

Buenos días estimados accionistas, y en esta décimo primera junta ordinaria, quisiera repasar lo que ha sido la evolución de los negocios y actividades de Camanchaca durante 2020, que ha sido un año genuinamente excepcional, imprevisto y muy desafiante en lo humano, operacional, comercial, financiero y social. Somos una organización resiliente y que ha enfrentado con éxito otros desafíos grandes en el pasado, muchas veces saliendo robustecida y mejor preparada, y confío que esta sea una nueva oportunidad de demostrar que esa competencia no se ha debilitado.



A continuación, repasaré los principales hechos destacados del año, los resultados financieros y la evolución de los negocios.



Quizás el hecho más destacado de 2020 fue nuestra capacidad de mantener la empresa funcionando en todos sus frentes productivos, operacionales y comerciales, gracias al trabajo de cientos de personas que actuaron con previsión, disciplina y atención a los desafíos sanitarios que enfrentamos durante los últimos ya muchos meses. Ello significó introducir muchas prácticas y protocolos que dieran la confianza a las personas que trabajando en Camanchaca se debían sentir tan seguros como en casa.

Se sumó a estos desafíos sanitarios, dos problemas en nuestra operación pesquera del norte, por un lado, una condición oceanográfica que aun con una biomasa declarada subexplotada, tuvo un ambiente pobre para su captura, reduciendo enormemente la producción de harina y aceite de anchoveta. A ello se sumó una limitación judicial a las capturas industriales en ciertas áreas de reserva artesanal donde históricamente la Subpesca había permitido las capturas por darse las dos condiciones que establece la ley, esto es, la ausencia de pesca artesanal o la ausencia de interferencia con estos pesqueros.

Esta situación se ha vuelto más compleja con el reciente fallo de la Corte Suprema que impide a la Subpesca renovar permanentemente estas perforaciones, trastocando el sentido de la ley de 1991 que pedía que la autoridad sectorial evaluara periódicamente la permanencia de estas condiciones, para en caso de que no se dieran, la suspendieran; ese es el sentido de la ley de 1991, y que Subpesca respetó todos estos años.

Quizás valga la oportunidad de afirmar que estas perforaciones en áreas muy selectas no ha sido ningún privilegio a la pesca industrial del norte de Chile, sino un acto de realismo de las condiciones poblacionales y portuarias del norte, tan únicas y peculiares que resulta obvio separarlas de los regímenes que hay para otras zonas costeras chilenas. Confiamos que la autoridad busque la forma de restablecer esta condición del norte que ha logrado mantener una relación de colaboración entre los sectores artesanales e industriales particular a las regiones involucradas.

Estas dos circunstancias hicieron caer en 92% las capturas de anchoveta.

En otro frente, circunstancias accidentales en trabajos de mantención provocaron un incendio de proporciones en nuestra planta de congelado de jurel en Talcahuano, que significó su pérdida total. Afortunadamente, habíamos desarrollado un nuevo proyecto de congelado en Coronel, que estaba en carpeta y que pusimos en acción inmediatamente cuando dimos por pérdida la planta de Talcahuano. Las obras de la nueva planta se iniciaron en febrero pasado y deben estar operando en la temporada 2022.

Pero no todos han sido vientos en contra, y un buen ejemplo es el importante crecimiento de las capturas de jurel en la zona centro-sur, una demostración que esta pesquería que está certificada MSC, cuenta con una administración pesquera que la ha dejado sana, permitiendo aumentar las cuotas globales de la ORP los últimos 5 años, lo que significa hoy que hemos duplicado las cuotas de la década pasada. Una buena administración y regulación pesquera sí hace la diferencia. Ello impulsa los beneficios de contar en 2022 con una nueva planta de congelado.

Otro ejemplo es la substancial mejora de los resultados del cultivo de mejillones, que tuvo el mejor año de su historia en cosechas propias, producción y rentabilidad, mostrando lo auspicioso que es este negocio que tiene ventajas competitivas en Chile, convirtiéndonos en una potencia en la producción de esta rica proteína.

