



MEMORIA INTEGRADA

2022



Identificación de la Sociedad

RAZÓN SOCIAL:
Camanchaca S.A.

ROL ÚNICO TRIBUTARIO
93.711.000-6

TIPO DE ENTIDAD
Sociedad Anónima Abierta

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE VALORES
N° 1060

DIRECCIÓN
Av. El Golf N° 99, piso 10, Las Condes, Santiago
Región Metropolitana
Código postal 7550000

TELÉFONO
(56 2) 2 8732900

CORREO ELECTRÓNICO DE CONTACTO
inversionistas@camanchaca.cl

PÁGINA WEB
www.camanchaca.cl

NEMOTÉCNICO
Bolsa de Santiago: CAMANCHACA



Contenido

01

CARTA DEL PRESIDENTE
/ pág.05

04

LA EMPRESA

/ pág.33
Documentos constitutivos/ pág.34
Estructura societaria/ pág.35
Control/ pág.36
Estructura de propiedad/ pág.39
Relación de actos y contratos con filiales o coligadas/ pág.40
Empresas filiales/ pág.41
Coligadas y asociadas/ pág.50
Directores y ejecutivos que se desempeñan en filiales o coligadas/ pág.52

02

COMPAÑÍA EN UNA SOLA MIRADA
/ pág.12

03

SOMOS CAMANCHACA

/ pág.15
Nuestra empresa/ pág.16
Misión, visión y valores/ pág.17
Antecedentes históricos/ pág.20
Hechos destacados del año/ pág.22
Estrategia/ pág.24
Grupos de interés/ pág.28
Alianzas y asociaciones/ pág.30

05

LA INDUSTRIA Y EL NEGOCIO

/ pág.55
Salmonicultura/ pág.57
Pesca/ pág.69
Cultivos/ pág.76
Red de comercialización/ pág.79

06

GOBIERNO CORPORATIVO

/ pág.87
Marco de gobernanza/ pág.88
Gestión de riesgos/ pág.91
Directorio/ pág.94
Ejecutivos principales/ pág.100
Informe anual Comité de Directores/ pág.104
Otros comités/ pág.106
Relación con los grupos de interés y el público en general/ pág.111
Incumplimientos regulatorios/ pág.112

07

PERSONAS

/ pág.115
Dotación de personal/ pág.116
Formalidad laboral/ pág.120
Adaptabilidad laboral/ pág.121
Política de Equidad/ pág.122
Brecha salarial/ pág.123
Acoso laboral y sexual/ pág.124
Permiso postnatal/ pág.126
Capacitación y beneficios / pág.128
Seguridad laboral/ pág.132

08

SOSTENIBILIDAD

/ pág.137
Modelo de Sostenibilidad/ pág.138
Camanchaca Amiga - Compromiso con las comunidades/ pág.142
Camanchaca eficiente/ pág.145
Proveedores/ pág.151
Gestión riesgos e impactos en sostenibilidad y en la cadena de suministro/ pág.155
Medio Ambiente/ pág.158
Alimento y nutrición/ pág.172

09

INFORMACIÓN FINANCIERA

/ pág.177
Principales indicadores financieros/ pág.178
Estado de resultados consolidado/ pág.179
Balance general consolidado/ pág.185
Estado de flujo de efectivo/ pág.186
Hechos esenciales/ pág.187
Información bursátil/ pág.190
Principales riesgos e incertidumbres/ pág.192
Políticas de inversión, financiamiento y dividendos/ pág.198
Informes financieros/ pág.199

10

ANEXOS, TABLA CMF Y SASB

/ pág.203



CAPÍTULO 1

Carta del Presidente



Carta del Presidente

Estimados accionistas,

Por primera vez Camanchaca S.A publica su Memoria Anual Integrada, la cual contiene además de información financiera y operacional, diferentes temáticas relacionadas con nuestro desempeño ambiental, social y de gobierno corporativo.

Concluimos el 2022 muy conformes respecto del desempeño y resultados de nuestra Compañía, donde podemos afirmar que los impactos generados por la pandemia del COVID-19 quedan atrás y vemos una normalización en los principales negocios. Camanchaca registró ingresos por US\$ 723 millones, 13% superiores a los del 2021, y un EBITDA consolidado de US\$124 millones, que representa un margen de EBITDA sobre ingresos de 17% en comparación a un 6% del año anterior.

Nuestra principal filial, Salmones Camanchaca S.A., tuvo una utilidad neta de US\$ 45 millones y un EBITDA de US\$ 78 millones, éste último similar a los resultados obtenidos pre pandemia y muy superior a los US\$ 3 millones de 2021, destacando entre sus pares por los buenos resultados productivos medidos en indicadores, como una menor mortalidad en el cultivo, mayores tasas de crecimiento y mejor conversión de alimento que el promedio de la industria, con cosechas totales de 48.568 toneladas WFE, 12% superior al periodo anterior.

Las proyecciones de cosecha para el 2023 de salmón Atlántico se estiman entre 44 mil y 46 mil toneladas WFE, y de salmón Coho entre las 10 y 12 mil toneladas WFE, duplicando el volumen de cosecha de esta última respecto del año anterior. El desarrollo y proyecciones del salmón Coho nos permitirá tener una mayor diversificación de los riesgos de cultivo y abre enormes oportunidades comerciales con el desarrollo de productos de valor agregado que se comercializan a través de nuestras filiales en Estados Unidos y el resto de los países donde estamos presentes.

En relación al negocio pesquero, estamos muy satisfechos con la recuperación de las biomásas en la totalidad de las pesquerías sobre las cuales operamos, lo que demuestra que las medidas establecidas por la legislación actual, y donde el sector industrial ha tenido un irrestricto apego, han dado los frutos esperados. De hecho, el aumento en la cuota del jurel establecido por la Organización Regional de Pesca del Pacífico Sur a inicios de 2023, así lo confirma.

El marco conceptual de la Ley de Pesca ha focalizado los esfuerzos en la conservación y en el desarrollo de una industria orientada al consumo humano, lo que permite elaborar productos con alto valor nutricional, además de ofrecer puestos de trabajo estables y bien remunerados. Estos importantes avances no han estado exentos de esfuerzos por parte de la industria, lo que nos llevó a un proceso de consolidación hace una década atrás para sobrellevar este periodo de recuperación de las pesquerías.

En 2022, destaca la inauguración de una nueva planta de jurel congelado en Coronel, que incorpora tecnología de punta en sus 10 líneas de producción y 9 túneles de congelación con una capacidad de 650 toneladas de jurel congelado al día, con una inversión cercana a los US\$ 30 millones. Su entrada en operación permitió a Camanchaca Pesca Sur mejorar sustancialmente los resultados que alcanzaron los US\$ 26 millones y US\$ 46 millones de EBITDA, beneficiándose de los mayores volúmenes de jurel congelado producidos en esta nueva instalación, sumado a una destacada gestión en la compra de cuotas internacionales de este recurso, además de excelentes precios, especialmente en aceite de pescado, que tuvieron un alza de más de 50%.

En el caso de Pesca Norte la realidad ha sido más compleja y difícil ante la imposibilidad de acceder a pescar anchoveta en los lugares que históricamente se ha desarrollado esta pesquería producto del fallo de la Corte Suprema que dejó estos espacios en exclusividad de la pesca artesanal. No obstante, esto ha llevado a Camanchaca

a desarrollar un modelo híbrido, que compra la materia prima a los artesanales en la zona de pesca y la transporta a nuestra planta de proceso. Este modelo de operación debiera dar a esta unidad un proyecto de desarrollo sustentable en el tiempo.

Destaca también que tanto Pesca Norte como Pesca Sur, suscribieron un Acuerdo de Producción Limpia (APL), gracias al cual obtuvimos la certificación "cero residuos al mar" otorgada por la Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático (ASCC) de Corfo.

En la División Cultivos, específicamente en la operación de mejillones en Chiloé, tuvimos un año desafiante donde el nivel de producción se redujo en un 8%, afectado principalmente por menores crecimientos de la biomasa y por una menor oferta laboral debido a las medidas de apoyo COVID. Además, este negocio enfrentó dificultades en la comercialización de sus productos como consecuencia del conflicto Rusia-Ucrania, y por un aumento generalizado en costos de insumos y servicios, lo que afectó su rentabilidad.

A pesar de lo anterior, confiamos en las ventajas competitivas que presenta Chile en el cultivo de mejillones, por lo cual en 2022 incorporamos nuevos equipos de envasado y de selección óptica orientado a la automatización del proceso. En nuestros cultivos de mejillones dimos otro paso ampliando el volumen de producción certificado ASC.

En materia de sostenibilidad, continuamos profundizando nuestro férreo compromiso, elemento presente en todos los negocios de la Compañía. Para ello, creamos a nivel corporativo una nueva Gerencia de Sostenibilidad Social que tiene por objetivo velar por la implementación de la gestión estratégica asociada al relacionamiento territorial con las comunidades cercanas. Durante el año se implementaron cientos de iniciativas que evidenciaron una vez más la vocación de la Empresa por ser un buen vecino en las comunidades y territorios donde opera.

En el plano interno, los colaboradores fueron una pieza clave en el desempeño alcanzado. Me enorgullece informarles que el 2022 plasmamos de forma concreta nuestros valores organizacionales – transversales para todos los negocios- bajo el concepto #SomosCamanchaca, fortaleciendo la cultura interna.

En el ámbito de la gestión de Personas, destaca un aumento sustancial en dos indicadores que miden la satisfacción de los colaboradores. En relación a la Encuesta de Clima, a nivel Compañía se logró un 81,2% de satisfacción, mejorando en 4,4 puntos porcentuales respecto del año anterior. Adicionalmente, en la nueva versión del Índice Experiencia Camanchaca -indicador que permite conocer cuál es el nivel de satisfacción y experiencia del personal con los servicios que Camanchaca entrega internamente-, además de registrar un alto nivel de participación, se evidenció un aumento en relación al orgullo de pertenecer a la Compañía y una preferencia de trabajar con nosotros en comparación con empleadores de actividades similares.

De cara al 2023 tenemos grandes y múltiples desafíos en un mundo con señales de inestabilidad económica, sin embargo, estoy convencido que podremos lograr todas nuestras metas gracias al compromiso de nuestros colaboradores para continuar alimentando al mundo desde el mar con proteínas saludables y nutritivas, producidas bajo procesos sostenibles, comprometidos con el medio ambiente y las comunidades donde operamos.



Jorge Fernández García
PRESIDENTE
CAMANCHACA S.A.



La Compañía en una mirada

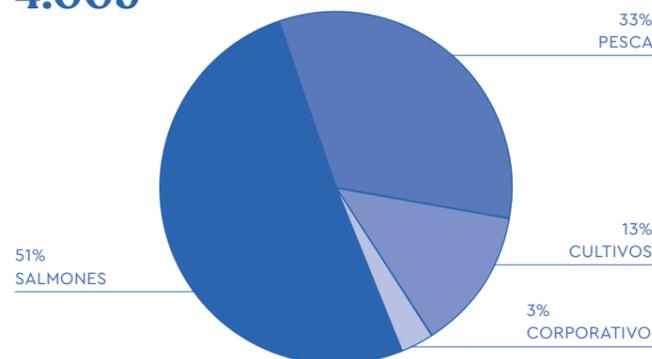
Camanchaca cuenta con 60 años de experiencia alimentando al mundo desde el mar. Sus operaciones se desarrollan a lo largo de la costa chilena, bajo un estricto compromiso con el medio ambiente y la sociedad. Actualmente exporta pescados y mariscos a más de 70 países.

