compañía con el objetivo de: i) revisar y actualizar el inventario de riesgos críticos y generar un mapa que ayude a la gestión de riesgo; ii) hacer una evaluación de estos riesgos basado en parámetros de impacto y probabilidad que dé sentido a la priorización; iii) implementar un plan de auditoría y control interno basado en el mapa de riesgo que focalice los recursos en áreas más vulnerables; iv) generar estrategias que puedan reducir la probabilidad y/o el impacto, incluyendo el uso de seguros cuando y donde sea económicamente factible y conveniente. Estos mapas de riesgos guían a la administración para que en forma continua puedan manejar y mitigar cada riesgo fijando las responsabilidades correspondientes, como también revisar la frecuencia y rigurosidad de los controles internos para validar la eficacia de las medidas de mitigación.

La misión, visión y valores de la Compañía; una planificación estratégica de corto y largo plazo; los riesgos conocidos propios del negocio; y el conocimiento y la experiencia del personal clave, entre otros factores son utilizados para detectar los riesgos críticos.

A. RIESGOS FITOSANITARIOS

La Compañía está expuesta al riesgo de enfermedad o parásitos que pueden afectar la biomasa, aumentando la mortalidad o reduciendo el crecimiento de las distintas especies, y por ende, afectar los volúmenes de producción y de ventas. Salmones Camanchaca ha adoptado normas estrictas de control para minimizar estos riesgos, y así cumplir con los requerimientos de la autoridad referente a los períodos de descanso coordinados de las concesiones en cada barrio; densidad máxima de peces en las jaulas; un constante monitoreo e informe de la biomasa y su condición biológica y de salud; el proceso de producción de smolts en centros cerrados de recirculación que son abastecidos con agua subterránea; el transporte de sus reproductores y la cosecha de los peces en los well-

boats; baños antiparasitarios coordinados por barrios; limpieza de redes en forma frecuente; plantas de oxígeno para suministro cuando hay un déficit pronunciado de éste en el agua; vacunaciones en la etapa del agua dulce; entre otros. Los riesgos asociados a aumentos de cargas de parásitos pueden significar, bajo ciertas circunstancias, un adelanto de cosechas con el consiguiente menor peso que en un extremo, pueden generar productos inservibles. Para mitigar estos riesgos, la Compañía además de aplicar los actuales tratamientos con rigor, está diversificando los tipos de tratamientos antiparasitarios que aplica a los centros afectados por mayores cargas.

B. RIESGOS DE LA NATURALEZA

La Compañía está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar sus operaciones normales, tales como erupciones volcánicas, marejadas y tsunamis, terremotos, floración de algas nocivas, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden amenazar la biomasa y las infraestructuras de producción. Adicionalmente, está expuesta a que enfermedades contagiosas o pandemias puedan afectar el normal funcionamiento productivo o las cadenas logísticas intermedias o posteriores, que conlleven una interrupción de la producción y venta. En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables usando últimas tecnologías disponibles en Chile, además de tener coberturas apropiadas de seguros para estos riesgos cuando existen disponibles.

C. RIESGO DE VARIACIÓN DE PRECIO 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 Compañía 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.

Los precios son altamente dependientes tanto de la oferta noruega y chilena como de las fluctuaciones en el tipo de cambio de los principales socios comerciales de la Compañía, que afectan las condiciones de la demanda en esos mercados. Salmones Camanchaca ha buscado resguardarse de



este riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de tipos de producto que permitan que la materia prima se destine a cualquier mercado.

La Compañía mantiene estándares y protocolos de producción que le permitan 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 o sanitarias. 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.

D. RIESGOS DE VARIACIÓN DE PRECIOS DE COMPRA

La Compañía está expuesta a los cambios de precio del alimento para salmón, que representa cerca de la mitad del costo de cultivo. Salmones Camanchaca define sus dietas buscando tener un equilibrio entre el costo del alimento y la calidad nutricional en cada etapa de desarrollo del pez. El objetivo de la Compañía es producir un producto final que contenga la misma cantidad de Omega 3 que un salmón silvestre, y un ratio de utilización de fuentes marinas en el alimento respecto del pez cultivado (ratio fish in-fish out) no mayor a 1,0. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente, en base a costo más un margen.

