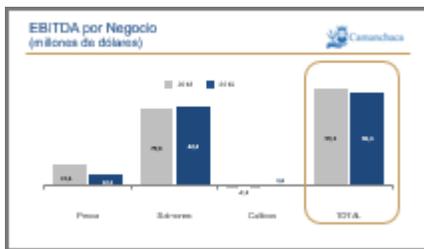
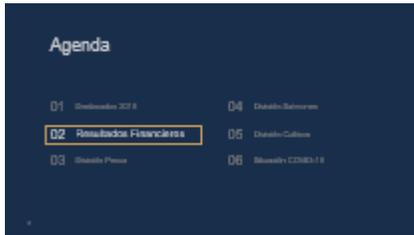




instaladas. Este volumen de 2019 es uno de los factores principales para explicar los buenos resultados de la división Salmones.

2. En búsqueda del crecimiento previsto en 2023 en Salmones, la Compañía dio el primer paso en 2019 al sembrar, cultivar, cosechar, procesar y vender salmón del Pacífico o Coho, con un volumen cosechado en todo el primer ciclo de 5 mil toneladas, con resultados de acuerdo a lo esperado.
3. La temporada de jurel de Camanchaca tuvo un récord de más de 10 años, con casi 80 mil toneladas capturadas, provenientes 75% de cuotas propias y 25% de cuotas compradas en el mercado internacional regulado por la ORP. Ello permitió alcanzar el récord de 40 mil toneladas de jurel congelado y 1,1 millones de cajas de conservas. Este fue un importante factor en los buenos resultados de la división Pesca Sur.
4. Sin embargo, la buena temporada de pesca en el sur no fue replicada en el norte, y con una abundante biomasa de anchoveta, la presencia de juveniles de baja talla hizo muy difícil su captura y terminamos al 78% de las cuotas otorgadas, déficit de volumen que es justamente el necesario para tener resultados positivos, explicando así los menores resultados de Pesca Norte y toda la división Pesca.
5. En nuestro propósito de hacer buen uso de los activos de la Compañía, en este año 2019 vendimos activos prescindibles de la división Pesca que significaron un efecto positivo en su Caja, pero negativo en los resultados contables, pero que dejan más liviana a la división. Y en paralelo, creamos una nueva unidad de negocio en los terrenos y activos industriales que posee Camanchaca en la isla Rocuant en Talcahuano, un parque industrial de gran ventaja logística al estar conectado con 3 puertos y 1 aeropuerto, y donde estamos desarrollando un negocio de apoyo logístico al comercio exterior de la VIII región.
6. Hemos fortalecidos nuestras capacidades para tener una salmonicultura sostenible, dotando a esta división no solo de un modelo estratégico sino de una estructura apropiada y ambiciones concretas, todo lo cual fue lanzado en Noruega en agosto pasado.
7. Durante 2018 analizamos nuestras capacidades en todas las áreas de soporte a la producción, humanas, tecnológicas y de flujos de procesos, concluyendo que había importantes espacios de mejora, los que se pusieron en marcha en los últimos meses de ese año. Durante 2019 vimos los beneficios de esto, con importantes disminuciones de la fracción de Ingresos destinada a la administración y las ventas.
8. Estas mejoras en soporte, más la escala en salmones y jurel, permitieron balancear los impactos desfavorables y terminar con un Ebitda, solo 3% inferior al de 2018, y un margen Ebitda de 15,5%.
9. Este buen margen Ebitda, más el prudente manejo de la caja y de la liquidez disponible de Camanchaca, que viene mejorando desde el año 2016, nos han hecho

reducir gastos e inversiones, y permiten entregar la recomendación de dividendos que será considerada hoy.



El Ebitda de la Compañía durante 2019 fue 96 millones de dólares, solamente un 3% inferior al de 2018, a pesar del fuerte impacto que tuvo el déficit de capturas de anchoveta, y menores precios de los principales productos como salmón y jurel congelado.