Nuestras áreas de negocios

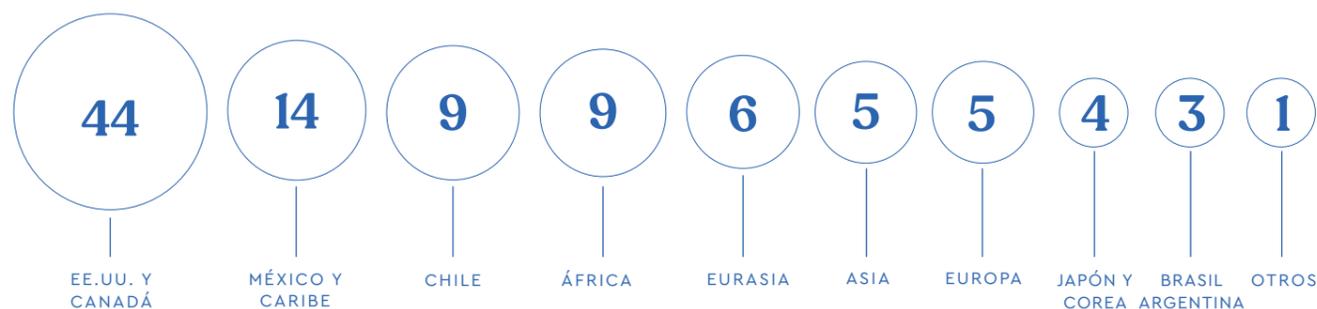
<p>SALMONES</p>  <p>Líderes de la industria acuícola chilena, con una cadena productiva integrada y altos estándares de calidad.</p>	<p>PESCA</p>  <p>Pioneros en la industria pesquera chilena, con foco en productos para el consumo humano.</p>	<p>CULTIVOS</p>  <p>Líderes en el cultivo de mejillones y abalones en Chile con los más altos estándares de calidad.</p>
---	--	---

EBITDA 2022:
US\$ 124 millones

Número de colaboradores:
4.009



Total de ingresos: US\$ 723 millones
%



Nuestros activos

DIVISIÓN PESCA
19 Barcos pesqueros de alta mar
10 en Pesca Norte
9 en Pesca Sur

5 PLANTAS PRODUCTIVAS Y 1 CENTRO LOGÍSTICO
1 planta de harina y aceite de pescado en Iquique
1 planta de congelado en Coronel
1 planta de conserva en Coronel
1 planta de harina y aceite de pescado en Coronel
1 planta de langostinos en Tomé
1 centro logístico en Talcahuano

DIVISIÓN SALMONES
74 Concesiones acuícolas
En las regiones de Los Lagos y de Aysén

5 CENTROS DE AGUA DULCE
3 pisciculturas de salmón Atlántico:
• Genética en Polcura
• Reproductores en Río del Este
• Hatchery y smoltificación en Petrohué
2 pisciculturas para salmón Coho y Trucha:
• Piscicultura en Purranque
• Smoltificación en Lago Llanquihue

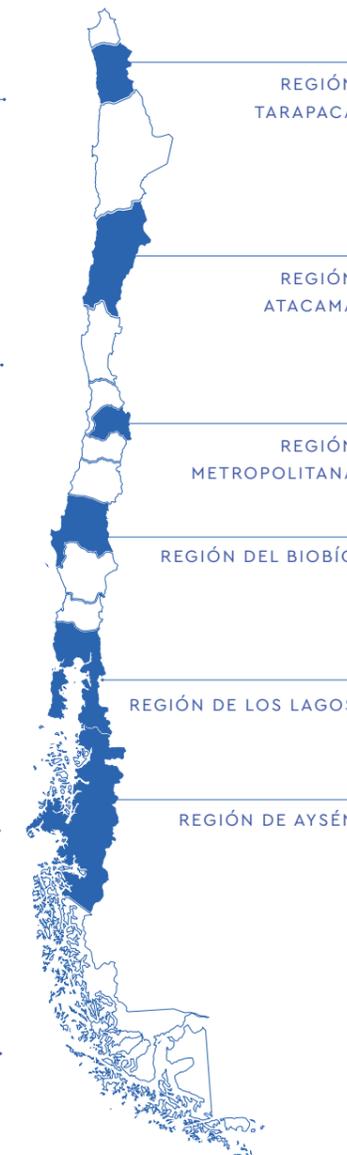
3 PLANTAS DE PROCESAMIENTO
• 1 planta primaria en San José, Calbuco
• 1 planta primaria en Quellón, Chiloé ⁽¹⁾
• 1 planta de valor agregado en Tomé

DIVISIÓN CULTIVOS
1.100 hectáreas para el cultivo de mejillones en Chiloé
1.000 estanques de abalones en Caldera

2 PLANTAS DE PROCESAMIENTO
1 planta de mejillones en Rauco
1 planta de abalones en Caldera

5 OFICINAS COMERCIALES Y DE REPRESENTACIÓN
Estados Unidos, México, Japón, España y China

OFICINA CENTRAL
Santiago, Chile



(1) Empresa coligada

Datos de interés

En miles de toneladas

105 CAPTURAS DE JUREL Y CABALLA EN PESCA SUR	101 CAPTURAS ANCHOVETA, JUREL Y FAUNA ACOMPAÑANTE EN PESCA NORTE	49 COSECHA SALMÓNIDOS WFE
69 CAPTURAS SARDINA, ANCHOA Y FAUNA ACOMPAÑANTE EN PESCA SUR	6,7 CAPTURAS DE LANGOSTINO	35 COSECHAS DE MEJILLONES



CAPÍTULO 3

Somos Camanchaca

Nuestra empresa

Camanchaca es una empresa dedicada al rubro alimenticio con más de 60 años de historia. Su negocio -desarrollado en diversas regiones de Chile- se basa en la captura, cultivo y producción de pescados y mariscos, alimentos saludables y nutritivos, que se exportan a más de 70 países del mundo. Su casa matriz está ubicada en la región Metropolitana, cuenta con 5 oficinas comerciales y de representación en el mundo.

La empresa participa en tres líneas de negocios:

- » **Salmonicultura:** a través de las operaciones de su filial Salmones Camanchaca en las regiones de Biobío, Los Lagos y Aysén en Chile, que cubren la genética y producción de ovas propias; las pisciculturas de recirculación para salmón Atlántico y de Agua Dulce para otras especies; la engorda en 74 concesiones de Agua-Mar distribuidas en 14 barrios; dos plantas de proceso primario en la región de Los Lagos; y una planta de valor agregado y frigorífico en la región del Biobío.
- » **Pesca extractiva:** a través de las operaciones pesquero-industriales en la zona norte y centro-sur de Chile, orientadas a consumo humano directo (aceites de pescado con alto contenido de omega 3; conservas y congelados de jurel; y langostinos y camarones), y a proteínas para consumo humano indirecto o animal, a través de harina y aceite de pescado de pelágicos pequeños.
- » **Otros cultivos:** a través de las operaciones en Chiloé (región de Los Lagos en Chile), orientadas a la compra de semillas y al cultivo de mejillones en tres centros de engorda propios, y al procesamiento de esta materia prima orientada al consumo humano en su planta y frigorífico ubicado en Rauco. En la región de Atacama en Chile, posee una operación de cultivo en tierra para engorda y procesamiento de abalones.

Camanchaca está integrada verticalmente en su cadena productiva y de distribución, exportando sus productos a través de sus 5 oficinas y representaciones comerciales en sus principales mercados. La Compañía tiene en promedio un aproximado de 4.000 colaboradores.

Para dar cumplimiento a los nuevos requerimientos de la Comisión del Mercado Financiero y de la NCG N°461, Camanchaca publica por primera vez una Memoria Integrada, incorporando temáticas de Sostenibilidad y Gobierno Corporativo en su proceso de reporte, información adicional a la divulgación financiera y operacional requerida previamente en la NCG N°30.

Misión, visión y valores

En 2022, Camanchaca realizó un proceso para plasmar y robustecer su cultura corporativa. Después de un extenso trabajo que incluyó a colaboradores de diferentes divisiones y posiciones, se definió una Misión, Visión y Valores corporativos armónicos con el modelo de negocio de cada unidad de negocio, y acordes con la cultura de la organización y la visión a futuro de la Empresa.

Misión

Alimentar al mundo desde el mar con proteínas saludables y nutritivas, producidas bajo procesos sostenibles y comprometidos con el medio ambiente y las comunidades donde trabajamos.

Visión

Ser un referente de la industria en productividad y sostenibilidad que, promoviendo la innovación, elabore productos de alta calidad que fortalezcan los vínculos con nuestros clientes y la salud de los consumidores.

Valores



TALENTO Y DESEMPEÑO

- » Atrayendo, reteniendo y desarrollando el talento de todas las personas.
- » Estableciendo, promoviendo, midiendo y reconociendo estándares de excelencia en el desempeño.
- » Propiciando la movilidad, equidad e inclusión interna.
- » Buscando el desarrollo integral de la persona para ser mejor en las labores y relaciones a través del aprendizaje continuo.
- » Buscando constantemente ser mejores en nuestras funciones y en las relaciones.



ÉTICA Y TRANSPARENCIA

- » Siendo consecuentes entre lo que se piensa, se dice y se hace.
- » Fomentando y practicando la honestidad, transparencia y la verdad.
- » Aceptando errores y tratándolos como aprendizaje.
- » Promoviendo y practicando la autenticidad.



CUIDADO DE LOS RECURSOS

- » Trabajando con procesos sostenibles en la cadena de valor, evitando usar mal o excesivamente los recursos.
- » Mirando al largo plazo con responsabilidad pues será parte del futuro.
- » Asignando esfuerzos y recursos en actividades que sí crean valor.
- » Enfocando nuestro tiempo y esfuerzo en actividades productivas.
- » Cuidando y respetando el tiempo de los demás.



SEGURIDAD

- » Haciéndose responsable de la seguridad propia y de los demás.
- » Identificando y controlando los riesgos.
- » Fomentando una cultura preventiva, reconociendo potenciales riesgos.
- » Promoviendo el cumplimiento de los estándares.



SOBRIEDAD Y EFICIENCIA

- » Usando recursos necesarios, sin malgastar.
- » Siendo sobrios en el cumplimiento de las funciones y sus formas.
- » Dándole justo valor a las cosas.



RESPETO

- » Resguardando la dignidad y el bienestar de las personas.
- » Acogiendo la opinión de las personas.
- » Fomentando la confianza en las relaciones personales.
- » Gestionando con deferencia los desacuerdos.



AGILIDAD

- » Reaccionando y adaptándose rápidamente a los cambios.
- » Dando respuesta oportuna.
- » No dilatando la toma de decisión y su ejecución.
- » Enmendando los errores lo más rápido posible.



COLABORACIÓN Y COMUNICACIÓN

- » Cumpliendo compromisos asumidos.
- » Escuchándonos mutuamente.
- » Fomentando la cooperación entre las áreas.
- » Siendo proactivo, oportuno y asertivo en la comunicación.
- » Estableciendo instancias de comunicación.

Antecedentes históricos

La Compañía nace en la ciudad de Iquique con el nombre de "Compañía Pesquera Camanchaca"



1963

Camanchaca construye su primera planta de secado indirecto de harina y aceite de pescado en Talcahuano, región del Biobío. Además, incorpora tecnología de punta en su flota e incluye nuevas unidades oceánicas.



1980

Inicio de las operaciones pesqueras en la zona norte del país con la construcción de una planta de harina de pescado en Iquique, región de Tarapacá y adquiere naves para la captura de anchoveta.



1993

La Compañía expande sus operaciones con la incorporación del negocio del cultivo de mejillones a través de la compra de "Cultivos Marinos del Pacífico", hoy "Camanchaca Cultivos Sur".



2003

La Compañía se abre en la Bolsa de Comercio de Santiago, colocando el 31,5% de la propiedad.



2010

- » La empresa se incorpora a Global Salmon Initiative (GSI), la iniciativa de líderes productores globales de salmón.
- » Camanchaca crea el primer programa de sostenibilidad: "Camanchaca Amiga", cuyo foco está en la cercanía, cuidado del entorno y vida sana.



2013

La organización obtiene la certificación internacional por parte de Marine Stewardship Council (MSC) para la pesca de langostinos.



2017

- » La Compañía inaugura un nuevo centro logístico en isla Rocuant, ubicado en Talcahuano, región del Biobío.
- » La subsidiaria Salmones Camanchaca presenta su nuevo Modelo de Sostenibilidad.
- » El jurel, principal pesquería chilena, alcanza la certificación Marine Stewardship Council (MSC), demostrando que es una pesquería sostenible y que cumple con las mejores prácticas pesqueras a nivel mundial.



2019

- » La subsidiaria Salmones Camanchaca ingresa al Dow Jones Sustainability Index.
- » Se alcanza la certificación ASC en los centros de Camanchaca Cultivos Sur.



2021



1965



Inicio de las operaciones de Camanchaca en Tomé, región del Biobío, con la captura y procesamiento de langostinos, comercializando este producto principalmente en el mercado estadounidense.

1987



La Compañía inicia su negocio en el rubro acuícola. Con esta iniciativa comienza la obtención de concesiones y la piscicultura de Polcura, donde se producen los primeros *smolts*.

2001



- » Entra en operación la primera piscicultura de recirculación en Chile, en Río Petrohué, región de Los Lagos, con capacidad para 15 millones de *smolts*/año.
- » Camanchaca incorpora el negocio del cultivo de abalones a sus operaciones en tierra en Caldera, con capacidad de 400 toneladas/año.
- » Inicia operaciones Camanchaca Inc., oficina comercial en Miami, EE.UU.