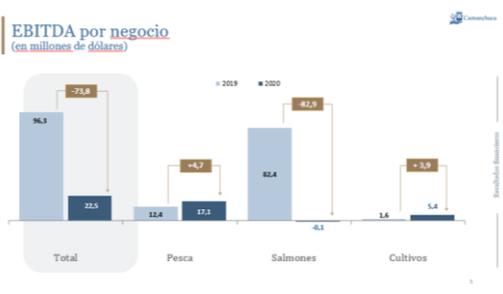
Hace un par de años, reconvertimos varios activos de escaso uso en Talcahuano para establecer una operación logística de apoyo a las exportaciones de la VIII región, y ello ha progresado muy bien, y hoy tenemos vínculos comerciales con los principales operadores portuarios y exportadores de la región.

Una amenaza que tuvimos presente durante varios de los últimos años en nuestra operación pesquera del norte, era el vernos forzados a construir una nueva planta de harina y aceite en Iquique al no poder continuar en el puerto, cosa que finalmente se resolvió favorablemente con un acuerdo con la EPI para continuar allí por 10 años más, tiempo que nos permitirá evaluar con calma las condiciones de una nueva planta. Ello ha permitido posponer una inversión innecesaria de cerca de US\$40 millones.

Otros hechos destacados del 2020 fue la expansión de nuestras capacidades de producción de valor agregado para el salmón, donde somos líderes y buscamos acercarnos más a los clientes finales con soluciones que nos diferencien. Ello impulsó la apertura de una nueva oficina comercial en México, donde tenemos una sólida posición de mercado en estos formatos.

En el negocio del cultivo de la trucha, donde tenemos una participación de un tercio de los resultados obtenido en el cultivo en nuestras concesiones ubicadas en el estuario del Reloncaví, operado por un experto en esta especie y que favorece la mejor utilización de los activos de la empresa, los resultados fueron auspiciosos lo que nos llevó a renegociar el contrato que expiraba en 2022, para una extensión hasta 2028.

Por último, los tiempos de pandemia que digitalizaron violentamente a casi todo el mundo en 2020, coincidieron con el lanzamiento de una iniciativa amplia en Camanchaca de transformación digital, para generar mejores experiencias a todos quienes se relacionan con la compañía, incluyendo empleados, proveedores, clientes y grupos de interés. Actualmente se trabaja en unas 30 iniciativas que buscan transformar la forma como hacemos muchas cosas, para hacerlas mejor, de forma más segura, o liberando recursos para aplicarlos a actividades de más valor.



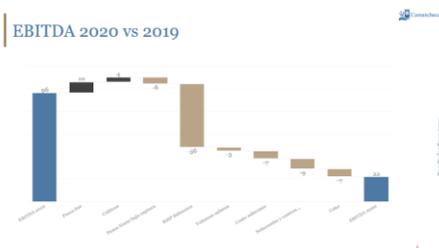
El principal impacto de la pandemia sobre Camanchaca se transmitió en una fuerte caída de la demanda por productos del mar en todo el segmento de restaurantes y hoteles, que históricamente ha representado cerca del 60% del consumo total. Esta caída de demanda fue parcialmente compensada con un aumento de las compras en supermercados, pero no suficiente, y los precios para nuestra materia prima cayeron más de 20%, o cerca de 120 centavos de dólar. En un volumen vendido cercano a las 50 mil toneladas, ello significó una caída de ingresos y ganancias de aproximadamente US\$60 millones, explicando buena parte de la gran caída del Ebitda de salmones y, por consecuencialmente, del de Camanchaca.

Pero fue un buen año en la división Pesca, incluso a pesar de la disminución substancial de capturas de anchoveta en el norte, reflejo del valor de la pesquería del jurel chileno. En esta

división se ubica la operación logística de Talcahuano que hemos desarrollado con activos del área pesquera y que empieza a mostrar sus beneficios.

