



Buenas tardes señores accionistas.

Mi propósito es cubrir los hechos y materias de negocios que en 2023 estimamos son del mayor interés para ustedes. Un año de grandes satisfacciones en las pesquerías del centro-sur de Chile, y también de frustración en la pesca de la zona norte impactada por el fenómeno del Niño.

Y un año en que enfrentamos desafíos no previstos en Salmones, principalmente comerciales y normativos.

Como gran resumen del año, quisiera destacar 7 aspectos,

1. La filial Camanchaca Pesca Sur obtuvo su mejor año histórico alcanzando niveles récord de capturas, rendimientos, costos, rotación de inventarios, y resultados. En ese contexto, luego que el socio Grupo Bio Bio ejerciera su opción de venta en septiembre 2022 y que los mecanismos concebidos en 2011 no dieran el resultado de convergencia previsto, acordamos con un mecanismo alternativo para definir el precio del 30% que debíamos adquirir. Ello resultó finalmente en un precio de US\$ 87,8 millones, por lo que la compra de las acciones concluyó hace dos días.
2. Contrariamente al buen momento pesquero del sur, en el norte nos impactó el Niño que dejó al sector industrial sin pesca de anchoveta y concentrado solo en jurel, el que posee una baja cuota en esa zona, terminando el año con un resultado negativo. Sin embargo, como el Niño también afecta a Perú, la disminución de oferta mundial de aceite de pescado y la consecuente alza de precio, dejó un resultado neto consolidado favorable.
3. La filial Salmones Camanchaca duplicó las cosechas de salmón Coho, pero este aumento ocurrió con una demanda más débil y menores precios, lo que generó resultados desfavorables y un importante inventario a diciembre.
4. El Índice de Sustentabilidad Dow Jones y el de Collier Fairr, reconocieron una vez más a Salmones Camanchaca entre las empresas más sostenibles de la Alianza del Pacífico, y la número uno en Chile. Sin perjuicio de nuestra convicción para con el cultivo sustentable, estos reconocimientos muestran que progresamos, que hay disposición a someterse a escrutinio y que estamos comprometidos a seguir mejorando.
5. Camanchaca avanza en su sistema de gestión de uso de energías, implementando la norma internacional ISO 50.001, confirmando el convenio con Colbún para abastecerse de energías renovables, y dotando a la piscicultura de Petrohué de energía renovable.

6. El año termina con una importante mejora en los índices de seguridad ocupacional, que llevan a Camanchaca a tener una accidentabilidad muy inferior a las industrias en que participa.
7. Los ingresos operacionales que generó Camanchaca y que excedieron los US\$700 millones, fueron distribuidos en un **12%** a sus trabajadores, en un **14%** a proveedores y contratistas pyme locales, en un **6%** a pagar impuestos, y en un **6%** a inversiones. Por su parte, los accionistas se llevaron un **4%**. Todo lo demás fue a pagar costos de insumos y proveedores.

Siguiendo con la estrategia comercial de tener presencia local en los principales destinos de nuestras exportaciones, este año 2023 hubo una mayor consolidación de la oficina de Europa que abrimos en 2022 y que pasó del 5% de las ventas consolidadas al 8%.

La recuperación de China hizo aumentar de 5% a 13% de las ventas en ese país, mientras que México y EEUU cayeron de 58% en 2022 a 48% en 2023 por la debilidad de la demanda.

Por su parte, África sube a 10% por la importancia del jurel congelado

Sin duda que el desempeño de la división Pesca Sur ha ido balanceando de buena forma los resultados de Camanchaca, superando en resultados a Salmones, y generando 40% de los ingresos consolidados a pesar de las escasas ventas de pesca norte.

Las razones de esto son el buen estado de las pesquerías del sur, la orientación al consumo humano y una condición de precios del aceite de pescado muy favorable.

Así las cosas, las dos principales actividades de Camanchaca tuvieron resultados dispares, con un EBITDA récord en Pesca, a pesar del impacto del Niño en el norte, y una disminución importante en salmones producto de menores precios y presiones de costo.

Las actividades de Cultivo recuperaron sus desempeños productivos, pero estuvieron afectadas también por bajas de precios y menor velocidad de rotación de inventarios, lo que afectó sus resultados.

Con ello, el EBITDA de la Compañía cayó cerca de un 27% desde su año récord en 2022.

Con un EBITDA de 90 millones en 2023, mayores gastos financieros y una negativa contribución del negocio de la Trucha, los resultados después de impuestos cayeron substancialmente, y la utilidad líquida distribuible fue 9,4 millones de dólares poco más de un 25% que la de 2022.

