

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS – SALMONES CAMANCHACA

**Lámina 1: Portada:**



Estimados accionistas de Salmones Camanchaca, bienvenidos a esta 4ta junta ordinaria donde quisiera dar un breve repaso de lo que fue el año 2020 en nuestra empresa, un año que puso a prueba nuestra capacidad de operar en condiciones extremas producto de la pandemia, tanto en lo humano, operacional y comercial. Por otro lado, nos brindó la oportunidad de demostrar nuestra capacidad de adaptación frente a estas situaciones.

**Lámina 2: Agenda**



Me detendré en los elementos más importantes del año, incluyendo los resultados financieros, operacionales y comerciales.

**Lámina 3 – Destacados 2020**



Tengo la convicción que lo más destacable del año 2020 es que fruto de muchas acciones desplegadas a lo largo de los meses, pudimos preservar la continuidad operacional de la empresa, sin haber dejado de trabajar ningún día del año. Pudimos preservar la fluidez de las cosechas previstas y los procesos productivos que le siguen, incluyendo las ventas y la cobranza, todo lo cual permitió mantener los puestos de trabajos sin tener que incurrir en regímenes de excepción.

Los inmensos desafíos comerciales que tuvimos y que afectaron significativamente los precios de nuestros productos, forzaron a una rápida adaptación de nuestro enfoque comercial, con un giro hacia productos de mayor valor agregado orientados a servir mejor a los clientes que compran en supermercados, contrariamente a lo que había sido la estrategia hasta 2020 que tenía un mayor foco en las grandes cadenas de restaurantes y hoteles, donde por cierto se consumía la mayoría del salmón en época pre-covid.

La continuidad operacional permitió cosechar las 53 mil toneladas de salmón atlántico que se había previsto para el año 2020, y algo más de 3 mil toneladas de salmón coho, superando así las 56 mil toneladas totales anuales.

Pero nuestra actividad también incluye la participación en el negocio de cultivo, proceso y comercialización de trucha, a través de una asociación en la que tenemos 1/3 de los resultados, y que vio mejorado su desempeño de manera substancial, revirtiendo los negativos resultados del año anterior. En 2020 renovamos esta asociación para el período 2023-2028, años en los que asignaremos 2/3 de la capacidad cedida a esta iniciativa, liberando 1/3 para incrementar nuestras propias siembras en las especies en las que estemos directamente involucrados.

La pandemia y sus efectos sobre el precio de nuestros productos nos impuso muchas limitaciones, pero ello no fue un obstáculo para tener mejoras importantes en los principales indicadores de sustentabilidad como veremos en unos momentos, y que nos han llevado a tener un alto posicionamiento en los indicadores internacionales como el Collier Fairr Protein Index que mide a las empresas que producen proteínas.

En esta atención a grupos de interés, los eventos sociales del 2019 nos hicieron reflexionar respecto del aporte que estamos haciendo a nuestros colaboradores más allá del trabajo y sus retribuciones, y luego de un período de consultas realizados a través de cientos de conversatorios, lanzamos una iniciativa digital para enseñar materias que ellos mismos pidieron. Así nace Camanchaca Enseña, con énfasis en educación cívica, financiera y nivelación escolar. Los mecanismos usados son una manifestación del proceso de transformación digital en que estamos embarcados, y que en una primera etapa, desarrolla iniciativas de rápido beneficio, fácil implementación, e impacto sobre el trabajo de las personas. Están en desarrollo numerosos proyectos que confiamos harán una diferencia en el futuro en términos de eficiencia y eficacia en las operaciones, por un lado, y facilidad en la experiencia de interactuar con la compañía.

Por último, en la última parte del año cerramos una muy importante negociación para renovar nuestra forma de transportar peces vivos en naves de última generación, y que permitirán también abordar un tema candente como es el tratamiento de peces para contener los parásitos endógenos del mar o cáligus.

## Lámina 5 – Destacados financieros



La fuerte caída de la demanda por salmón en el segmento restaurantes y hoteles gatilló una fuerte baja de precio, que en nuestro caso fue cercana al 23% medido en iguales unidades, lo que impactó fuertemente los resultados financieros. En efecto, la caída de aproximadamente 1,2 dólar en el retorno de la materia prima vendida por la compañía, significó unos USD 55-60 millones

menos de ingresos y ebitda que se refleja en las cifras del año, y que explican cerca de 2/3 de estas caídas, y un ebitda cercano a cero.