E. RIESGOS REGULATORIOS

La acuicultura está estrictamente regulada por leyes, normas y reglamentos dictados por las autoridades correspondientes. Cambios significativos en éstos podrían tener un impacto en los resultados de la Compañía. Estas normativas están establecidas principalmente por la Ley General de Pesca y Acuicultura, y sus Reglamentos asociados que asignan concesiones, el manejo de la biomasa y la fijación de normativas sanitarias preventivas. Constantemente la Compañía está monitoreando cualquier posible cambio en las normativas para así anticipar y mitigar posibles impactos.

A partir del 3T 2016, se hicieron cambios en la normativa referentes a la densidad de cultivo del salmón, y se introdujo un programa de reducción de

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

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

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

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

F. RIESGO SOCIAL Y POLÍTICO

Ciertas condiciones sociales y/o situaciones políticas (disturbios, violencia, desmanes) pueden generar interrupciones operativas temporales que afecten la continuidad normal de las plantas de procesamiento, logística primaria y/o secundaria (puertos de exportación), acceso a ciertos servicios públicos

como aduanas o autoridades sanitarias, disponibilidad laboral o seguridad de las instalaciones en tierra (huelgas, protestas, etc.). Estas situaciones pueden afectar y retrasar las cosechas, producción o envíos de nuestros productos a los mercados donde se venden. La Compañía monitorea continuamente estas situaciones para preservar la seguridad de las personas y las instalaciones, así como de los productos y evalúa periódicamente implementar factores mitigantes, incluyendo la conveniencia de tomar pólizas de seguro.

G. RIESGO DE LIQUIDEZ

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

Salmones Camanchaca mantiene una política de gestionar en forma conservadora y prudente este factor, manteniendo una liquidez suficiente además de líneas de financiamiento con terceros, poniendo especial atención al cumplimiento de sus obligaciones financieras.

H. RIESGO DE TASA DE INTERÉS

La Compañía tiene exposición al riesgo de la tasa de interés, ya que su financiamiento de largo plazo tiene un componente de tasa variable que se modifica semestralmente. Según las condiciones del mercado, la Compañía evalúa alternativas de coberturas, pero no las ha tenido en los últimos cinco años.

I. RIESGO DE TIPO DE CAMBIO

Parte sustancial de los ingresos de Salmones Camanchaca son producto de contratos y acuerdos comerciales fijados en dólares estadounidenses. Sin embargo, dada la diversidad y la importancia de los mercados distintos del norteamericano, que han representado históricamente más del 50% del total exportado, las posibles devaluaciones del dólar frente a las

monedas de estos países y/o al peso chileno, podrían tener impacto en las demandas de esos mercados, y por lo tanto en precios, afectando los resultados financieros de la Compañía.

La política corporativa es acordar ingresos, costos y gastos en dólares norteamericanos cuando sea posible, pero de no ser así, hay gastos en moneda chilena que, convertidos a dólares norteamericanos, se pueden hacer superiores en un contexto de apreciación del peso. Ocasionalmente, la Compañía evalúa instrumentos de cobertura del tipo de cambio para sus gastos denominados en pesos de acuerdo con las condiciones del mercado, lo que genera un resultado no operacional de signo inverso al que se genera en el resultado operacional.

La Compañía contrata sus pasivos con instituciones financieras en dólares estadounidenses.

J. RIESGO DE CRÉDITO

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.

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

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

9.4

Políticas de inversión, financiamiento y dividendos

POLÍTICAS DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

La Compañía ha mantenido a lo largo del tiempo una política de inversiones orientada a mantener todos sus activos productivos en óptimas condiciones de operación. Por lo mismo, invierte en cada ejercicio una fracción de la depreciación financiera de los activos fijos incurrida en el ejercicio anterior. Además, realiza inversiones destinadas a aumentar su capacidad productiva en activos fijos y concesiones, con el propósito de cumplir con su plan de desarrollo estratégico. El financiamiento de estas inversiones se obtiene con recursos propios, ventas de activos y con préstamos de largo plazo otorgados por instituciones financieras. De la misma forma, las inversiones en capital de trabajo son financiadas con recursos propios y con financiamiento bancario de corto plazo. El compromiso con las instituciones bancarias con las cuales opera es mantener una razón de cobertura de la deuda sobre la generación de EBITDA no superior a cuatro veces y una razón de patrimonio sobre activos igual o superior al 40%, según el acuerdo de financiamiento celebrado en noviembre de 2017.

Las inversiones del año 2019 ascendieron a US\$ 40,7 millones, de las cuales US\$ 18,7 millones se centraron en planes para mantener y preservar los activos actuales y US\$ 22 millones en proyectos de eficiencia, mejoras y ampliaciones de nuestras capacidades productivas.