2005



- » Camanchaca inaugura su oficina comercial en Tokio, Japón.
- » Este mismo año la empresa inaugura en Rauco, región de Los Lagos, una planta de mejillones con capacidad de 20 mil toneladas/año.

2011



Camanchaca crea la filial Camanchaca Pesca Sur como resultado de la fusión de pesca de la zona centro-sur con Pesquera Bío Bío, sumando un 20% de la cuota de jurel y sardina de dicha zona.

2015



La Compañía, incorpora cuatro puntos de venta para ofrecer sus productos en el mercado local: Santiago, Coronel, Tomé y Rauco.

2018



- » La subsidiaria Salmones Camanchaca concreta su apertura simultánea en las Bolsas de Oslo y Santiago por el 30% de la filial, convirtiéndose en la primera salmonea y empresa en Latinoamérica en cotizar en el principal mercado de *seafood* del mundo.
- » Camanchaca suscribe el Acuerdo de Producción Limpia (APL) "Cero residuos al mar" y se convierte en la primera empresa pesquera en alcanzar tres APL.

2020



La Empresa apertura la subsidiaria Camanchaca México S.A. de C.V. con el objetivo de fortalecer la distribución y venta de productos elaborados en dicho país.

Hechos destacados del año



Puesta en marcha de la nueva planta de congelados

Camanchaca, a través de su subsidiaria Camanchaca Pesca Sur, pone en marcha la nueva planta de jurel congelado -ubicada en Coronel- que cuenta con tecnología de punta, 10 líneas de producción y 9 túneles de congelación con una capacidad de 650 toneladas de jurel al día.



Camanchaca es reconocida por Google Cloud gracias al innovador uso de tecnologías de nube

Reconocida en los *Google Cloud Customer Awards* -tras una nominación realizada por la propia firma mundial- por el rápido avance en innovación tecnológica donde Camanchaca migró el 80% de sus sistemas a la nube de Google, dotándose de una infraestructura seis veces más poderosa, estable y segura.



Camanchaca creó una nueva Gerencia de Sostenibilidad Social y Comunidades

Esta área corporativa fue creada con el objetivo de velar por la implementación de la gestión estratégica asociada al relacionamiento territorial de la Compañía con las comunidades cercanas. Esto en línea con la vocación de Camanchaca por ser un buen vecino para las personas y comunidades en los territorios y comunas donde opera.



Camanchaca abre una nueva oficina comercial en Vigo, España

Desde marzo 2022 la Empresa dejó de funcionar a través de la representación comercial en España, aperturando una nueva oficina para hacer su propia distribución en Europa, Eurasia y el Medio Oriente en la ciudad de Vigo. Esta expansión de mercado permitió fortalecer su propuesta de valor hacia sus actuales y futuros clientes, abasteciéndolos con un abanico de productos más amplio, desde un mismo lugar.



Camanchaca suscribió un Acuerdo de Producción Limpia (APL) sobre el "Manejo sustentable de residuos asimilables a domiciliarios en embarcaciones de pesca industrial"

Gracias a esta iniciativa se obtuvo la certificación "cero residuos al mar". La Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático (ASCC) de Corfo destacó y validó el APL para el total de las embarcaciones de alta mar y artefactos navales, que alcanzaron el 100% de las normas, acciones y metas del acuerdo.



Índice Dow Jones reconoció, por segundo año consecutivo, a la filial de Salmones entre las empresas más sostenibles de la Alianza Pacífico

Este índice -que evalúa a empresas presentes en el mercado chileno, colombiano, mexicano y peruano- evaluó a la Compañía durante 2022 con 72 puntos, mejorando su rendimiento en ocho puntos respecto de 2021 y situándola en el primer lugar de las empresas chilenas con mejor rendimiento sostenible.



La filial Salmones Camanchaca fue la única firma de alimentos reconocida como "Industry Mover" en el Anuario de Sostenibilidad 2022 de S&P

La Compañía fue incluida en el *The Sustainability Yearbook 2022*, de la prestigiosa clasificadora de riesgo *Standard & Poor's* (S&P), siendo la única empresa de alimentos reconocida como "Industry Mover".



La filial Salmones Camanchaca escala cuatro posiciones en el Índice Collier FAIRR Protein Producer, ubicándose entre los productores más sostenibles a nivel mundial

Este índice mide el comportamiento en temas de sostenibilidad de los 60 productores de proteína más grandes del mundo (entre carnes, lácteos y pescado de acuicultura), considerando criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG). En la edición 2022 Salmones Camanchaca obtuvo el sexto lugar mundial y el primero en la industria de Chile.

Estrategia



La estrategia corporativa de Camanchaca está focalizada en la creación de valor en el largo plazo. Para ello, se centra en elaborar productos de mayor valor agregado, que se acerquen al consumidor final al vender los productos directamente a ellos, más que a través de intermediarios. Adicionalmente, a nivel de Compañía, se busca aumentar la presencia en los mercados internacionales y robustecer los vínculos comerciales con los compradores de los productos finales (restaurantes, supermercados, etc).

La definición de los horizontes de tiempo de Camanchaca tiene relación con la naturaleza del negocio, la estrategia actual y la infraestructura de su ciclo productivo. Éstos se han definido en base al modelo de negocio de cada segmento, su plan estratégico y el análisis de distintos escenarios que conllevan inversiones principalmente en los centros de cultivo, flota, plantas operativas y sus respectivos sistemas.

La Compañía se divide en tres grandes segmentos correspondientes a Salmones, Pesca y Cultivos. A su vez, la empresa matriz presta distintos servicios transversales de soporte relacionados a Finanzas, Comercio Exterior, Logística de Productos Terminados, Compras y Abastecimiento, Tecnología, Capital Humano, entre otras, que dan el marco de actuación y el sustento a las estrategias específicas de cada negocio.

Salmones

La estrategia de Salmones Camanchaca tiene como objetivo principal la creación de valor en el largo plazo y mantener los activos actuales en óptimas condiciones operativas. La división cuenta con una cadena de valor integrada que contempla una alta flexibilidad para atender distintos mercados y formatos de productos, además de la reestructuración de sus operaciones para asegurar un crecimiento rentable y una mejora constante de los costos a través de un

mayor volumen de producción y la mitigación de riesgos biológicos. La Empresa busca cumplir con el compromiso de sostenibilidad y cuenta con el apoyo de los principales inversores, asegurando el financiamiento necesario para el plan estratégico definido.

La estrategia de la División de Salmones se implementa a través de nueve objetivos estratégicos:

1. Retorno sobre materia prima: aumentar la escala de acceso a materia prima y retorno sobre la misma.
2. Cercanía con el cliente y/o consumidor: aumentar ventas en mercados clave a través del desarrollo de marcas propias y fortalecer las oficinas comerciales con foco en los canales de retail y digital con plataforma. Adicionalmente, promover ventas de productos de mayor valor agregado y reducir la volatilidad de los productos "commodities".
3. Excelencia operacional: perfeccionar procesos productivos y extender el uso de tecnologías aplicadas que incluyen la transformación digital con costos eficientes sin sacrificar la calidad.
4. Excelencia organizacional: hacer del trabajo en Salmones Camanchaca una experiencia sobresaliente, con foco en el bienestar, facilidad de operar y en el desarrollo del talento interno.
5. Producción sostenible: para conservar la salud del ecosistema y las buenas relaciones con las comunidades.
6. Sostenibilidad financiera: alcanzar una rentabilidad consistente con los riesgos asumidos, superior a la competencia y basado en estructuras de financiamiento sostenible abierta a mercados de capitales.
7. Continuidad operacional: establecer convenios o contratos con proveedores de largo plazo, entregando un sustento de servicio al desarrollo de la estrategia comercial en lo referido a transporte marítimo, aéreo y servicios de almacenaje y distribución de carga.
8. Seguridad de la carga: monitorear el envío de productos con el objetivo de asegurar que éstos lleguen a su destino en tiempo y forma, tercerizando el transporte con proveedores calificados

con los más altos estándares en seguridad.

9. Transformación digital: automatizar reportes a fin de mejorar la calidad y oportunidad de la información para la toma de decisiones de la Compañía.

El plan de inversiones que sustenta esta estrategia contempla tres ejes:

- i. La diversificación en el uso de concesiones de Agua Mar.
- ii. El uso de especies alternativas.
- iii. El uso de nuevas tecnologías y dispositivos.

Estas iniciativas buscan disminuir la exposición de eventos ambientales y la mitigación de los riesgos biológicos.

Para una mayor diversificación geográfica, Salmones Camanchaca planea aumentar las operaciones en la región de Aysén utilizando concesiones propias para la producción de la principal especie: el salmón Atlántico. Históricamente, la Empresa ha operado en fiordos en la región de Los Lagos, locación que presenta condiciones más desafiantes debido a que tiene un clima más seco, generando un mayor riesgo de proliferación de algas y menor niveles de oxígeno. En cambio, en el caso de los fiordos ubicados más al sur, como los de Aysén, existen condiciones que exponen menos a la biomasa por su mejor renovación de aguas y un menor riesgo de faltas de oxígeno, es decir, preferibles para la industria.

Respecto al uso de especies alternativas, la Compañía busca aumentar la producción de salmón Coho. Por un lado, éste tiene un ciclo de producción más corto que el Atlántico y se cosecha antes de la temporada de verano, de esta forma, evitando riesgos de blooms de algas principalmente en los centros de la región de Los Lagos, que ocurren principalmente cuando las temperaturas suben. Por otro lado, el Coho tiene un bajo uso de antibiótico y es inmune al cáligus por lo que no necesita antiparasitario.

En el uso de nuevas tecnologías, Salmones Camanchaca busca dotar a todos sus centros de cultivo de las últimas tecnologías tanto, para centros expuestos a un flujo más elevado de corrientes, como sistemas de protección para situaciones de florecimiento de algas. Otra medida es el monitoreo de algas en línea y bajas de oxígeno, con herramientas de inteligencia artificial que permiten detectar con mayor velocidad algas nocivas. Salmones Camanchaca está instalando sistemas de surgencia en los centros de cultivo, con la cual se generan corrientes que evitan que las algas ingresen a los mismos centros. Por último, tendrá preparados centros de cultivo de back up y sistemas logísticos de transporte de peces vivos con wellboats a gran escala de volumen, de modo de que, si existen eventos ambientales, se logren trasladar los peces vivos hacia otras zonas.

Adicionalmente dentro de la estrategia, se contempla la inversión continua en mantenimiento con el objetivo de preservar los activos actuales, así como ampliaciones de las capacidades productivas según el plan de crecimiento. En línea con los planes de inversión, los aspectos destacados son:

Los horizontes de tiempo de Salmones consideran como corto plazo la continuidad e implementación del plan estratégico definido para el 2021 a 2024. A mediano plazo se define un periodo de tres a cuatro años que es el considerado para el término de la implementación de la estrategia de diversificación geográfica y de especies, llegando a una cosecha anual en torno a las 65 a 70 mil toneladas WFE.

Dado que los activos de Salmones Camanchaca se componen principalmente de plantas operativas y concesiones, la Compañía ha definido el horizonte de tiempo a largo plazo por sobre los 10 años. Esto se debe principalmente a las características del negocio, ya que cuenta con activos que rinden económicamente ese período o más años, donde los permisos, derechos y concesiones son a más de 20 años renovables, o incluso, indefinidos. En ese contexto, también se consideran



los ciclos y riesgos propios del negocio que afectan las biomásas, producto de los cuales, puede existir gran variabilidad en los flujos entre un año y otro. Esto hace que un horizonte menor a 10 años sea poco representativo de la realidad de la Empresa a largo plazo.

Pesca

La Compañía se separa en dos grandes zonas operacionales: Pesca Norte y Pesca Sur. La primera orienta su actividad a la pesca de cerco de anchoveta, jurel y sardina para la elaboración de harina y aceite de pescado de alta calidad con base en la ciudad de Iquique. La segunda, Camanchaca Pesca Sur ubicada en Coronel y Tomé, concentra sus operaciones en la elaboración de productos del mar con alto valor nutricional para el consumo directo de la población, como conservas de jurel, jurel congelado y crustáceos congelados.