Mientras el Ebitda de Salmones creció 3,4 millones de dólares y el de Otros Cultivos subió 3,9 millones de dólares, el de Pesca bajó 10,3 millones de dólares, casi un 45%. Ese impacto negativo de 10 millones es justamente el Ebitda que Pesca norte obtuvo el año 2018 capturando el 100% de sus cuotas de anchoveta.



La tendencia de rentabilidad de la Compañía, medida a través de su capacidad de generar flujos operacionales propios, muestra que en los últimos 4 años Camanchaca ha pasado desde generar un Ebitda cercano a 45-50 millones de dólares en promedio en el bienio 2016-2017, a generar 85-90 millones de dólares en el bienio 2018-2019, esto es, casi el doble. Con un margen Ebitda promedio anterior de 10%, en los últimos dos años hemos subido a 15%, un objetivo de largo plazo que nos propusimos hace 4 años.



Es pertinente señalar el impacto que han generado las licitaciones de 10% de la cuota de anchoveta en el norte, pues aunque no hemos perdido participación, ha significado incrementar exorbitantemente de los impuestos específicos.



Una situación distinta ocurrió en el sur con la pesquería del jurel, que ha venido recuperándose sistemáticamente gracias a la buena legislación que la regula, incluida la internacional a través de la ORP, que permitieron no solo recuperar la pesquería y subir cuotas, sino abrió la posibilidad de comprar cuotas en el mercado internacional, lo que hizo que Camanchaca llegara hasta las 78 mil toneladas capturadas en el sur. Esto derivó en mayor escala de nuestra operación de consumo humano –congelados y conservas- y en menores costos de captura y proceso.

La sana condición del jurel explica la decisión de la ORP de subir nuevamente las cuotas un 15% para 2020, y permitió a Chile certificar la pesquería industrial bajo el estricto estándar MSC. Se concluye que la pesca industrial de jurel se realiza en Chile de manera sustentable. Todas muy buenas noticias.



Una situación similar se observa en la pesquería de la sardina en el sur de Chile, mayoritariamente artesanal y a través de la cual Camanchaca se nutre de materias primas para hacer harina y aceite en nuestras plantas, productos que tienen un destino de alimentación animal.

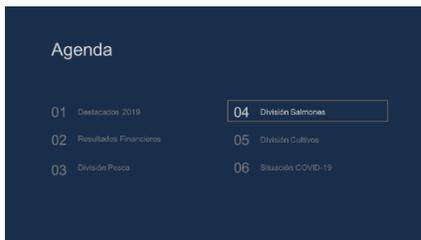


Para comprender los resultados de Pesca, debe mencionarse el impacto de las disminuciones de precio que observamos en 2019, influidas por abundantes capturas peruanas, cosa que no estamos observando en 2020, y que suman un efecto de 13 millones de dólares en 2019.

Este 2020, el precio del jurel congelado se mantiene deprimido, esta vez, por causa del impacto del petróleo en el consumo de Nigeria, principal país importador del jurel chileno.



Con este contexto, los resultados financieros de la división Pesca han estado mejorando en los últimos años y dejando atrás el impacto del Niño de 2015-2016, posicionándose con ingresos superiores a 150 millones de dólares y un margen Ebitda en torno al 10%, margen que subiría del 15% con capturas completas en el norte.



Para comprender bien los resultados de nuestra división Salmones, deben distinguirse un débil primer semestre de 2019, tanto en volúmenes como en costos, de lo que fue la segunda parte del año, con volúmenes record y costos bajos y en línea con nuestros objetivos de largo plazo.

Este se ve en el importante aumento de 1.100 gramos en el peso medio de cosecha, la reducción de costos unitarios totales del salmón que bajó 1,3 dólares por kilo, y el volumen cosechado que más que se duplicó.