Para 2020 se espera invertir aproximadamente US\$ 26 millones. Cerca del 80% de estas inversiones estarán destinadas a mantener y preservar los activos actuales, y el resto tendrá un foco en ampliaciones de nuestras capacidades productivas según el plan de crecimiento de la Compañía.

POLÍTICA DE DIVIDENDOS

La política de dividendos vigente de Salmones Camanchaca S.A. aprobada por el Directorio de la compañía es la siguiente:

- a) La Sociedad distribuirá dividendos anuales definitivos luego de aprobado por la Junta de Accionistas el balance de cada ejercicio, por un monto que será al menos igual al 30% de las utilidades líquidas distribuíbles que arroje el balance respectivo.

- b) La Sociedad no distribuirá dividendos provisorios, salvo acuerdo del Directorio al respecto para una distribución particular y determinada.

- c) Los términos indicados en "a" y "b" precedentes se establecen sin perjuicio de las facultades del Directorio para modificarlos a futuro.

La Sociedad no tiene a esta fecha restricciones que impliquen limitaciones al pago de dividendos. Sin embargo, el contrato de reprogramación y compromiso de financiamiento suscrito con fecha 27 de noviembre de 2017 con los bancos DNB Bank ASA, Cooperative Rabobank U.A. y Banco Santander Chile S.A., dispone que, si la Compañía no cumple con los índices financieros establecidos en dicho contrato, no podrá distribuir dividendos que excedan al 30% de las utilidades líquidas distribuíbles del ejercicio, determinadas según el resultado del balance respectivo.

PROVISIÓN DE DIVIDENDOS

La Sociedad para el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2019 presenta en sus estados financieros una provisión de dividendos a pagar por MUS\$ 12.637, equivalentes al 30% de la utilidad líquida distribuíble ascendente a US\$ 0,19147 por acción.

El Directorio de Salmones Camanchaca acordó en sesión del 1 de Abril del 2020, proponer a la Junta General Ordinaria de Accionistas el pago de un dividendo definitivo de 40% de la utilidad líquida distribuíble de MUS\$ 16.850, equivalente a US\$ 0,255302.

La Compañía repartió el año 2019 dividendos con cargo al ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2018 por MUS\$ 23.770, equivalentes a US\$ 0,36015 por acción. Durante el 2018 repartió dividendos con cargo al ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2017 por MUS\$ 3.354, equivalentes a US\$ 0,05081 por acción. Salmones Camanchaca no repartió dividendos por los ejercicios cerrados anteriores al 2016.