Un impacto adicional sobre los resultados lo tuvo las menores ventas en relación con lo producido y también vendido en 2019, y que fue una decisión estratégica-comercial durante el 4to trimestre para evitar ventas a precios muy deprimidos y por debajo de los costos, y guardar inventarios para ser vendidos en la primera parte de 2021. A la luz de la evolución de precios en el 1er trimestre de 2021, esta decisión ha resultado acertada, pero significó también menos ingresos en 2020.

### Lámina 6 – Estado de resultados



A partir del resultado operacional del EBITDA, hubo otros elementos que afectaron al resultado final que generó una pérdida de 32 millones de dólares, donde nuevamente los precios impactaron al valor justo del activo biológico. A su vez, el siniestro que nos impactó en uno de los principales centros de la X región, Punta Islotes, originado por violentas lluvias y desborde de ríos, destruyó la mitad del centro, y significó una pérdida neta estimada de US\$ 5,1 millones.

Por otro lado, en las cosas favorables estuvo la positiva contribución de US\$ 2,3 millones del negocio de trucha, revirtiendo las pérdidas del 2019.

### Lámina 7 – Inversiones



En el contexto de pandemia, la compañía acordó una reducción del plan original de inversiones, las que estuvieron limitadas a la mitad de lo previsto entre mayo y diciembre de 2020, pero donde privilegiamos aquellas que nos dieron más flexibilidad para entrar a productos de mayor valor agregado.

En 2020 concluyó el plan de inversiones propuesto a los accionistas en 2017, previo a la apertura que permitió financiar cerca de US\$ 100 millones para las inversiones 2018 y 2020, que se destinaron a la expansión orgánica y la eficiencia en los procesos productivos, y que sustentó el crecimiento desde las 35 mil toneladas en 2017 a las 56 mil en 2020.

Con el desfavorable año 2020, sumado a los eventos que han afectado a la Compañía en esta primera parte del año 2021, nuestro plan de inversiones ha sido restringido y estimamos

inversiones de entre 25-30 millones de dólares para 2021, de los cuales un 20% estará destinado a iniciativas de crecimiento orgánico futuro.

### Lámina 8 – Liquidez y posición financiera

#### Liquidez y posición financiera



A pesar de las pérdidas de 2020, la sólida posición patrimonial de la Compañía antes de la pandemia nos ha permitido mantener bajos niveles relativos de deuda neta, y una relación entre ésta y el ebitda considerado como normal de la empresa, en torno a 1,3 veces. Resulta valioso comentar la oportuna prórroga de los vencimientos que teníamos pactados para noviembre 2020, que fueron desplazados en un año, así como la suscripción de un nuevo tramo de deuda comprometida con nuestros principales bancos por 35 millones, y que ha venido a contribuir con recursos frescos y sustituir otros financiamientos no comprometidos.

Ello permitió cerrar el año con una liquidez disponible de aproximadamente US\$ 20 millones.

### Lámina 10 – Bloom de algas 2021

#### Bloom de algas 2021

- Evento masivo de floración de algas nocivas en Fiordo Comau, donde Camanchaca tenía 4 centros activos y un total de 3,2 millones de peces.
- 90% de los peces no sobrevivieron, y han sido estimados y dispuestos en plantas autorizadas. El resto fue trasladado y se encuentra a esta fecha fuera de peligro
- Pérdida neta se estima en US\$7,5 millones



Quisiera iniciar la revisión de los resultados operacionales, con los eventos ocurridos en los últimos días de marzo del presente año en el Fiordo Comau, donde se presencié un fenómeno natural de florecimiento de algas nocivas (FAN), que es propio del verano más seco y soleado de los últimos 50 años, un fenómeno que no se observaba desde el año 1988. En esta oportunidad afectó en forma imprevista a 4 centros de cultivo de Salmones Camanchaca que tenían 3,2 millones de peces, una cifra similar a la que teníamos en 2016 en el gran Bloom de ese año. Los últimos días de marzo y primeros de abril se activaron los planes de contingencia por FAN que estaban diseñados para estos casos, todo lo cual fue informado a la autoridad competente. Este plan de contingencia fue trabajado con anticipación y contaba con las autorizaciones respectivas, e incluía mitigar las mortalidades por la vía de rescatar peces en riesgo oportunamente, y así facilitar el manejo de los no sobrevivientes. Así se salvaron 1,4 millones de peces un 49% de la biomasa original, labor que se hizo entre el 1° y 8 de abril, utilizando numerosas embarcaciones especializadas.