El buen desempeño de largo plazo no depende hoy únicamente de ser eficientes en costos, sino en sostener esas ventajas en el tiempo, y por ello la división salmónes lanzó en agosto su nuevo modelo de sostenibilidad, basado en 5 pilares estratégicos: fortalecimiento del carácter altamente nutritivo del salmón, el cuidado de la salud de los ecosistemas donde la salmonicultura convive, y no solo del medio físico sino también de las comunidades donde trabaja, todo lo cual debe darle un sentido humano al trabajo de quienes colaboran en la producción, y todo ello en armonía con una adecuada retribución a los stakeholders financieros.

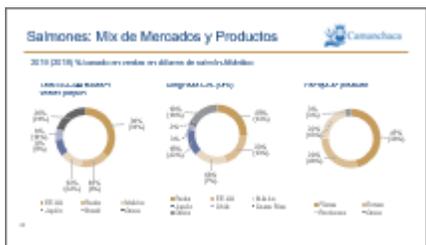


Este renovado enfoque en la sustentabilidad nos ha llevado a comprometernos con la certificación ASC para la mayoría de nuestros centros de engorda, la emisión neutral de carbono, la reducción de uso de antibióticos, y una mejora en la valoración de nuestros vecinos a la labor que cumple nuestra Compañía en la sociedad. Estamos confiados que en los próximos años podremos extender este modelo al resto de las divisiones.



En relación a los mercados, el precio del salmón para Camanchaca estuvo más estable que otros períodos, pero la combinación de precio y ventas en el año no fue tan favorable. Tuvimos poco volumen cuando los precios estuvieron mejor, y más escala cuando los

precios declinaron. Nuestros planes apuntan a que estas diferencias de escala entre primer y segundo semestre se mitiguen en el futuro.



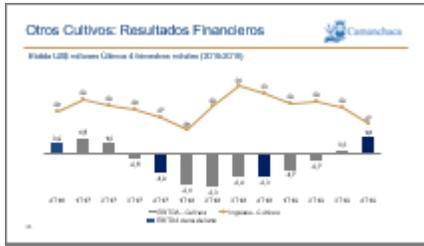
Por el lado de destinos del salmón, el año se caracterizó por mayores ventas en el mercado norteamericano incluido México, y menores en Rusia y Brasil, consistente con una mayor fracción de productos con valor agregado.

Nuestra estrategia de dar mayor valor agregado al salmón, nos ha hecho revisar la orientación de la actividad comercial en China, donde hemos decidido este mes dejar de participar en New World Current que ha tendido históricamente más hacia el formato entero, y desarrollar estrategias más de marca propia y valor agregado.



Más allá de los 80 y fracción millones de dólares en Ebitda de la división salmones en 2019, es interesante observar que en el último bienio, nuestra principal división de un promedio de Ebitda de 54 millones en 2016-2017, a 77 millones, un aumento de nivel de 40% superior, consistente con el aumento de la escala y eficiencias desarrolladas.

Agenda	
01 Desdoblado 2019	04 División Salmones
02 Resultados Financieros	05 División Cultivos
03 División Pesca	06 Situación COVID-19



En nuestra división de cultivo de mejillones y abalones, emprendimientos históricos de Camanchaca en otras especies marinas consistentes con nuestra misión de alimentar al mundo desde el mar, la situación ha pasado por años complejos producto principalmente de precios débiles y bajos rendimientos del mejillón. Sin embargo, condiciones de mejores costos en abalones y mejoras en la gestión de venta en mejillones, han permitido revertir años negativos y generar en 2019 una contribución de 3,9 millones de dólares superior al de 2018.

Actualmente, la división de mejillones mantiene su escala de producción observando condiciones de mercado normales y un mejor rendimiento que 2019.