9.5 

Estados financieros, Análisis razonado y

Estados financieros resumidos filiales



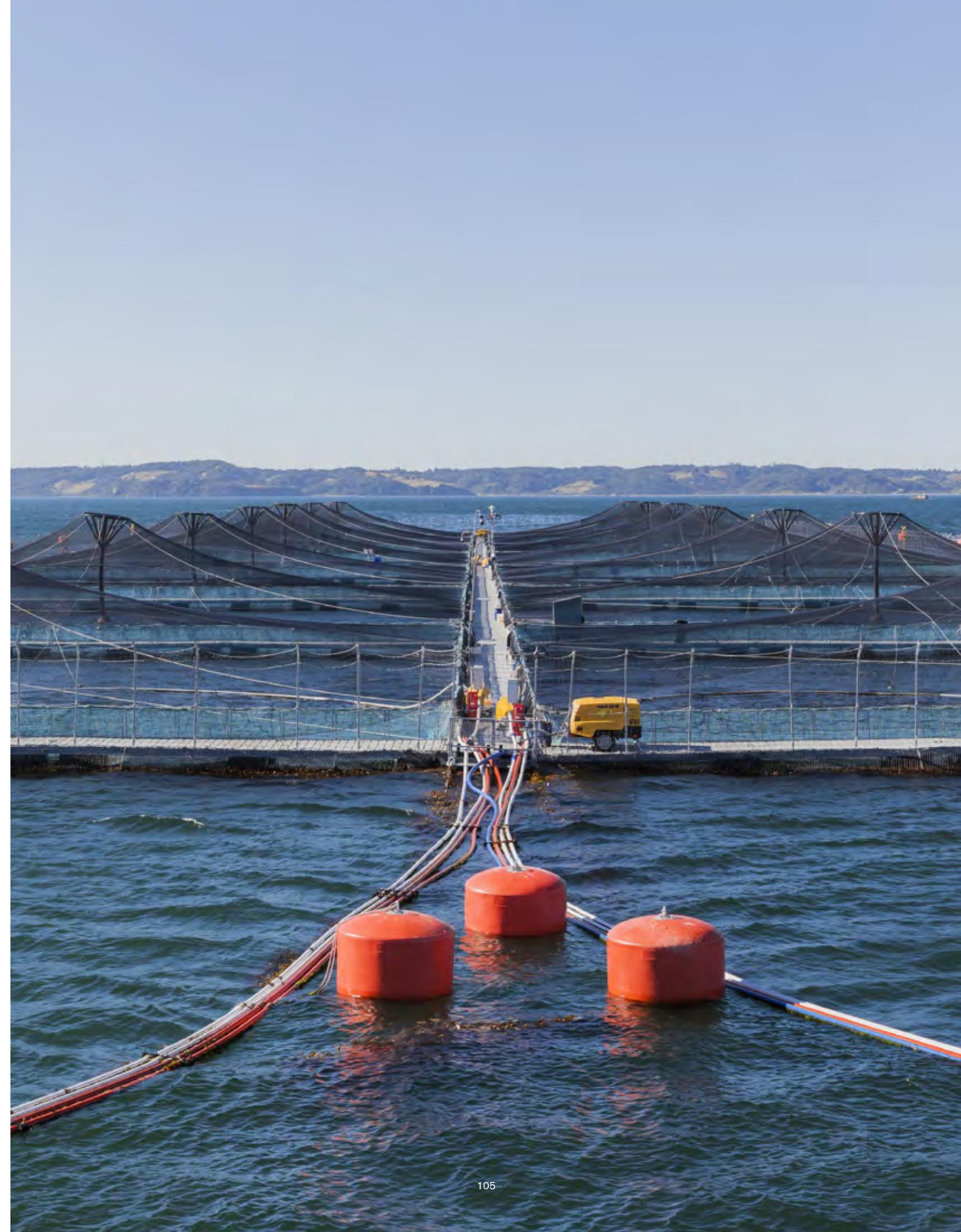
Estados financieros 2019



Análisis razonado 2019



Estados financieros de
filiales 2019



10.1 

Declaración de responsabilidad

Los Directores y el Gerente General de Salmones Camanchaca S.A., suscriben la presente Memoria Anual y declaran bajo juramento que la información que ésta contiene es la expresión fiel de la verdad y confirman a su entender, que los estados financieros para el período entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2019 se han preparado de acuerdo con la normativa contable vigente, y ofrecen una visión verdadera y justa de los activos, pasivos, posición financiera y de la ganancia o pérdida de la entidad y del grupo en su conjunto. También confirman que el Reporte del Directorio incluye una revisión verdadera y justa del desarrollo y desempeño del negocio y la posición de la entidad y el grupo, junto con una descripción de los principales riesgos e incertidumbres de la entidad y del grupo.

A la fecha de publicación de esta Memoria anual 2019 la pandemia de coronavirus está teniendo un impacto global. La prioridad de Salmones Camanchaca es la protección de la salud de nuestros empleados y la continuidad operativa bajo condiciones restrictivas. Las implicancias a mediano y largo plazo de la pandemia de coronavirus son aún inciertas. La Compañía realiza un permanente seguimiento de la situación y continuará tomando todas las medidas posibles de mitigación.

Santiago, 01 de Abril 2020.



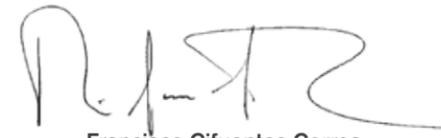
Declaración de Responsabilidad



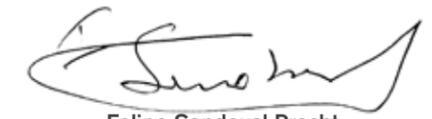
Jorge Fernández García
PRESIDENTE
6.377.734-K



Ricardo García Holtz
VICEPRESIDENTE
6.999.716-3



Francisco Cifuentes Correa
DIRECTOR
4.333.851-K



Felipe Sandoval Precht
DIRECTOR
7.673.035-0



Tore Valderhaug
DIRECTOR
26.622.508-3



Joaquín Villarino Herrera
DIRECTOR
9.669.100-9



Rodrigo Errázuriz Ruiz-Tagle
DIRECTOR
5.618.098-2



Manuel Arriagada Ossa
GERENTE GENERAL
12.149.818-9





Salmones
Camanchaca