El foco estratégico de Pesca Norte se encuentra en restablecer las capacidades y continuidad de captura de anchoveta con un modelo de operación híbrido industrial-artesanal, el cual busca compensar la ausencia de perforaciones, consolidando y fidelizando una cartera artesanal con la capacidad de capturar 100 mil toneladas por temporada. Además, se busca recuperar las capacidades y confiabilidad de proceso de anchoveta en un plazo de 2 años, esto a través de un plan de renovación de equipos que se comenzó a ejecutar en 2022.

Este cambio en el modelo operacional por medio del cual un pesquero de altamar -que se adaptó para recibir capturas artesanales que estos pescadores hacen dentro de las Áreas de Reserva de Pesca Artesanal (ARPA)-, las transporta en mejores condiciones a la planta en Iquique para procesar la materia prima, mejorando la competitividad y permitiendo enfrentar de mejor manera las limitaciones futuras.

Por otro lado, en la División de Pesca Sur el foco de la estrategia se encuentra en maximizar la rentabilidad de la operación destinando la mayor proporción posible de jurel al consumo humano -congelado y conservas- lo que se logra a través de las diversas inversiones realizadas en los últimos años, como la puesta en marcha en 2022 de la planta de jurel congelado en Coronel, con lo que se incrementó la capacidad de producción. En 2022, se destinó más de 95% de las capturas de jurel directamente a alimentación de personas. Con una inversión cercana a los US\$ 30 millones, se convierte en una de las plantas de jurel congelado más modernas de Sudamérica.

Adicionalmente, la División tiene como objetivo estratégico lograr el posicionamiento de las conservas “Único”, consolidando la posición de esta marca propia en el mercado nacional. Sumado a esto, Camanchaca tiene el objetivo de potenciar el consumo de productos del mar, como una alternativa de alto valor nutricional.

Los horizontes de tiempo para Pesca en el corto plazo se enfocan en mantener los activos en óptimas condiciones, principalmente en la planta de harina y aceite del norte del país, y la confiabilidad y aseguramiento en la operación de la nueva planta de jurel congelado en el sur, para mantener una óptima capacidad de utilización. Esto, a través de proyectos de inversión principalmente en las velocidades de descarga de la pesca. En el mediano plazo se están desarrollando proyectos en pos de la normativa ambiental, con la construcción e implementación de un Scrubber para mitigación de olores que, en Pesca Sur en 2023, se encuentra ya operando, y en Pesca Norte se espera contar con el mismo sistema para la temporada 2024. Con respecto al largo plazo, considerando la incertidumbre producida por la formulación de la nueva ley de pesca, la Compañía evalúa sus proyectos considerando esta restricción.

Cultivos

El foco estratégico para la División Cultivos Sur está principalmente en restablecer las capacidades y continuidad en la producción de mejillones. Este producto cuenta con una baja huella de carbono y sus principales emisiones se encuentran en el uso de combustible para el transporte terrestre.

En esta División, la estrategia para el 2023 tiene como objetivo recuperar la escala de producción propia de mejillones, así como mejorar la productividad de las inversiones con automatizaciones, debido a que, durante el transcurso del año, la baja oferta de capital humano volvió complejo mantener los niveles de producción. Adicionalmente, la filial espera mejorar la rotación de inventario, disminuyendo el tiempo promedio de estadía en las cámaras frigoríficas.

En términos de la gestión comercial, el foco se encuentra en la búsqueda de nuevos mercados. En 2022, el conflicto Rusia-Ucrania afectó negativamente el desempeño financiero de la División, ya que estos mercados representaban un tercio del volumen del destino de la producción, que obligó a buscar nuevos destinos y redestinar los volúmenes. Por ello, este año se dio una rotación de inventario más baja con respecto a años anteriores, que ha repercutido en los niveles de inventarios.

Los horizontes de tiempo de Cultivos Sur tienen relación con la naturaleza del negocio, la estrategia actual de la Compañía y la infraestructura de su ciclo productivo. La estrategia al 2025 considera en el corto plazo eficiencias productivas y diversificación de mercados, y en el mediano y largo plazo, considera crecimientos en cultivos y planta de proceso.

Las principales inversiones de Cultivos Sur en 2022 se focalizaron en avanzar en la automatización de procesos y mejoras estructurales en la planta de proceso para mejillones.

La División Cultivos Norte se dedica al cultivo de abalones en dos centros ubicados en Caldera, región de Atacama. Los abalones es un producto de nicho para ciertos países como el mercado chino o comunidades asiáticas en Estados Unidos, por lo cual la estrategia entorno a este producto está focalizada en alcanzar y mantener una rentabilidad positiva en base a la eficiencia en costos y control de gastos. Adicionalmente, se busca continuar mejorando la cadena logística de distribución que permita llegar a nuevos destinos.

En 2022, se llevó a cabo una mejora en la planta de procesos, al realizar un cambio en la elección del material empleado para congelar los abalones, que resultó en un aumento en la productividad y rendimiento de la División. Además, se desarrolló el formato de abalón vivo y se ha logrado el envío de estas especies a Estados Unidos, exportando más de 12 toneladas, que hoy en día representa cerca de un 10% de la producción. A futuro, el negocio espera conseguir disminuir los costos de las materias primas, lograr una edad de cosecha menor a la actual, con la meta de 40 meses y, adicionalmente, encontrar alternativas de uso para la planta en los meses de inactividad.

Grupos de interés

En un contexto de compromiso con los grupos de interés y un correcto involucramiento con las comunidades, durante 2022 la Compañía creó una nueva Gerencia de Sostenibilidad Social y Comunidades, con el objetivo de velar por el cumplimiento de la sostenibilidad social, buscando mantener relaciones armoniosas de valor recíproco con las comunidades con las que interactúa a través del tiempo, con énfasis en la zona sur de Chile.

Como parte de la estrategia para lograr este objetivo, Camanchaca se ha comprometido a proporcionar información clara, oportuna y precisa para mantener la confianza ya alcanzada. Para esto, ha establecido procesos de comunicación con los grupos de interés.

Asimismo, Camanchaca proporciona continuamente información oportuna y precisa sobre sus actividades y operaciones a sus accionistas, así como a las autoridades, al mercado de valores y al mercado financiero general.



CAMANCHACA CUENTA CON UN ÁREA DE RELACIONES CON INVERSIONISTAS A LA QUE SE PUEDE ACCEDER A TRAVÉS DEL CORREO ELECTRÓNICO INVERSIONISTAS@CAMANCHACA.CL



PÁGINA WEB
[HTTPS://WWW.CAMANCHACA.CL/](https://www.camanchaca.cl/)



REDES SOCIALES

- » Camanchaca Amiga (Facebook e Instagram).
- » Camanchaca (Linkedin).
- » Camanchaca.seafoods en Instagram (cuenta corporativa).

Dada la naturaleza del negocio -emplazado a lo largo de todo Chile y cercano a territorios y comunidades-, Camanchaca busca consolidarse como un buen vecino y mantener buenas relaciones con sus distintos grupos de interés de forma permanente, apoyándolos y estableciendo vínculos que se adecuen a sus requisitos, respondiendo con mayor eficiencia a las demandas de la comunidad. A continuación, se detallan los distintos grupos de interés con los que Camanchaca mantiene relación:

GRUPO DE INTERÉS	TEMAS Y PREOCUPACIONES PLANTEADAS	FORMAS DE VINCULACIÓN
Colaboradores	Prácticas y condiciones laborales, respeto por DDHH, presencia en el mercado, cambio climático y generación de empleo.	Encuestas y reuniones.
Sindicatos	Prácticas y condiciones laborales, respeto por DDHH, presencia en el mercado, formación y educación y generación de empleo.	Reuniones.
Inversionistas	Temas financieros y resultados, factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), y transparencia en los procesos.	Reuniones, presentaciones y llamadas.
Contratistas	Prácticas y condiciones laborales, prácticas de adquisición, generación de empleo y evaluación de proveedores.	Encuestas y reuniones.
Comunidades locales	Prácticas de adquisición, desarrollo turístico, participación en desarrollo social, generación de empleo, transparencia, pago de impuestos en la zona, desarrollo local, impacto de operaciones en comunidades, manejo de la basura, presencia en el mercado, impactos medioambientales, limpieza de fondos y borde costero, uso de recursos, escapes de peces y cambio climático.	Estudios de percepción y reuniones.
Autoridades regionales y locales	Involucramiento en desarrollo local, pago de impuestos locales, colaboración al desarrollo turístico, manejo de residuos, respeto por los DDHH, prácticas laborales, limpieza de fondos y borde costero, impacto medioambiental, uso de antibióticos, escape de peces y cambio climático.	Según alcance con cada autoridad.
Autoridades nacionales e internacionales	Inocuidad alimentaria, impacto medioambiental, cambio climático, prácticas laborales, respeto por los DDHH, entre otros.	Según alcance con cada autoridad.
Reguladores financieros nacionales CMF (Comisión para el Mercado Financiero)	Velar porque se cumplan con las leyes, reglamentos, estatutos y otras disposiciones que las rigen, desde su inicio hasta su liquidación; pudiendo ejercer la más amplia fiscalización sobre todas sus operaciones.	Reportes.
Organizaciones sociales.	Reuniones abiertas, involucramiento en desarrollo local, respeto por los DDHH, transparencia y participación en desarrollo social.	Reuniones y programas.

Para satisfacer las necesidades y preocupaciones de cada grupo, se ha establecido una forma de vinculación específica. Camanchaca busca abordar las inquietudes de cada grupo de manera efectiva y en brindar la información necesaria.

Alianzas y asociaciones

Alcanzar los objetivos de sostenibilidad implica, de forma intrínseca, un trabajo colaborativo con distintos actores. Consciente de ello, Camanchaca ha establecido alianzas a lo largo de los años con asociaciones que contribuyen a cumplir con esta meta, entre las que destacan:

Corporación de desarrollo productivo del litoral de Aysén

La Compañía es miembro activo de este grupo desde su constitución, en 2017. Ésta es una corporación sectorial sin fines de lucro dedicada a promover e implementar acciones para fomentar el desarrollo de las localidades y sectores productivos ligados al borde costero de la región de Aysén.

Programa Reducción de Antibióticos en el Salmón Chileno (CSARP)

Iniciativa anunciada en marzo de 2019 que compromete a los integrantes del Consejo de Marketing del Salmón Chileno (CSMC) a reducir en un 50% el uso de antibióticos.

Instituto Técnico del Salmón

Camanchaca es miembro de este ente articulador que brinda información, ciencia e innovación necesaria para que la salmonicultura chilena se desarrolle de manera sustentable.

Proyecto Pincoy

Esta iniciativa colaborativa -de la que la empresa es miembro- busca aportar mediante la reducción del uso de antibióticos en la producción de salmónidos en Chile.

Asociación Gremial de Armadores e Industriales Pesqueros del Norte Grande A.G. (ASIPNOR)

Asociación que busca promover el desarrollo y racionalización de la actividad e industria pesquera, representando los intereses de los armadores y de los industriales de la XV, I y II región ante los organismos del sector privado y ante todas las autoridades y órganos del Estado, y en general ante todo organismo, consejo, comité, especialmente en lo relacionado a la Ley N° 18.892 y sus modificaciones, decretos y reglamentos y legislación complementaria.

Asociación de la Industria del Salmón AG

Miembro de SalmonChile. Esta organización busca trabajar la sostenibilidad como foco central en las operaciones de sus empresas socias. Opera en las regiones de La Araucanía, Los Lagos, Chiloé y Aysén.

Global Salmon Initiative (GSI)

Iniciativa impulsada en 2013 por los principales productores de salmón cultivado del mundo (representando el 50% de la producción global) con el propósito de trabajar unidos por una mayor cooperación y transparencia de la industria, y lograr un progreso continuo en la sostenibilidad de la salmonicultura.

Asociación de Industriales Pesqueros (ASIPES)

Organismo gremial sin fines de lucro que promueve el desarrollo del sector pesquero industrial de la zona centro sur, velando por la preservación de las especies.

Sociedad Nacional de Pesca (SONAPESCA)

Organización destinada a impulsar el desarrollo de la pesca industrial.

Convenio Universidad San Sebastián (USS)

La compañía es miembro activo de este grupo desde 2019, colaborando y participando en el "Programa Más Azul".

Asociación Gremial de Mtilicultores de Chile

Asociación que fomenta el desarrollo de la actividad mitilicultora en el Archipiélago de Chiloé y la región de Los Lagos, uniendo a pequeños, medianos y grandes productores de la industria, y promoviendo la colaboración público-privada para potenciar la mitilicultura, el acceso a nuevas tecnologías, la capacitación técnica y laboral, y centralizar y difundir las informaciones vinculadas al sector.