Y también lo fue en la división Cultivos, donde la actividad de mejillones tuvo un año récord en producción, ingresos y ganancias.

En resumen, solo la caída del precio de mercado del salmón explica $\frac{3}{4}$ de la caída en Ebitda de 2020.



En efecto, la magnitud del impacto de precios del salmón sumado a la situación descrita con las capturas de la anchoveta en el norte, explican 85% de la caída del EBITDA del año. Una mención especial deben recibir los gastos a que nos vemos forzados para evitar la caducidad de concesiones sembrando mínimas cantidades económicamente inviables y que solo generan gastos, para evitar la pérdida de concesiones. La propia autoridad pide que no crezca la siembra sino con excelentes indicadores biológicos y sanitarios, pero a la vez nos fuerza a usar las concesiones para no perderlas. Es una contradicción costosa para las empresas y para el fisco que termina recaudando menos de nuestra actividad.

	2019	2020
Ingresos de actividades ordinarias	129,212	129,212
EBITDA	98,214	84,214
Depreciaciones	(2,547)	(2,547)
EBE	95,667	81,667
Costos de venta de otros productos biológicos	(1)	(1)
Gastos financieros	(1,241)	(1,241)
Otros resultados no operacionales	(1,271)	(1,271)
EBTDA (EBITDA antes impuestos)	93,110	78,110
Impuestos por EBITDA (EBIT)	(8,110)	(8,110)
EBITDA (EBIT)	85,000	70,000

A la situación del EBITDA mencionado, y en lo no operacional, se suman el ajuste de FV de salmones que bajó casi US\$ 19 millones por bajos precios al momento del cierre del año, más el impacto del siniestro del centro Islotes, y los gastos activados de la nueva planta de Iquique, todo ello mitigado por el favorable resultado del negocio de la trucha.

Finalmente, una pérdida de US\$ 25 millones en 2020, muy desfavorable contra 2019 por el efecto de pandemia en la demanda de hoteles y restaurantes en el mundo.

	2019	2020
Deuda neta (USD millones)	105,8	67,9
Deuda neta (Chilean Pesos)	1,3	1,3

A pesar del resultado del año, mantenemos niveles de deuda neta bajos, con cerca de 1,3 veces la deuda financiera neta respecto del Ebitda normal, que estimamos es el de 2019. Para asegurar

holguras de liquidez, prorrogamos los vencimientos que teníamos en Salmones en noviembre e hicimos un nuevo financiamiento ahora en febrero pasado, para contar con amplias fuentes de financiamiento y una liquidez disponible en exceso de US\$ 75 millones al 31 de diciembre de 2020.



Nuestro plan original de inversiones presentado cuando se abrió nuestra filial Salmones Camanchaca en 2018, y que contemplaba cerca de US\$ 80 millones para el trienio 2018-2020 en ese negocio, fue completado en 2020, y ha sustentado el crecimiento que hicimos desde las 35 mil toneladas de salmón en 2017 a las casi 55 mil toneladas del 2020. No solo en expansión, sino en eficiencias productivas y de proceso.

Con todo, este año 2020 y producto de lo que anticipábamos iba a ser el impacto de la pandemia, redujimos las inversiones a las que estimamos eran indispensables o de altísima rentabilidad, lo que significó bajar 1/3 lo invertido en 2019.

Para 2021 tenemos una fuerte expansión en Pesca Sur por la planta de congelados, que reemplazará la que se siniestró, pero conteniendo aquellas inversiones de Salmones producto de la situación que vivimos en los primeros meses de este año 2021.



A pesar de la pandemia, hemos seguido adelante con nuestras iniciativas que buscan ser un productor más sustentable en las actividades que desarrollamos, siendo destacable que más de la mitad de la cosecha de salmones haya estado certificada ASC y que este 2021, aspiremos a que un quinto de la de mejillones también lo esté. Asimismo, las certificaciones MSC en la pesquería del jurel y del langostino nos están abriendo nuevos mercados, y celebramos que la administración pesquera chilena haya conducido a que ninguna de las pesquerías en que participa Camanchaca estén catalogadas como sobre explotadas: todas están sanas.