Paralelamente e inmediatamente después, el plan de contingencia desplegó todos los recursos que estaban a nuestro alcance para realizar la operación de retiro de mortalidad, entre los cuales se encontraban: la flota tradicional de retiro de mortalidad ensilada; sistemas de extracción de

mortalidad con conos; bombas de extracción adicionales y equipos de buceo; una flota adicional de contingencia conformada por 3 barcasas y 3 lanchas con contenedores; una embarcación de carga a granel de 300 m<sup>3</sup> de capacidad; activación del proyecto de extracción de mortalidad Tridente para el apoyo de los barcos pesqueros con una capacidad conjunta de 2.900 m<sup>3</sup>; una flota complementaria de carga a granel conformada por 10 embarcaciones de armadores pesqueros artesanales de la zona; 13 embarcaciones de apoyo a las labores de buceo.

En resumen, las labores de retiro de mortalidad emplearon 34 embarcaciones y 55 buzos, que trabajaron intensamente para retirar toda la mortalidad en el menor plazo posible, culminando dichas actividades a las 15:00 horas del 18 de abril. Todas las embarcaciones empleadas para transportar la mortalidad, así como sus maniobras, cuentan con autorizaciones específicas y contaron con las medidas de estanqueidad y con elementos de control de derrame y /o fugas. Asimismo, cabe destacar que la totalidad de dicha mortalidad fue dispuesta en plantas especializadas, que también cuentan con su debida autorización.

En relación a la aplicación del plan, cabe indicar que para un evento que para Salmones Camanchaca fue similar al de 2016, pudo rescatar a casi la mitad de los peces, y rescatar a los que no sobrevivieron en menos tiempo del ocurrido en 2016. El mayor tiempo empleado en concluir respecto de lo que eran nuestras expectativas obedeció a la magnitud del evento que nos afectó, donde en algunos días tuvimos operaciones simultáneas en 7 centros entre extracción de peces vivos y muertos y aquellos que recibieron a los sobrevivientes. Ello sumado a las limitaciones impuestas por la pandemia, dificultó de sobremanera la logística de retiro de la mortalidad. Y no debe olvidarse que esta contingencia se dio en un escenario donde a nivel de industria, se verificaba el doble de la mortalidad habitual, que limitó el acceso a más recursos.

Por último, durante toda la actividad de retiro de mortalidad se ejecutaron mecanismos de prevención, disminución y/o contención de efectos ambientales por la presencia de peces muertos, entre los cuales está la contratación de especialistas en manejo de contingencias para labores de limpieza de materia orgánica, mediante la utilización de equipos especiales que absorben del agua marina cualquier materia que haya quedado del contacto con los peces. Y que se han ejecutado y ejecutarán múltiples monitoreos, estudios y análisis de variables ambientales, con el objeto de proporcionar todos los antecedentes a la autoridad que permitan evaluar y descartar posibles efectos en los componentes de interés.

En todas estas labores para evitar mortalidad de peces, retirar los peces muertos y entregarlos a plantas especializadas, y las labores de limpieza posterior, la Compañía ha gastado algo más de \$3.200 millones, lo que muestra la magnitud del esfuerzo por contener la contingencia.

## Lámina 11 – Evolución precios atlántico

### Evolución precios atlántico Salmones Camanchaca vs Uimer Barry

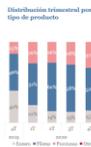
- Caída del consumo en Foodservice a nivel mundial que se compensó parcialmente con incrementos en retail y e-commerce
- Menor caída de precios en Salmones Camanchaca debido a :
  - la estrategia de productos con valor agregado
  - estabilidad de precios por sus contratos



Con relación a las operaciones y mercados, y como se ha mencionado, el menor volumen y precio impactaron los ingresos que bajaron de los US\$ 350 millones. Los precios promedio vendidos no cayeron tanto comparado con la caída de mercado por el mucho mayor componente de valor agregado en el mix de venta, lo que permitió mitigar las pérdidas en el segundo semestre. Nuestra compañía terminó el año como el líder en valor agregado y ello se reflejó en las condiciones más estables de precio.