CAPÍTULO 4

La Empresa

Documentos constitutivos

Camanchaca S.A. se constituyó como Sociedad Anónima cerrada según escritura pública de fecha 3 de diciembre de 1976, modificada por escritura pública de fecha 13 de enero de 1977, ambas otorgadas en la Notaría de Santiago de don Luis Azócar Álvarez.

La existencia de la Compañía y la aprobación de sus estatutos fueron dados mediante Resolución N° 80-C de la Superintendencia de Compañías de Seguros, Sociedades Anónimas y Bolsas de Comercio, de fecha 28 de marzo de 1977. Un extracto del Certificado de Aprobación de sus Estatutos se inscribió el 15 de abril de 1977, a fojas 3.108 N° 1.711 del Registro de Comercio de Santiago, y fue publicado en el Diario Oficial el día 15 de dicho mes y año.

El objeto de la Sociedad es la actividad pesquera en general, incluyendo la de investigación y, particularmente, capturar, cazar, recolectar y segar recursos hidrobiológicos; la actividad de acuicultura, respecto de todo tipo de especies, incluyendo todos los cultivos marinos tanto de seres vivos como de algas; la conservación, congelación y aplicación de técnicas de preservación de especies hidrobiológicas; la elaboración de productos provenientes de cualquier especie hidrobiológica, mediante el procesamiento total o parcial de capturas propias o ajenas obtenidas en la fase extractiva o de recolección; la construcción, mantenimiento, reparación, operación y arrendamiento de embarcaciones adecuadas para la pesca extractiva, de transformación o de apoyo a ellas, y la industrialización, elaboración, comercialización, distribución y exportación de los productos derivados de su actividad.

Su duración es indefinida.

El capital autorizado, suscrito y pagado es de US\$ 284.133.767,44, dividido en 4.150.672.000 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 tres años, al final del cual debe renovarse totalmente. Los directores pueden 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.

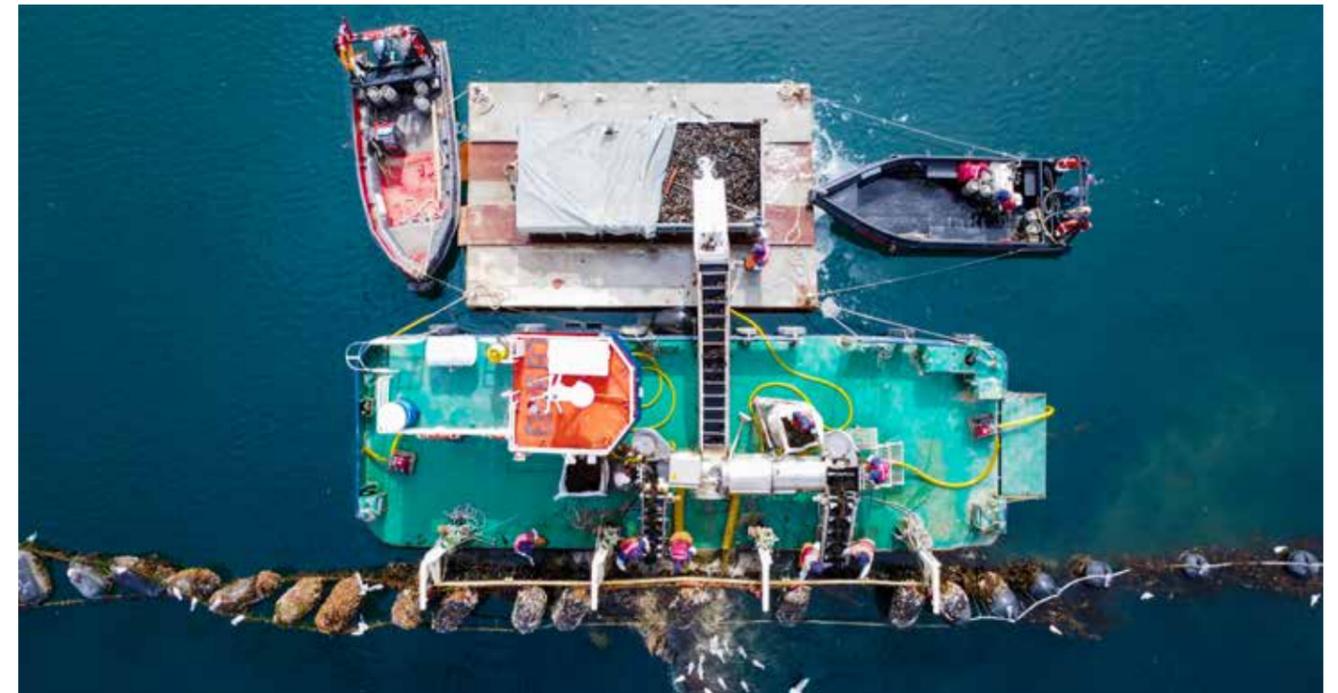
La Junta General Ordinaria de Accionistas designa anualmente a una empresa de auditoría externa para que examine la contabilidad, inventario, balance y otros estados financieros de la Sociedad, debiendo la empresa designada informar por escrito a la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas sobre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

Con fecha 11 de noviembre de 2010 la Sociedad fue inscrita en el Registro de Valores que lleva la Superintendencia de Valores y Seguros, bajo el número 1060.

Estructura societaria



Fuente: Sercor



Control

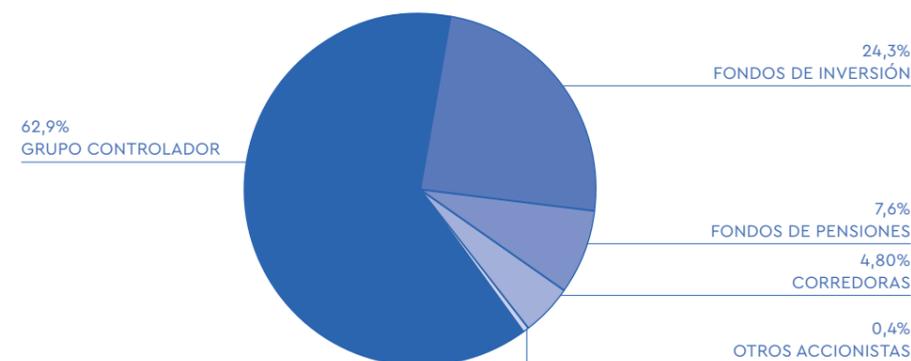
IDENTIFICACIÓN PRINCIPALES ACCIONISTAS

Al 31 de diciembre de 2022:

RNK	ACCIONISTAS	ACCIONES
1	Inversiones HFG LTDA.	1.376.846.422
2	Inversiones Los Fresnos SpA.	813.616.503
3	Inversiones HCL LTDA.	315.557.163
4	Compass Small Cap Chile Fondo de Inversión	315.557.163
5	BTG Pactual Small Cap Chile Fondo de Inversión	226.461.486
6	Toesca Small Cap Chile Fondo de Inversión	119.206.492
7	Inversiones CIFCO LTDA.	102.520.160
8	Banchile Administradora General de Fondos S.A.	100.929.237
9	Siglo XXI Fondo de Inversión	94.913.295
10	Banco de Chile Por Cuenta de Terceros Ca	91.005.343
11	BCI Small Cap Chile Fondo de Inversión	87.642.179
12	Fondo de Pensiones Habitat C	52.193.078
13	Larrain Vial Asset Management A.G.F. S.A.	43.782.984
14	Larrain Vial S.A. Corredora de Bolsa	43.287.665
15	Fondo de Inversión Santander Small Cap	39.042.465
16	Fondo de Pensiones Cuprum A	38.604.876
17	Fondo de Pensiones Capital A	33.819.122
18	Fondo de Pensiones Habitat A	32.606.855
19	Fondo de Pensiones Cuprum C	30.711.073
20	Fondo de Pensiones Habitat B	30.548.703
	Otros Accionistas	161.819.736
	Total	4.150.672.000

Al 31 de diciembre de 2022, la Compañía es controlada por el grupo controlador que posee un 62,9% del total de las acciones, con un 25,1% siguen los fondos de inversión y con un 7,5% y 4,1% respectivamente, los fondos de pensiones y corredoras de bolsa. Los otros accionistas corresponden a 0,4% .

Durante 2022, no hubo accionistas -que posean o representen el 10% o más de las acciones emitidas con derecho a voto- que hayan solicitado incluir en esta memoria comentarios relativos a la marcha de los negocios sociales.



Camanchaca S.A. tiene una única serie de acciones

Controlador

Camanchaca S.A., 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 SpA, R.U.T. 78.172.330-4, propietaria directa del 19,6020% de la Empresa.

Inversiones Los Fresnos SpA e Inversiones HFG Limitada, sociedades éstas en las que don Jorge Fernández Valdés tiene una participación directa de un 25,2921% 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 64,3635% en la Sociedad Inversiones Los Fresnos SpA. 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 MCFG Limitada, R.U.T. 77.531.772-8, con un 16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de manera indirecta de un 100% de los derechos sociales de dicha Compañía doña María Carolina Fernández García, R.U.T. 6.377.733-1.
- 3) Inversiones Bahía Ranco Limitada, R.U.T. 77.465.632-4, con un

16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de manera indirecta de un 100% de los derechos sociales de dicha Compañía don Jorge Fernández García, R.U.T. 6.377.734-k.

- 4) Inversiones FC SpA, R.U.T. 78.308.550-k, con un 16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de manera indirecta de un 99,90% 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 manera indirecta de un 100% 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 manera indirecta de un 100% de los derechos sociales de dicha Compañía don Cristián Fernández García, R.U.T. 9.216.903-0.
- 7) Inversiones Ferver Limitada, R.U.T. 77.587.227-6, con un 16,6665% de derechos sobre el capital social, siendo titular de manera indirecta de un 100% de los derechos sociales de dicha Compañía don Gonzalo Fernández García, R.U.T. 13.441.707-2.

A este respecto, se deja constancia que don Nicolás Guzmán Covarrubias, R.U.T. 6.377.761-7, relacionado por parentesco con don Jorge Fernández Valdés, es titular directo de 0,048% de las acciones de Camanchaca S.A.



Estructura de propiedad

Otros miembros del controlador

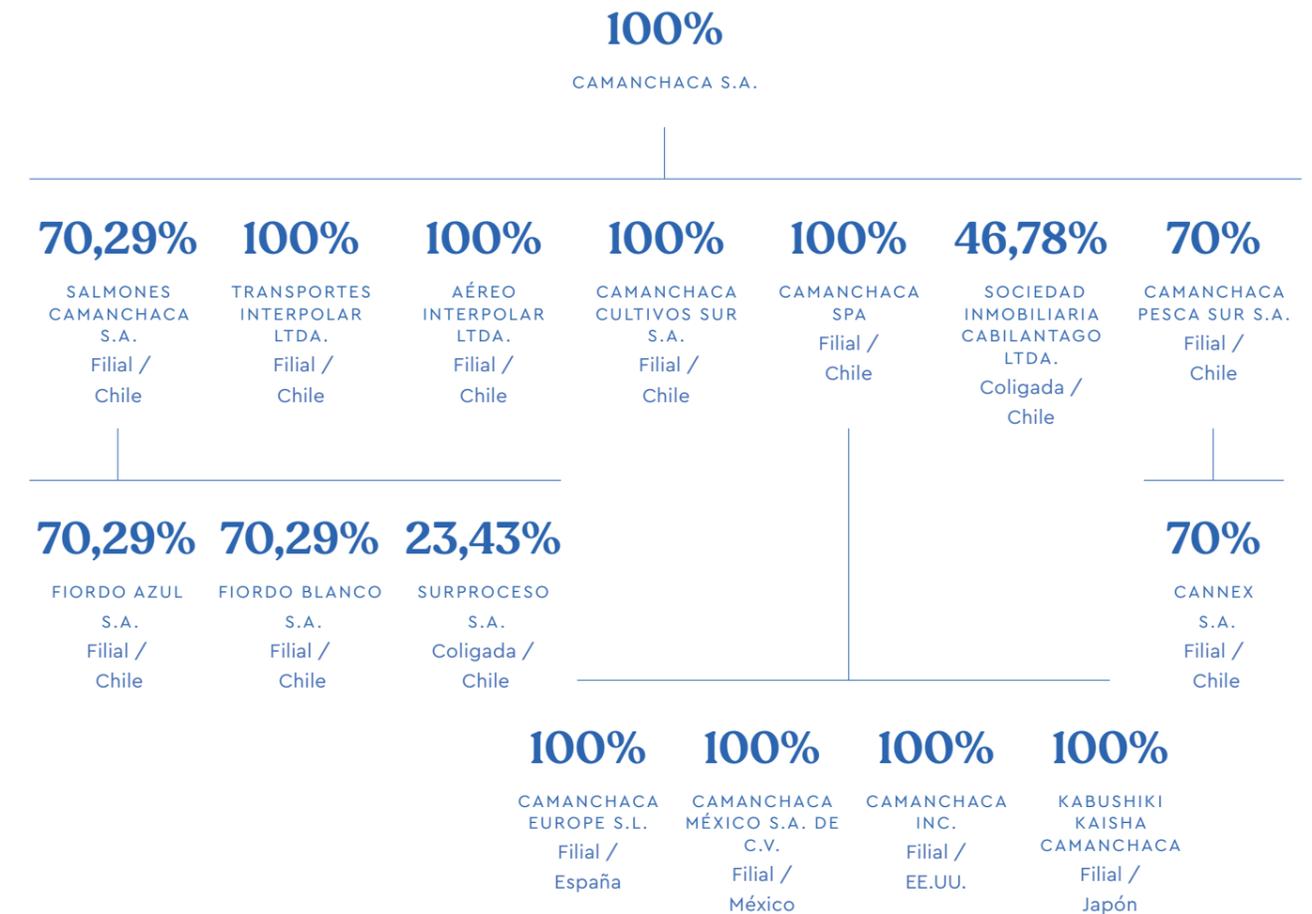
Forma parte del controlador de la Compañía, don Francisco de Borja Cifuentes Correa, R.U.T. 4.333.851-k, quien mantiene un pacto de actuación conjunta formalizado con don Jorge Fernández Valdés, el que considera limitaciones a la libre disposición de las acciones.