Este menor desempeño del negocio de la Trucha en que nuestra filial posee un 33%, es consecuencia de la devaluación de la moneda japonesa, su principal mercado. Esta participación originalmente se extendía hasta 2026, pero estamos en proceso de acelerar nuestra desvinculación para centrarnos en aquellas actividades que sí actuamos como operadores, situación que podría estar concluida a mediados de 2025.

El menor flujo de caja operativo y no operacional, sumado a un mayor inventario de salmones a diciembre, cercano a las 15 mil toneladas WFE, está detrás del aumento de deuda bancaria de 43 millones de dólares, y los mayores indicadores de endeudamiento, los que sin embargo tienen holguras sobre los resguardos comprometidos.

El endeudamiento financiero con bancos de Camanchaca excluido Salmones Camanchaca, alcanzó solo US\$22 millones a diciembre. A ello se sumó lo que en diciembre 2023 se podía estimar de la obligación generada por la opción de venta de 30% de Camanchaca Pesca Sur.

Estos niveles de endeudamiento y liquidez se modificarán en los siguientes estados financieros que reflejarán el efecto final de la compra de Camanchaca Pesca Sur.

Durante 2023 las inversiones decrecieron a niveles de 53 millones de dólares, esto es, aproximadamente un 35% más que la depreciación.

El análisis del destino de las inversiones permite concluir que en Pesca las necesidades de inversión han sido importantes principalmente para elevar los estándares medioambientales y la orientación al consumo humano.

En el caso de Salmones, las inversiones han bajado dada la estabilidad que hemos observado en las cosechas totales para los años 2022-2023-2024.

Se estiman inversiones en la operación moderadas o contenidas para 2024, lo que deja capacidades para absorber la importante inversión que hemos hecho con la compra del 30% de Camanchaca Pesca Sur.

Nos complace una vez más observar que la filial Salmones Camanchaca ha sido reconocida por su buen desempeño en los indicadores de sostenibilidad que verifican los índices de Dow Jones y Collier Fairr, esta última, sobre las principales empresas de alimentos del mundo.

En ambos índices, Salmones Camanchaca registra el primer lugar entre las empresas chilenas de la industria, y una posición muy destacada a nivel mundial.

También es importante destacar que esta filial cosechó tres cuartas partes de su producción con certificación ASC en el bienio 2022-23.

En el caso de la filial Camanchaca Pesca Sur, destaca este año la revalidación de las certificaciones MSC para las pesquerías del jurel y langostinos.

Por último, toda la cosecha de mejillones haya sido certificada ASC.

En capturas, la situación deficitaria del norte se profundizó y por primera vez no hubo pesca industrial de anchoveta y la artesanal fue mínima, reflejo del Niño, similar a lo ocurrido en 2016.

Frente a este fenómeno, nuestro modelo híbrido de operación industrial-artesanal tampoco pudo revertir el problema, concentrando la pesca industrial solo en jurel, del que tenemos una cuota en el norte muy inferior a la del sur.

La información del NOAA en EEUU está indicando un debilitamiento o enfriamiento del Pacífico Sur y, en consecuencia, deberíamos esperar una normalización en el 2do semestre de 2024.

Contrariamente, en la zona sur las capturas estuvieron bien en todas las especies, especialmente en el jurel, beneficiándonos de más cuota, compras de cuota internacional, y una fuerte orientación al congelado, esto último, gracias a que la nueva planta estaba a plena marcha desde el mes de enero, lo que permitió producir más de 80 mil TM de jurel congelado.

También la captura artesanal de sardina y anchoveta fue exitosa, y se sumaron tres factores extraordinarios: alto volumen, buen rendimiento y alto precio de aceite.

Frente a un proyecto de ley de pesca propuesto por el gobierno y actualmente en discusión en la Cámara, resulta oportuno destacar el efecto que ha tenido la actual ley vigente sobre el estado de las pesquerías chilena.

Los hechos muestran que todas las pesquerías en que participa Camanchaca, y especialmente el jurel, tienen un saludable estado y han sido clasificadas como sanas por parte de la propia autoridad sectorial, esto es, declaradas subexplotadas o en plena explotación.

Estamos convencidos que este buen resultado está explicado por una buena administración de las especies que consagra el actual marco normativo, centrado en criterios científicos y respetando los derechos otorgados a los partícipes, sumado a una conducta responsable de parte de las empresas.