## Lámina 12 – Mix de mercados / Productos

### Mix de mercados / productos 2020 (2019) % de volumen NET



- Flexibilidad a cambios en mix
- Estrategia de productos con valor agregado que representa el 45% de las ventas
- Menor caída de precios en Camanchaca vs Uimer Barry
- Los productos de valor agregado en volumen de 40% del total
- Ventas a grandes y pequeños
- Mayor volumen de inventario al cierre del trimestre en productos con valor agregado para aprovechar mejor oportunidades de precios en otros mercados
- Precios incrementos en EE.UU. han sido +15% respecto de 2019

Este mayor foco en valor agregado se observa mejor en la distribución por trimestre. En el 4to trimestre de 2019 un 15% eran productos porcionados, mientras que a igual trimestre de 2020 esa fracción subió a 35%, bajando el pescado entero vendido de 40% a 15%.

De cara a los mercados, nos focalizamos más en aquellos tradicionales para Camanchaca, esto es, EE. UU., Japón y México, lo que se ha mantenido en 2021.

Este año 2021 ha habido una importante recuperación de precio, lo que esperamos continúe dada la caída importante que prevemos para las cosechas chilenas de este año.

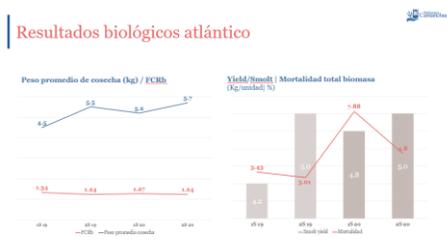
Cabe concluir que pese a que los precios cayeron fuertemente impactados por la baja demanda por efectos de la pandemia, los mercados terminaron consumiendo un 14% de incremento de la producción chilena del 2020 versus el 2019, la que llegó a casi 800 mil toneladas.

## Lámina 13 -Cosechas y costos



Si bien nuestras cosechas se mantuvieron en los niveles previstos, los efectos del incidente provocado por violentas tormentas cerca de nuestro centro Islotas incidió sobre los costos de la producción en el 2do semestre de 2020, dejándolo por encima de nuestros objetivos de largo plazo. Esto vino a ensombrecer un primer semestre que estuvo muy por debajo lo que fue el 1er semestre de 2019.

## Lámina 14 – Resultados biológicos



En línea con lo que ha venido mostrando la industria chilena, los pesos medio de cosecha han estado subiendo, en parte afectados en el 2020 por retrasos causado por la pandemia, con un record de 6 kilos en el segundo semestre. Las mortalidades del 3er trimestre son reflejo del impacto del incidente sobre Islotas, mientras en el último trimestre del año tuvimos más casos de brotes de srs de lo esperable.

## Lámina 15 – Progreso en sostenibilidad



A pesar de la pandemia, hemos seguido adelante con nuestras iniciativas que buscan ser año a año un productor más sustentable, y es en este sentido es destacable que más de la mitad de la cosecha de 2020 haya estado certificada ASC, que es una aspiración que queremos expandir en los próximos años a medida que los mercados reconocen el valor de esta certificación y las mejoras productivas son implementadas.

Quisiera destacar la importante reducción de emisiones de carbono que obtuvimos por medio de contratos suscritos para tener energía limpia y renovable en toda Camanchaca, y la conversión de algunas unidades productivas a gas licuado.

La nota de preocupación la tuvimos al final de 2020 con brotes de SRS que mencionara, lo que obligó a usar más antibióticos de lo deseable, aunque a nivel anual se usó menos.

Estimo que es justo mencionar los valiosos aportes que hizo Salmones Camanchaca a numerosas comunidades donde trabajamos y que fueron ayudas reales en el contexto de pandemia, con un foco en limpieza e higienización, alimentos para sectores vulnerables y asistencia en equipamiento médico para la emergencia, todo ello enfocado en comunidades locales y vecinas.

## Cierre



En resumen, las dificultades de trabajar en un año de pandemia y lleno de limitaciones operacionales, nos obligó a fortalecer nuestros estándares de trabajo y desarrollar una mejor relación con los trabajadores que pudieron preservar su fuente laboral en Salmones Camanchaca. La pandemia por otro lado, redujo el consumo de salmón allí donde más se consumía, e impactó violentamente los precios y con ello nuestros resultados. La buena noticia es que los precios de marzo estaban por encima de los pre-covid, y que los consumidores aprendieron a comer salmón en casa, una proteína que entendieron ayudaba a una vida más sana. Por ello, las perspectivas de mercado son muy auspiciosas.