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 10,0987% de las acciones de la Compañía.

Los socios de Inversiones Cifco Limitada, Compañía esta última con un 2,4700% de participación directa en Camanchaca S.A., son 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 7,6287% de participación directa en la Compañía, son los siguientes:

- a) Francisco de Borja Cifuentes Correa, con un 0,0024% de derechos sobre el capital social.
- b) 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 Laríos, R.U.T. 9.007.413-5.
- c) 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 Laríos, R.U.T. 12.629.641-k.
- d) 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 Laríos, R.U.T. 12.638.234-0.
- e) 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 Laríos, R.U.T. 13.550.339-8.
- f) 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 Laríos, R.U.T. 15.960.728-3.



Nota: Considera participaciones directas e indirectas.

Si bien no han ocurrido cambios importantes que se hayan materializado en la propiedad de la entidad en el 2022, con fecha 15 de septiembre de 2022, las sociedades Inversiones Galletué S.A., Inversiones SG S.A., Inversiones SP S.A. e Inversiones SU S.A. (en adelante Grupo Bio Bio), comunicaron su intención de ejercer la opción de venta del 30% de su participación en Camanchaca Pesca Sur S.A., de acuerdo a lo establecido en el pacto de accionistas suscrito el 5 de diciembre de 2011. De conformidad con el procedimiento establecido en el pacto, el 18 de octubre de 2022, Grupo Bio Bio y Camanchaca se comunicaron simultáneamente sus respectivas determinaciones de precios referenciales para esta participación accionaria. El precio de referencia

determinado por el Grupo Bio Bio fue de US\$ 27,05 por acción, esto es, un valor total de US\$ 93.322.500, y simultáneamente, Camanchaca entregó su precio de referencia que fue de US\$ 13,92 por acción, esto es, un valor total de US\$ 48.024.000. Atendido que las determinaciones que individualmente hicieron las partes difirieron en más de un 10%, el mencionado pacto dispone que el precio de la compraventa de las acciones referidas sea determinado por un banco de inversión o un perito de reconocido prestigio, el que deberá hacer su propia evaluación y luego optar por aquella determinación de las partes que a su juicio sea la que mejor refleje el precio justo de la compañía. A la fecha, las partes no han definido el perito.

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 la matriz. 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.



Empresas filiales

Al 31 de diciembre de 2022:

RUT	NOMBRE DE LA SOCIEDAD	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN (%)		
		DIRECTO	INDIRECTO	TOTAL
76.065.596-1	Salmones Camanchaca S.A.	70,29	0,00	70,29
76.143.821-2	Camanchaca Pesca Sur S.A.	70,00	0,00	70,00
96.633.150-K	Camanchaca Cultivos Sur S.A.	99,9	0,01	100,00
77.970.900-0	Transportes Interpolar Ltda.	99,00	1,00	100,00
79.676.190-3	Aéreo Interpolar Ltda.	99,00	1,00	100,00
96.540.710-3	Fiordo Blanco S.A.	0,00	70,29	70,29
76.989.215-K	Fiordo Azul S.A.	0,00	70,29	70,29
96.969.520-0	Cannex S.A.	0,00	70,00	70,00
76.125.633-5	Camanchaca SpA.	100,00	0,00	100,00
0-E	Camanchaca Inc.	0,05	99,95	100,00
0-E	Kabushiki Kaisha Camanchaca.	0,50	99,50	100,00
0-E	Camanchaca México S.A. de C.V.	20,00	80,00	100,00
0-E	Camanchaca Europe, S.L.	1,00	99,0	100,00

Al 31 de diciembre de 2021:

RUT	NOMBRE DE LA SOCIEDAD	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN (%)		TOTAL
		DIRECTO	INDIRECTO	
76.065.596-1	Salmones Camanchaca S.A.	70,29	0,00	70,29
76.143.821-2	Camanchaca Pesca Sur S.A.	70,00	0,00	70,00
96.633.150-K	Camanchaca Cultivos Sur S.A.	99,9	0,01	100,00
77.970.900-0	Transportes Interpolar Ltda.	99,00	1,00	100,00
79.676.190-3	Aéreo Interpolar Ltda.	99,00	1,00	100,00
96.540.710-3	Fiordo Blanco S.A.	0,00	70,29	70,29
76.989.215-K	Fiordo Azul S.A.	0,00	70,29	70,29
96.969.520-0	Cannex S.A.	0,00	70,00	70,00
76.125.633-5	Camanchaca SpA	100,00	0,00	100,00
0-E	Camanchaca Inc.	0,05	99,95	100,00
0-E	Kabushiki Kaisha Camanchaca	0,50	99,50	100,00
0-E	Camanchaca México S.A. de C.V.	20,00	80,00	100,00

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	2021	2022
76.065.596-1	Salmones Camanchaca S.A.	26,22%	29,03%
77.970.900-0	Transportes Interpolar LTDA.	0,24%	0,30%
79.676.190-3	Aéreo Interpolar LTDA.	0,20%	0,19%
76.125.633-5	Camanchaca SpA	6,50%	6,23%
96.969.520-0	Cannex S.A.	0,11%	-0,14%
76.989.215-k	Fiordo Azul S.A.	-0,23%	-0,22%
96.633.150-K	Camanchaca Cultivos Sur S.A.	3,44%	3,14%
96.540.710-3	Fiordo Blanco S.A.	6,99%	6,76%
76.143.821-2	Camanchaca Pesca Sur S.A.	28,23%	26,67%
0-E	Camanchaca INC.	0,00%	0,00%
0-E	Kabushiki Kaisha Camanchaca	0,00%	0,00%
0-E	Camanchaca México S.A. de C.V.	0,00%	0,00%
0-E	Camanchaca Europe S.L.	-	0,00%

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:**SALMONES CAMANCHACA S.A.****CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO**

US\$ 139.813.596

OBJETO SOCIAL:

a) La actividad de acuicultura en general, especialmente la crianza, producción y cultivo de salmones, truchas, otros salmónidos y 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, 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.

DATOS GENERALES:

Nace de la División de Camanchaca S.A. 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, la que se inscribió en extracto en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago a fojas 33.897 número 23.131, del año 2009. Con fecha 13 de diciembre de 2017 la sociedad fue inscrita en el Registro de Valores que lleva la Comisión para el Mercado Financiero, bajo el número 1150.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

La matriz presta servicios de administración y soporte consistentes, entre otros, en servicios de gestión financiera, comercial, legal, recursos humanos, administración de riesgos, auditoría interna, comercio exterior, logística, compras y abastecimientos.

Presidente: Jorge Fernández García.**Directorio:** Jorge Fernández García, Ricardo García Holtz, Francisco Cifuentes Correa, Joaquín Villarino Herrera, Rodrigo Errázuriz Ruiz-Tagle, Tore Valderhaug y Felipe Sandoval Precht.**Gerente General:** Manuel Arriagada Ossa.**RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:****CAMANCHACA PESCA SUR S.A.****CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO**

US\$ 165.056.470

OBJETO SOCIAL:

Actividad pesquera en general, incluyendo la de investigación y, particularmente, capturar, cazar, recolectar y segar recursos hidrobiológicos; la actividad de acuicultura respecto de todo tipo de especies, incluyendo todos los cultivos marinos tanto de seres vivos como de algas; la conservación, congelación y aplicación de técnicas de preservación de especies hidrobiológicas; la elaboración de productos provenientes de cualquier especie hidrobiológica, mediante el procesamiento total o parcial de capturas propias o ajenas obtenidas en la fase extractiva o de recolección; la construcción, mantención, reparación, operación y arrendamiento de embarcaciones adecuadas para la pesca extractiva, de transformación o de apoyo a ellas, y la industrialización, elaboración, comercialización, distribución y exportación de los productos derivados de su actividad.

DATOS GENERALES:

Camanchaca Pesca Sur S.A. se constituyó por escritura pública con fecha 17 de marzo de 2011 otorgada en la Notaría de Santiago de don Félix Jara Cadot, cuyo extracto se inscribió a fojas 15.721 N° 11.916 del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago del año 2011.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

La matriz presta servicios de administración y soporte consistentes, entre otros, en servicios de gestión financiera, comercial, legal, recursos humanos, administración de riesgos, auditoría interna, comercio exterior, logística, compras y abastecimientos. Adicionalmente, y con el propósito de la administración de caja, mantiene un contrato de cuenta corriente mercantil.

Presidente: Francisco Cifuentes Correa.**Directorio:** Francisco Cifuentes Correa, Jorge Fernández García, Juan Ignacio Domínguez Arteaga, Jan Stengel Meierdirks y Frank Stengel Meierdirks.**Gerente General:** Gonzalo Fernández García.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:**CAMANCHACA CULTIVOS SUR S.A.****CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO**

US\$ 19.774.019

OBJETO SOCIAL:

a) El cultivo, investigación, explotación, producción, industrialización y comercialización de toda clase de productos del mar; b) el comercio y distribución de esos productos dentro o fuera del país y el desarrollo de actividades complementarias a dicho comercio y distribución; y c) la prestación de servicios a terceros en las áreas relacionadas con los rubros antes indicados.

DATOS GENERALES:

Se constituyó como Sociedad Anónima cerrada por escritura pública con fecha 5 de marzo de 1992, otorgada en la Notaría de Santiago de don Aliro Veloso Muñoz, cuyo extracto se inscribió a fojas 9.371 N° 4.672 en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago del año 1992.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

La matriz presta Servicios de administración y soporte consistentes, entre otros, en servicios de gestión financiera, comercial, legal, recursos humanos, administración de riesgos, auditoría interna, comercio exterior, logística, compras y abastecimientos. Adicionalmente, y con el propósito de la administración de caja, mantiene un contrato de cuenta corriente mercantil.

Presidente: Jorge Fernández García.

Directorio: Jorge Fernández García, Francisco Cifuentes Correa y Ricardo García Holtz.

Gerente General: Nicolás Guzmán Covarrubias.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:**TRANSPORTES INTERPOLAR LIMITADA.****CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO**

US\$ 2.708

OBJETO SOCIAL:

Elaboración, distribución y comercialización, en cualquier forma y por cualquier medio, por cuenta propia o ajena, de toda clase de pescados, mariscos y otras especies hidrobiológicas, de productos alimenticios, pesqueros o de cualquier otro origen, tanto fresco, congelado o en conservas; desarrollar la actividad de acuicultura en todas sus formas; comprar, vender, importar, exportar y transportar en cualquier forma toda clase de bienes relacionados con el giro social; tomar la representación de empresas nacionales o extranjeras, y la prestación de servicios y asesorías en materias afines a las señaladas.