Estas certificaciones que son el más alto estándar de producción sustentable, es una aspiración que se expande a medida que los mercados reconocen su valor.

Es destacable también la importante reducción de emisiones de carbono con los contratos suscritos para tener energía limpia y renovable en toda Camanchaca, y la conversión de algunas unidades productivas a gas licuado, con beneficios también en reducción de material particulado.

Y en salmones, a pesar de que en el 4to trimestre tuvimos un aumento de uso de AB por brotes de SRS, el año termino con otro período de baja en su uso.

Una alta valoración tuvo los aportes de la industria y Camanchaca en participar a las comunidades donde operamos para que éstas enfrentaran mejor la pandemia, con aportes para equipamiento médico, sanitización y alimentación.



La anchoqueta tuvo su segundo año de baja en capturas a pesar de una biomasa sana pero que estuvo dispersa, de baja talla o muy costera, todo lo cual limitó su captura industrial. Todo ello, agravado por la limitación a la pesca industrial en las 5 millas de la costa. Para este año la buena salud de la biomasa ha significado una cuota de 150 mil toneladas, que vemos difícil por las circunstancias. Ello ha hecho aún más dañino el impuesto específico que afecta a la pesca que a diferencia de la minería, se refiere a la cuota y no a la captura, y que alcanzó US\$ 1,2 millones en esta pesquería.

En el Centro Sur, las capturas de jurel consolidan la recuperación de su biomasa y permitieron un récord de pesca con 100% de la cuota capturada. Camanchaca fue un actor relevante de las compras de cuota internacional/ORP con 31 mil toneladas, 24% del total de compras internacionales de Chile, con lo que pudo hacer un récord de capturas cercanas a 93 mil TM. Aquí el impuesto específico alcanza US\$ 5,4 millones al año, un 18% total del costo de pesca.

En la pesquería de la Sardina las capturas de la flota artesanal alcanzaron las 79 mil toneladas, 6% superiores a las 2019, y hemos transferido todas las cuotas propias para que la capturen los artesanales, algo que debe iluminar la colaboración que existe entre unos y otros, y que se pretende romper en el norte. La estrategia de transferencias y compras a artesanales ha dado buenos resultados con un aumento de participación de 12,5% a 15% vs 2019.

Precios - Pesca

La variación de precios de 2020 respecto al año anterior ha tenido un impacto positivo en el margen de US\$ 9,3 millones

- Conserva -0,2 millones
- Jurel Congelado +2,0 millones
- Aceite de Pescado +3,0 millones
- Harina de Pescado +8,1 millones



A pesar del contexto de pandemia, en 2020 los precios agregados promedio de los productos pesqueros tuvieron un comportamiento favorable, y generaron un impacto positivo de US\$ 9 millones, movidos principalmente por la harina de pescado que tuvo gran estabilidad.

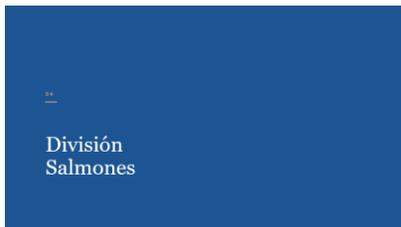
Nueva planta congelados Coronel

- Las obras se iniciaron en febrero 2021, con todo incluido a inversión estimada USD 20 millones.
- Planta en marcha. Destacados rasgos:
 - Precios del congelado sobre la media de últimos años, hace más rentable el proyecto
 - Mayor eficiencia al integrar los tres destinos del jurel en una misma ubicación (menor flete, más calidad, más venta)
 - Tecnología de punta con 50% más de capacidad que la anterior (-600 ton/día)



Este año 2021 Camanchaca no producirá jurel congelado por no tener planta, pero los seguros contratados cubrirán el déficit de margen de contribución entre el congelado y la producción de harina-aceite durante la temporada del jurel, por lo que no prevemos una caída en los resultados por esta razón.