Mantener estas condiciones permite proyectar con optimismo nuestra actividad hacia adelante.

Más allá de la positiva evolución de los resultados de la actividad pesquera de Camanchaca en los últimos 5 años, reflejado en un EBITDA casi 5 veces el de 2019, es interesante observar que el efecto neto del Niño, que tan negativamente afectó las capturas del norte

de Chile y de todo Perú, trajo un efecto neto muy favorable sobre el precio del aceite de pescado, haciendo que lo ganado en el sur, superara lo perdido en el norte.

También destaco la importancia que tiene la orientación al consumo humano del jurel y específicamente al pescado congelado que explicó la mitad del EBITDA récord de 2023.

Una mención especial debe hacerse a la filial Camanchaca Pesca Sur en los últimos 6 años, sociedad que nace en 2011 con la fusión de dos operaciones pesqueras de la zona centro-sur: Camanchaca y Pesquera Bio Bio.

Esta solución de fusión no fue la única en el sur, pues todas las empresas vivieron la crisis del jurel de fines de los 2000, y optaron por similar camino. Después de varios años de ajustes y optimizaciones en el uso de los recursos y en la operación, y de un gradual crecimiento de cuotas, que significaron varios años con pérdidas, hace unos 5 años el negocio comenzó a dar resultados favorables.

Tres factores explican esta evolución, el primero, la administración de la pesquería en manos de científicos internacionales en la ORP, que permitió un crecimiento sostenido de las cuotas y mejorar el estado de la biomasa. En segundo lugar, una orientación al consumo humano y específicamente al congelado. Y, en tercer lugar, optimizaciones operacionales y comerciales que permitieron mejoras en el uso de los activos y la rotación de inventarios.

Dada la fuerte depreciación de esta filial, la Caja y Equivalente del Efectivo, como la cuenta mercantil con Camanchaca, alcanzaron casi los US\$ 90 millones a diciembre de 2023

En este contexto, y bajo los términos del pacto de accionistas suscrito en 2011 que incluía una PUT por 99 años a favor de grupo Bío Bio, éste ejerció su opción en septiembre 2022.

Frente a un resultado no previsto del mecanismo de definición de precio establecido en el pacto original, durante 2023 los accionistas negociamos alternativas para la determinación del precio, concluyendo en una modificación del pacto para que 2 bancos de inversión realizaran valuaciones independientes, y se tomara el promedio como base, proceso que concluyó en marzo con un resultado de US\$ 290 millones. Este valor incluía a septiembre de 2022 US\$ 70 millones en Caja y equivalentes. Por lo tanto, la valoración a septiembre 2022 de los flujos futuros hecha por los bancos fue cercana a los US\$ 220 millones. Esto es, unos US\$ 66 millones para el 30% de los flujos, más el 30% de la Caja.

Por lo tanto, el precio de US\$87,8 millones pagado por el 30% de CPS incluyó una Caja significativa y el 30% de la utilidad líquida distribuable generada en 2023, esta última, equivalente a US\$ 12,5 millones.

Tomando los números estimados por los bancos de inversión en septiembre 2022 para el EBITDA 2023, el valor de los flujos futuros fue US\$ 220 millones significa un múltiplo de 5 veces EBITDA, a lo que debe sumarse la Caja de US\$ 70 millones. Tomando el EBITDA real del 2023, este múltiplo cae a poco más de 3 veces.

En nuestra división Salmones, la evolución de precios que partió muy auspiciosa en el 1er trimestre, se tornó negativa desde abril de 2023, cayendo 7% en el 4to trimestre para el Coho y 16% para el Salar. El efecto combinado de estas bajas de precio en el año alcanzó los US\$19 millones, esto es, un 45% de la caída de resultados EBITDA de la división Salmones, que fue US\$35,4 millones, algo menos de la mitad del año 2022.

La caída de precios ocurrió por la debilidad de demanda de los consumidores, afectados por una inflación acumulada de 23-24% en los últimos tres años y solo un 12% de crecimiento de los salarios en EEUU. Se suma el alza de tasas de interés. Situaciones similares en otros mercados.

El estado de salud de los peces en 2023 fue favorable cuando se analiza la sobrevivencia comparada con la industria chilena, y las mortalidades se mantuvieron en un dígito para los ciclos cerrados.

Los problemas de salud con infestación de cáligos y brotes de SRS presionaron los costos y calidades de las cosechas de los centros afectados.