DATOS GENERALES:

La Sociedad se constituyó según escritura pública el 31 de julio de 2003, otorgada en la Notaría de Santiago de don Félix Jara Cadot, la que se inscribió en extracto en el Registro de Comercio de Santiago a fojas 23.151 número 17.499, del año 2003.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

La matriz presta servicios de administración y soporte consistentes, entre otros, en servicios de gestión financiera, comercial, legal, recursos humanos, administración de riesgos, auditoría interna, comercio exterior, logística, compras y abastecimientos. Adicionalmente, esta filial presta servicios de logística y transporte terrestre a Salmones Camanchaca S.A., Camanchaca Pesca Sur S.A. y Camanchaca Cultivos Sur, las cuales también son filiales de la matriz.

Administración: La administración y representación de la sociedad y el uso de la razón social corresponden a Camanchaca S.A.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:**AÉREO INTERPOLAR LIMITADA.****CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO**

US\$ 6.021

OBJETO SOCIAL:

a) Efectuar toda clase de fletes en camiones de su propiedad o de terceros; b) la aeronáutica comercial, tanto en la prestación de servicios de transporte de carga como de pasajeros, y la prestación de servicios de trabajos aéreos, en sus diferentes modalidades, incluyendo prospección pesquera y la explotación de cualquier otra actividad comercial realizada por medio de aeronaves, su arrendamiento, fletamento y demás contratos aeronáuticos, tanto con aeronaves de su propiedad o de propiedad de terceros, abarcando también los servicios de mantención de aeronaves; todo ello dentro del territorio nacional.

DATOS GENERALES:

La Sociedad fue constituida por escritura pública con fecha 9 de septiembre de 1986 otorgada en la Notaría de Santiago de don Andrés Rubio Flores, cuyo extracto se inscribió a fojas 18.301 N° 10.092 en el Registro de Comercio de Santiago del año 1986.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

Servicios de administración y soporte consistentes, entre otros, en servicios de gestión financiera, comercial, legal, recursos humanos, administración de riesgos, auditoría interna, comercio exterior, logística, compras y abastecimientos. Adicionalmente, presta servicios a la matriz de prospección aérea en las faenas de pesca pelágica en la zona norte de Chile.

Administración: La administración de la sociedad y el uso de la razón social corresponden a Camanchaca S.A.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:**FIORDO BLANCO S.A.****CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO**

US\$ 46.183.399

Sociedad filial de Salmones Camanchaca S.A.

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 SIGNIFICATIVAS:

La matriz presta servicios de administración y soporte consistentes, entre otros, en servicios de gestión financiera, comercial, legal, recursos humanos, administración de riesgos, auditoría interna, comercio exterior, logística, compras y abastecimientos. Adicionalmente, esta filial arrienda concesiones y activos asociados a la actividad de salmonicultura a la filial Salmones Camanchaca S.A.

Presidente: Francisco Cifuentes Correa.

Directorio: Francisco Cifuentes Correa, Jorge Fernández García y Ricardo García Holtz.

Gerente General: Manuel Arriagada Ossa.



RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:

FIORDO AZUL S.A.

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

US\$ 147.591

Sociedad filial de Salmones Camanchaca S.A.

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, faenamamiento, 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 SIGNIFICATIVAS:

La matriz presta servicios de administración y soporte consistentes, entre otros, en servicios de gestión financiera, comercial, legal, recursos humanos, administración de riesgos, auditoría interna, comercio exterior, logística, compras y abastecimientos. Adicionalmente, esta filial arrienda concesiones y activos asociados a la actividad de salmonicultura a la filial Salmones Camanchaca S.A.

Presidente: Jorge Fernández García.

Directorio: Jorge Fernández García, Francisco Cifuentes Correa y Ricardo García Holtz.

Gerente General: Manuel Arriagada Ossa.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:

CANNEX S.A.

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

CLPS 1.095.232.083

Sociedad filial de Camanchaca Pesca Sur S.A.

OBJETO SOCIAL:

La comercialización en cualquier forma y por cualquier medio, por cuenta propia o ajena, de toda clase de conservas de pescados, mariscos y productos alimenticios, pesqueros o de cualquier otro origen; comprar, vender, importar, exportar y transportar en cualquier forma toda clase de bienes relacionados con el giro social; la representación de empresas nacionales o extranjeras; la prestación de servicios y asesorías en materias afines a las señaladas.

DATOS GENERALES:

La Sociedad fue constituida el 31 de octubre de 2001 por escritura otorgada ante el notario de Santiago don Félix Jara Cadot, cuyo extracto se inscribió a fojas 29.112 N°23.753 del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago del año 2001.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

Distribución y comercialización de jurel en conserva producido por la filial Camanchaca Pesca Sur S.A.

Presidente: Francisco Cifuentes Correa.

Directorio: Francisco Cifuentes Correa, Gonzalo Fernández García y Juan Carlos Ferrer Echavarri.

Gerente General: Jorge Bernales Pensa.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:

CAMANCHACA SPA.

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

US\$ 28.201.943

OBJETO SOCIAL:

Efectuar inversiones, sean estas en bienes muebles corporales o incorporales, acciones de sociedades anónimas, derechos en otras sociedades, bonos, efectos de comercio y demás valores mobiliarios. Para lograr sus finalidades, la sociedad podrá ingresar a otras sociedades ya existentes y/o concurrir a la formación de sociedades o empresas de cualquier orden jurídico, ingresando a ellas como socia.

DATOS GENERALES:

Se constituyó como sociedad por acciones por escritura pública con fecha 9 de agosto de 2010, otorgada en la Notaría de Santiago de don Félix Jara Cadot, cuyo extracto se inscribió a fojas 44.163 N° 30.603 en el Registro de Comercio de Santiago del año 2010.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

La matriz presta servicios de administración y soporte consistentes, entre otros, en servicios de gestión financiera, comercial, legal, recursos humanos, administración de riesgos, auditoría interna, comercio exterior, logística, compras y abastecimientos.

Administración: La administración y representación de la sociedad y el uso de la razón social corresponden a Camanchaca S.A.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:

CAMANCHACA INC.

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

US\$ 4.002.000

OBJETO SOCIAL:

Distribución y venta productos del mar, incluyendo -entre otros- salmón, mejillones, langostinos, abalones y camarones.

DATOS GENERALES:

La sociedad fue creada el 4 de enero de 2001 en Miami, estado de Florida, EE.UU.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

Filial que distribuye y comercializa en el mercado norteamericano productos de la matriz y sus filiales Salmones Camanchaca S.A., Camanchaca Pesca Sur S.A. y Camanchaca Cultivos Sur S.A.

Presidente: Ricardo García Holtz.

Directorio: Ricardo García Holtz, Jorge Fernández García, Juan Carlos Ferrer Echavarri y Daniel Bortnik Ventura.

Gerente General: César Lago.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:

KABUSHIKI KAISHA CAMANCHACA

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

YENS 10.000.000

OBJETO SOCIAL:

a) Importación, exportación, venta y elaboración nacional de mariscos, productos agrícolas y productos alimenticios; b) importación, exportación y venta nacional de máquinas procesadoras de alimentos y máquinas de embalaje y sus anexos; c) importación, exportación y venta nacional de bebidas alcohólicas. Todas las actividades comerciales inherentes a los rubros a, b y c.

DATOS GENERALES:

Kabushiki Kaisha Camanchaca (razón social en japonés, traducido al inglés: Camanchaca Limited) se constituyó en Japón, de acuerdo a su legislación, con fecha 6 de mayo de 2005.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

Filial que distribuye y comercializa en el mercado japonés productos de la matriz y sus filiales Salmenes Camanchaca S.A., Camanchaca Pesca Sur S.A. y Camanchaca Cultivos Sur S.A.

Presidente: Manuel Jinesta.

Directorio: Manuel Jinesta, Jorge Fernández García y Juan Carlos Ferrer Echavarri.

Gerente General: Manuel Jinesta.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:

CAMANCHACA MÉXICO S.A. DE C.V.

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

MXN 200.000

OBJETO SOCIAL:

a) La comercialización, compra, venta, importación, exportación, consignación, distribución, producción, procesamiento y fabricación, por cuenta propia o ajena, a nivel mayorista o minorista, de toda clase de mercaderías, productos o artículos, especialmente especies hidrobiológicas y productos del mar, así como la explotación de toda clase de establecimientos comerciales, fabriles e industriales con tal propósito; b) la conservación, congelación y aplicación de técnicas de preservación de especies hidrobiológicas y productos del mar; c) la prestación de toda clase de servicios de logística y bodegaje en general, incluyendo aquellas actividades relacionadas o de apoyo a las anteriores, tales como el depósito de mercancías, arrendamiento de maquinarias y la distribución y venta de combustibles; d) la explotación de toda clase de servicios profesionales y de consultoría en relación con la biología y la ingeniería respecto de las actividades pesqueras y de acuicultura, así como el desarrollo de toda clase de investigaciones, asesorías y asistencias profesionales en dichas áreas; e) La prestación de toda clase de servicios comerciales o administrativos y la explotación de establecimientos de comercio con el mismo propósito, ya sea en los Estados Unidos Mexicanos como en el extranjero; f) la representación de toda clase de empresas nacionales o extranjeras que operan en la comercialización y distribución de especies hidrobiológicas y productos del mar y la prestación de toda clase de asesorías y de servicios comerciales, promocionales, publicitarios y/o administrativos; g) la confección y elaboración de toda clase de proyectos y estudios, y el desarrollo y prestación en general de toda clase de consultorías, asesorías, evaluación de proyectos y asistencia técnica y, en general, la prestación de toda clase de servicios profesionales en su más amplio aspecto.

DATOS GENERALES:

La sociedad fue creada el 15 de julio de 2020 en Ciudad de México, México.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

Filial que distribuye y comercializa en el mercado mexicano productos de la matriz y sus filiales Salmenes Camanchaca S.A., Camanchaca Pesca Sur S.A. y Camanchaca Cultivos Sur S.A.

Administrador único: Juan Carlos Ferrer Echavarri.

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:

CAMANCHACA EUROPE, S.L.

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

EURS 3.000

OBJETO SOCIAL:

a) La actividad pesquera en general, incluyendo la de investigación y, particularmente, captura, cazar, recolectar y segar recursos hidrobiológicos; b) la actividad de acuicultura, respecto de todo tipo de especies, incluyendo todos los cultivos marinos tanto de seres vivos como de algas; c) la conservación, congelación y aplicación de técnicas de preservación de especies hidrobiológicas; d) la elaboración de productos provenientes de cualquier especie hidrobiológica, mediante el procesamiento total o parcial de capturas propias o ajenas obtenidas en la fase extractiva o de recolección; e) la construcción, mantenimiento, reparación, operación y arrendamiento de embarcaciones adecuadas para la pesca extractiva, de transformación o de apoyo a ellas; f) la industrialización, elaboración, comercialización, distribución y exportación de los productos derivados de su actividad; g) la prestación de servicios de gerencia corporativa, administración, tesorería, contabilidad, tecnologías de la información y otras actividades afines a sus filiales y coligadas; y h) la prestación de toda clase de servicios de logística y bodegaje en general, incluyendo aquellas actividades relacionadas o de apoyo a las anteriores, tales como el depósito y porteo de mercaderías, arrendamiento de maquinarias y la distribución y venta de combustibles.

DATOS GENERALES:

La sociedad fue creada el 3 de enero de 2022 en Barcelona, España.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

Filial que distribuye y comercializa en el mercado europeo productos elaborados por Camanchaca y filiales.

Consejo de administración: Juan Carlos Ferrer Echavarri, Manuel Jinesta, Ricardo García Holtz y Daniel Bortnik Ventura.

Coligadas y asociadas



Porcentaje de participación al 31 de diciembre de 2021 y 2022:

RUT	NOMBRE DE LA SOCIEDAD	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN		
		DIRECTO %	INDIRECTO %	TOTAL %
76.346.370-2	Surproceso S.A.	0,00	23,43	23,43
79.845.260-6	Soc. Inmobiliaria Cabilantago Ltda.	46,78	0,00	46,78

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	2021	2022
76.346.370-2	Surproceso S.A.	0,84%	0,55%
79.845.260-6	Soc. Inmobiliaria Cabilantago Ltda.	0,02%	0,03%

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:

SURPROCESO S.A.

Sociedad coligada de Salmones Camanchaca 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 SIGNIFICATIVAS:

Prestación de servicios de matanza y eviscerado a la filial Salmones Camanchaca S.A.

Presidente: Adrián Fernández Rosemberg.

Directorio: Adrián Fernández Rosemberg, Ignacio Pérez Benítez, Martín Skalweit Rudloff, Álvaro Contreras Pérez, Jorge Fernández García y Daniel Bortnik Ventura.