Agenda

- 01 Destacados 2019
- 02 Resultados Financieros
- 03 División Pesca
- 04 División Salmones
- 05 División Cultivos
- 06 Situación COVID-19

### Situación COVID-19

1. Hemos considerado la vía de medidas más restrictivas para proteger a los pasajeros y sus tripulantes. Al 20.04.20, el total de contingentes es 3, sin embargo, se están realizando acciones de traslado de tripulantes en zonas de riesgo.
2. Confección de protocolos de medidas y de forma individual y general a las autoridades desde Santiago.
3. Se han separado al 20 de abril al 80% de la capacidad de la flota de pasajeros de medidas preventivas amplias, y distanciamiento social para prevenir contagios.
4. Desarrollo de un plan de acción con los principales comandos de salud pública y hoteles, para el desarrollo de acciones de capacitación y acciones de monitoreo, con un total de personal de 20 de marzo y 20.04.20.
5. Las operaciones de Pesca en línea y reducción de capacidad de embarque, el cumplimiento de protocolos.
6. Protocolos de salud ampliados de forma de ser el estándar de la salud para los pasajeros al nivel de prevención, higiene. Para comenzar y fortalecer las acciones de prevención.
7. Planificación de la salud pública de viajes después de 2 semanas de estar por dificultades logísticas en Chile.

Para finalizar, quisiera referirme a la coyuntura de Camanchaca en medio de un período de pandemia mundial.

Lo primero es informar a los señores accionistas que nuestra prioridad fue y continúa siendo, hacer todos los esfuerzos necesarios para que el lugar de trabajo en Camanchaca, tenga todas las medidas de seguridad sanitaria e higiene que se necesite para hacer de éstos un lugar tan seguro como el hogar de los propios trabajadores.

Lo segundo es que comprendemos que nuestro rol no se agota en los límites de nuestras operaciones, sino que podemos hacer una contribución positiva a nuestros vecinos, y por ello hemos desplegado una serie de iniciativas de contribución social con énfasis en la salud e higiene de los espacios.

Sin embargo, las mismas medidas de cuidado en las plantas, han hecho que en salmones estemos operando hoy a un 60%, aunque confiamos levantar esto a 80% en el mes de mayo y junio. No será hasta el segundo semestre que llegemos al 100% que teníamos a comienzos de marzo.

Por el lado de la demanda de salmón, vemos debilidades propias de la crisis en casi todos los mercados, con caídas de precios entre 50 y 80 centavos de dólar, los que esperamos inicien su recuperación en el segundo semestre, pues es ésta una proteína altamente valorada por el consumidor.

Las operaciones de pesca, que siguen las mismas medidas de seguridad de salmones, han mantenido su alto ritmo de operación propio de esta estación del año, y ya hemos capturado nuestra cuota de jurel, más del 60% de lo que estimamos capturar con compras internacionales. Por su parte, hubo un fuerte inicio de la temporada artesanal de sardina. Los mercados de conserva y de harina y aceite, por su parte, se mantienen muy activos y hemos visto mejores precios que en el primer trimestre. En el congelado, la caída en los precios del petróleo ha deprimido la demanda en Nigeria, lo que nos hizo cerrar anticipadamente su producción, sin quedarnos con inventarios sobre normales.

Por último, el cierre temporal que hicimos de las operaciones de mejillones a fines de marzo, concluyó y actualmente estamos a cerca del 80% de capacidad, sin ver disrupciones en los mercados de destino de este producto.

En resumen, vemos un impacto menor o muy temporal en nuestras capacidades productivas, y algunos costos adicionales producto de las medidas de seguridad que hemos debido tomar. Las divisiones pesquera y de mejillones se ven con buenas perspectivas de mercados. Y nuestro mayor desafío del año será sortear la debilidad temporal del consumo de salmón, afectado por la caída de ventas en restaurantes, hoteles y turismo. Pero nuestra condición de talentos humanos, operacionales y de costos, y especialmente de solidez financiera, nos encuentra mejor preparados que nunca para enfrentar esta coyuntura.