Los resultados también se vieron afectados por alzas de costos de cultivo provenientes de los precios de ingredientes del alimento en los mercados mundiales, que explican cerca de la mitad del alza de costos.

Un 25% del alza de costo se explica por insumos de los sistemas de mitigación de riesgos de FAN y bajas de oxígenos, los que sí dieron resultados favorables en sobrevivencia.

Es oportuno detenerse a comentar la evolución del plan de crecimiento de la división de salmones, que busca primeramente recuperar en 2025 los niveles de producción de salmón Atlántico que tuvimos en 2018-2019, y expandir la producción de Coho para aprovechar las capacidades que tenemos.

En 2023 tuvimos un importante aumento de cosechas de Coho, pero éste coincidió con un mal momento del mercado: aumentos de oferta chilena y caídas en la demanda, esta última muy influida por la devaluación del yen.

Ello explica la decisión de tomar una pausa en 2024 disminuyendo las cosechas, situación que reevaluaremos en 2025. El plan de esta especie se mantiene para llegar a unas 15 mil toneladas de cosechas, diversificando especie, geografías y desafíos biológicos por su menor exposición a infestaciones.

En el caso del Salar, problemas de disponibilidad de centros han afectado la siembra de 2023 y consecuentemente el crecimiento esperado para 2024, postergándolo para 2025.

Con todo ello, apuntamos a sobrepasar las 65 mil toneladas de cosechas totales para 2026.

Por último, en nuestras actividades relacionadas al cultivo de mejillones, la situación fue desfavorable en 2023 pero no por razones productivas como lo fue en 2022, pues éstas tuvieron un buen desempeño en rendimientos, volúmenes y costos. Los débiles resultados fueron consecuencia de una demanda más débil en el mundo y menores precios.

Perjudicó también las restricciones de los mercados de Rusia y Ucrania. Con todo, quedó inventario en 2023 que puede generar mejores condiciones de ventas y márgenes para 2024.

Como conclusiones del año quisiera destacar que:

- Nuestros resultados estuvieron impulsados por los mayores ingresos y márgenes en Pesca Sur, lo que permitió aumentar 5% los ingresos consolidados hasta superar los US\$ 720 millones y alcanzar un EBITDA de US\$90 millones. Este resultado si bien menor al año récord de 2022, es una cifra positiva en el contexto de los últimos años.
- Los resultados históricos de Pesca Sur son atribuibles a la suma de capturas de jurel que aumentaron un 13%; la orientación a congelados cuya producción aumentó 29%; y un 42% más de sardina-anchoa procesada con mayores rendimientos y precios del aceite.
- Los resultados de Salmones, por el contrario, fueron perjudicados primeramente por una disminución de precios, y también un aumento del costo de cultivo gatillado por alza de costo del alimento, costos operacionales de las medidas de mitigación de riesgos oceanográficos, y tratamientos de salud animal. Pero no hubo incidentes de mortalidad extraordinaria.
- Las escasas capturas del norte ocurrieron por los efectos del Niño, que debiese declinar en el 2do semestre de 2024. Con todo, en el consolidado, el Niño fue favorable para Camanchaca por su impacto en el precio del aceite.
- Las cosechas de Atlántico no experimentaron crecimiento en 2023 ni lo harán en 2024, pero sí hay inventarios a diciembre que pueden generar crecimiento este año 2024.
- Por su parte, las cosechas y las ventas de Coho aumentaron, pero sus precios cayeron 6% en 12 meses, generando EBIT/Kg negativo. También quedaron inventarios importantes a fin de año, que podrían revertir provisiones efectuadas.
- No podría concluir sin comentar la propuesta de nueva ley de Pesca presentada por el gobierno y que se discute en la Cámara. Ella reduciría las cuotas industriales ya otorgadas en más de 40% por la vía de licitaciones, y aún más por fraccionamientos. Licitación el 42% de las LTPA actuales y que fueron recibidas a cambio de nuestros

permisos indefinidos de pesca en 2012, es algo muy perturbador. En el norte, por ejemplo, una propuesta así haría nuestra operación inviable.

- Quisiera finalizar asegurando a los señores accionistas que estamos trabajando metódicamente para preservar los derechos de la Compañía, de forma que aprovechemos las ventajas competitivas de Chile y nuestras en particular para contribuir al progreso. Pero hay que tener conciencia que el ambiente legislativo en pesca y también normativo en salmones, es adverso y en cierto sentido hostil.
- Les agradecemos su confianza en la administración, y cuentan ustedes con nuestra energía y capacidades para velar por los intereses sociales.