Con un diferencial de aproximadamente US\$250/ton entre el congelado y la harina, es vital contar con la nueva planta en diciembre 2021, cuando se termina la cobertura del Seguro, y para eso estamos trabajando. La planta nueva tendrá un 35-40% más de capacidad para aprovechar los crecimientos de capturas previstos, proyecto que debiese pagarse entre 2 y 3 años.



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.
- 50% de los peces no sobrevivieron, y han sido extraídos y dispuestos en plantas autorizadas. El resto fue trasladado y su encuentro 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 la 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.

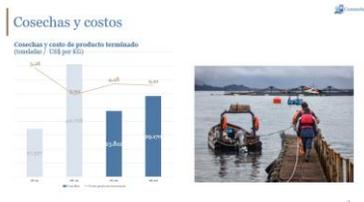
Paralelamente e inmediatamente después, el plan de contingencia desplegó todos los recursos que estaban a nuestro alcance para realizar la operación de retiro de mortalidad, entre los cuales se encontraban: la flota tradicional de retiro de mortalidad ensilada; sistemas de extracción de mortalidad con 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 m³ de capacidad; activación del proyecto de extracción de mortalidad Tridente para el apoyo de los barcos pesqueros con una capacidad conjunta de 2.900 m³; 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, en 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.



Si bien las cosechas se mantuvieron en los niveles previstos, los efectos del incidente de tormentas sobre nuestro centro Islotes, importante centro de cosechas en años pares, sumado a brotes de SRS que tuvimos en el 2do semestre de 2020, incidieron en el alza de costos del 2do semestre de 2020. Aunque el primer semestre estuvo por debajo de lo que fue el 1er semestre de 2019, el año estuvo unos 20 centavos por encima de lo que es nuestro objetivo de 4,23 Kg wfe.

En línea con lo que ha venido mostrando la industria chilena, los pesos medio de cosecha han subido, mostrando un récord de casi 6 kilos.



El menor volumen y precio impactaron los ingresos de la división Salmones que bajaron de los 400 millones después de muchos trimestres, con precios de la materia prima que cayeron más de 20%, aunque las estrategias de valor agregado permitieron que los precios de venta del producto final cayeran menos y fueran más estable.

La producción de Coho tuvo su último año sembrado con densidades bajas por regulación, y deberíamos ver recuperaciones de precios en 2021 con bajas de costos cercanas a 100 ctvos.



Este mayor foco en valor agregado se observa especialmente en el 4to trimestre, donde la fracción de productos porcionados pasaron de 15% a 35%, con la consiguiente baja en formatos entero.

En mercados nos focalizamos más en los destinos 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 este año y la recuperación de la demanda en restaurantes y hoteles.

Los precios cayeron fuertemente impactados por la baja demanda por efectos de la pandemia, sin embargo, los mercados absorbieron un 14% de incremento de la producción chilena en 2020 la que alcanzo casi las 800 mil toneladas.



Este ha sido el mejor año de nuestra operación de mejillones, donde se dio una situación de aumento de producción propia al recuperarse los rendimientos del bivalvo, lo que conllevó menores costos de la materia prima y a una mayor escala en planta, con su consiguiente menor costo medio. Los precios, por su parte, solo bajaron levemente y Camanchaca estuvo focalizada en clientes retail tanto en EE. UU. como Europa, todo lo que favoreció a una rápida rotación de inventarios. En ese contexto, el EBITDA mejoró más de 3 veces.



En síntesis, un año de inmensos desafíos pero logramos nuestro principal propósito que era mantener las operaciones funcionando y darle confianza a nuestros trabajadores, cumplir con todas nuestras obligaciones financieras y operacionales, y vender y cobrar lo producido. No obtuvimos los precios que pensábamos en salmones y la pesca en el norte nos jugó una mala pasada, pero en todo lo demás, fue un año en que Camanchaca salió fortalecida.