Gerente General: Guillermo Enrique Vásquez Maldonado

RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA JURÍDICA:

SOCIEDAD INMOBILIARIA CABILANTAGO LIMITADA

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

CLP\$ 5.000.000

OBJETO SOCIAL:

La obtención de rentas y utilidades en negocios de toda índole sobre bienes raíces y, en general, todo aquello que se relacione directa o indirectamente con lo anterior.

DATOS GENERALES:

La Sociedad se constituyó por escritura pública de fecha 5 de septiembre de 1988 otorgada en la Notaría de Concepción de don Jorge Christoph Stange, cuyo extracto se inscribió a fojas 148 vta. N° 130 en el Registro de Comercio de Talcahuano del año 1988.

RELACIONES COMERCIALES SIGNIFICATIVAS:

Sin relación comercial con la coligante. Sociedad Inmobiliaria Cabilantago Limitada es dueña de un terreno en la isla Rocuant, comuna de Talcahuano, el cual es parcialmente utilizado por Camanchaca S.A. para la realización de operaciones y servicios logísticos en tierra.

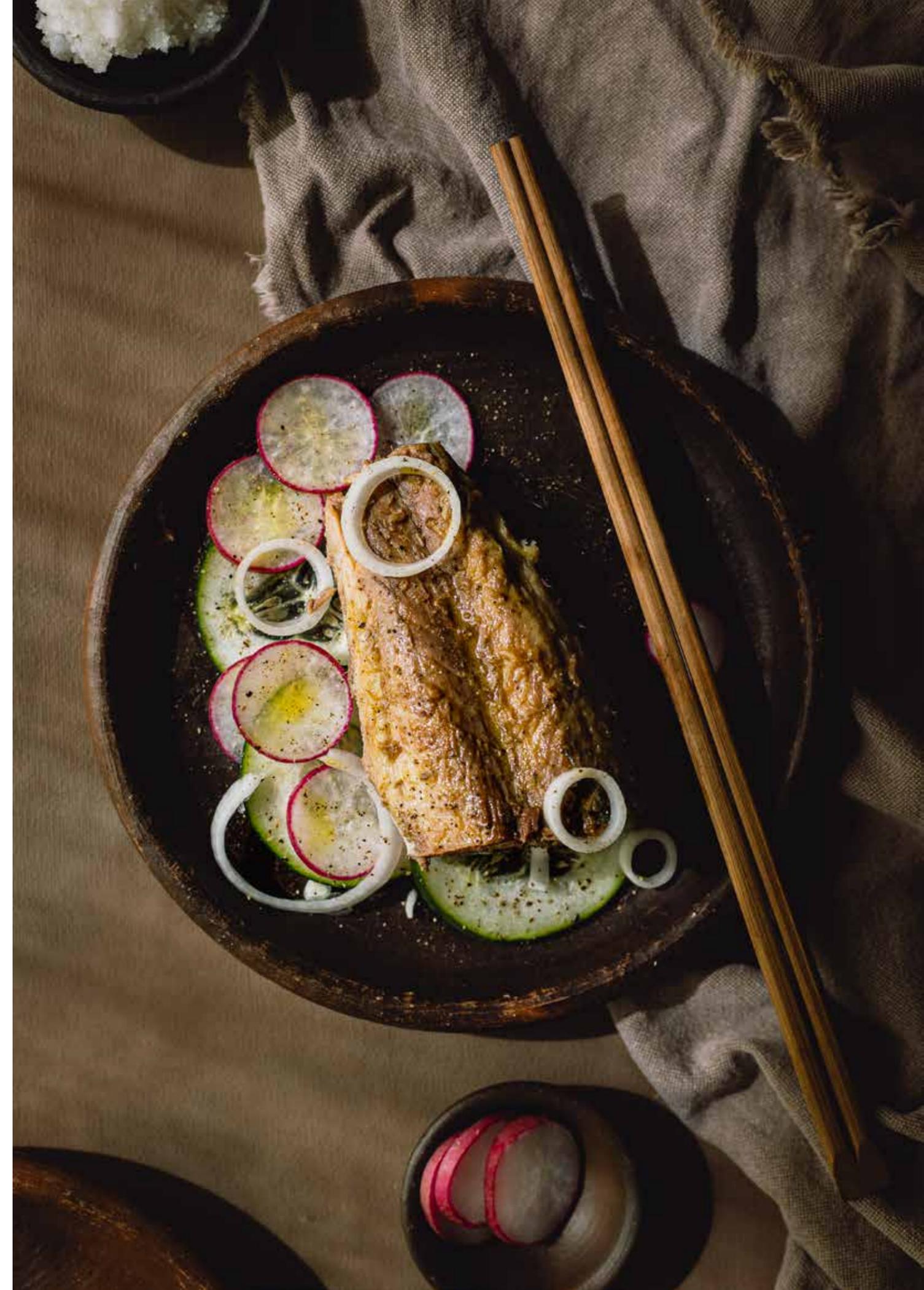
Presidente: Jan Stengel Meierdirks

Directorio: Jan Stengel Meierdirks, Gonzalo Fernández García, Marcel Mauricio Moenne Muñoz, Renato Maya Gac y Patricio Viguera Aguilera.

Gerente General: Carlos Manoli Nazar

Directores y ejecutivos que se desempeñan en filiales o coligadas:

	FILIAL/ COLIGADA	CARGO QUE OCUPA EN LA FILIAL / COLIGADA
Jorge Fernández García	Salmones Camanchaca S.A.	Presidente
	Fiordo Blanco S.A.	Director
	Fiordo Azul S.A.	Presidente
	Surproceso S.A.	Director
	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Director
	Camanchaca Cultivos Sur S.A.	Presidente
	Camanchaca Inc.	Director
	Kabushiki Kaisha Camanchaca	Director
Francisco Cifuentes Correa	Salmones Camanchaca S.A.	Director
	Camanchaca Cultivos Sur S.A.	Director
	Fiordo Blanco S.A.	Presidente
	Fiordo Azul S.A.	Director
	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Presidente
Jan Stengel Meierdirks	Cannex S.A.	Presidente
	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Vicepresidente
Juan Ignacio Domínguez Arteaga	Sociedad Inmobiliaria Cabilantago Ltda.	Presidente
	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Director
Ricardo García Holtz	Salmones Camanchaca S.A.	Vicepresidente
	Camanchaca Cultivos Sur S.A.	Director
	Fiordo Blanco S.A.	Director
	Fiordo Azul S.A.	Director
	Camanchaca Inc.	Presidente
Manuel Arriagada Ossa	Camanchaca Europe, S.L.	Director
	Salmones Camanchaca S.A.	Gerente general
	Fiordo Blanco S.A.	Gerente general
Gonzalo Fernández García	Fiordo Azul S.A.	Gerente general
	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Gerente general
	Cannex S.A.	Director
Nicolás Guzmán Covarrubias	Sociedad Inmobiliaria Cabilantago Ltda.	Director
	Camanchaca Cultivos Sur S.A.	Gerente general
	Kabushiki Kaisha Camanchaca	Director
Juan Carlos Ferrer Echavarri	Cannex S.A.	Director
	Camanchaca Inc.	Director
	Camanchaca México S.A. de C.V.	Administrador único
	Camanchaca Europe, S.L.	Director
Daniel Bortnik Ventura	Camanchaca Inc.	Director
	Surproceso S.A.	Director
	Camanchaca Europe, S.L.	Director





CAPÍTULO 5

La industria y el negocio



Salmonicultura

Salmones Camanchaca, cultiva, procesa y comercializa salmón Atlántico y Coho, con operaciones desde el programa genético y desove hasta la comercialización del producto en los distintos mercados y formatos a través de las oficinas comerciales de Camanchaca.

En Chile, la acuicultura es una actividad económica importante, siendo el salmón la principal especie de cultivo en el mar del país, que ha posicionado a Chile como el segundo mayor productor mundial de salmón Atlántico después de Noruega, y el principal productor mundial de Coho.

Chile tiene una tradición pesquera, dentro de la cual Camanchaca es un actor relevante con presencia en la zona norte y centro sur del país.

Adicionalmente, también se cultivan mejillones y abalones dentro de Chile.

En este contexto, con la misión de “alimentar al mundo desde el mar con proteínas saludables y nutritivas, producidas bajo procesos sostenibles y comprometidos con el medio ambiente y las comunidades donde trabajamos”, Camanchaca se dedica a la pesca y acuicultura a través de la extracción de recursos naturales del mar, como pescados y mariscos, para la elaboración de diferentes productos y formatos. Además, realiza la exportación y comercialización en diferentes mercados internacionales.

Negocios

El sector de la acuicultura de salmón es la segunda industria con más exportaciones de Chile, luego de la minería, y el país es el segundo productor más grande del mundo después de Noruega. Este nivel de producción se debe al importante y continuo desarrollo de la industria en tecnología, innovación y estudios científicos.

DEL TOTAL DE PROTEÍNAS
PRODUCIDAS A NIVEL GLOBAL
SÓLO EL
1,2%
CORRESPONDE
A SALMÓN

DEBIDO A QUE REQUIERE
CARACTERÍSTICAS
ÚNICAS PARA SU ÓPTIMO
DESARROLLO QUE SOLO
EXISTEN EN ACOTADAS
ZONAS DEL MUNDO, COMO
LOS MARES DE CHILE

MÁS DEL
90%
DE LA PRODUCCIÓN GLOBAL DE SALMÓN
ATLÁNTICO SE CONCENTRA SOLO EN
5
PAÍSES



De los 2,9 millones de toneladas WFE (*Whole Fish Equivalent*) del cultivo anual de esta especie a nivel mundial, Chile cuenta con un 26% de la producción global, posicionándose como el segundo país productor más grande del mundo luego de Noruega, que tiene un 53%.

La filial Salmones Camanchaca busca incorporar la sostenibilidad en su producción, para hacer frente a una creciente demanda por una alimentación más sana y sostenible. Al mismo tiempo, apuesta por establecerse en segmentos de alto crecimiento al enfocarse en el valor agregado y su correspondiente flexibilidad de procesamiento y redes de comercialización. Así, en relación a las metas planteadas, la Compañía mantiene su plan de crecimiento orgánico de alcanzar una producción anual de 65 mil a 70 mil toneladas WFE al 2024.

En 2022, Salmones Camanchaca alcanzó una cosecha de 49 mil toneladas WFE de salmónidos, siendo 44,5 mil toneladas WFE de salmón Atlántico, cuya producción representó un 6% de la oferta nacional y un 2% de la mundial. Adicionalmente, se cosecharon 4 mil toneladas WFE de salmón Coho, más del doble de la cosecha del año anterior.

Considerando los peces que actualmente se encuentran en etapa de engorda en el mar, Salmones Camanchaca estima cosechas para 2023 entre 44 y 46 mil toneladas WFE de salmón Atlántico y 10 a 12 mil toneladas para 2023 de Coho, esto es, una cosecha total estimada para el 2023 entre 54 y 58 mil toneladas WFE de ambas especies.

PRODUCTOS

Salmones Camanchaca cultiva dos especies de salmón: Atlántico y Coho, de las que elabora los siguientes productos: salmón entero en formato fresco y congelado, filetes (fresco y congelado), porciones (frescas y congeladas) y otros productos como bits & pieces, harasu, scrape meat congelado, entre otros, para un máximo aprovechamiento de la materia prima.

MARCAS

Camanchaca cuenta con marcas propias para la distribución y posicionamiento de sus productos que le han permitido su expansión por el mundo. Para ello, utiliza la marca PIER 33 Gourmet (Atlántico) y PIER 33 premium select (Coho) en Estados Unidos. En Europa, en tanto, cuentan con la marca Europa PIER 33, mientras que en México se emplea Camanchaca Reserva Especial para promocionar el Coho.

MERCADOS Y CANALES DE VENTA

Para comercializar sus productos, Camanchaca dispone de oficinas de venta y representación en Estados Unidos, México, Japón, España y China. Adicionalmente, utiliza puntos de venta para el mercado nacional ubicados en las comunas de Tomé, Coronel, La Florida y Rauco.

Si bien Salmones Camanchaca tiene presencia en todos los mercados tradicionales, el norteamericano continúa siendo el principal dado que ofrece importantes oportunidades de crecimiento y potencial de desarrollo de productos con valor agregado, debido al espacio existente en ese mercado para aumentar su consumo per cápita y la gran demanda de productos con mayor valor agregado.

DESEMPEÑO DE LA ESTRATEGIA

La Compañía aprovechó su estrategia de flexibilidad productiva como de diversificación de mercados y productos, potenciando su diferenciación a través de la oferta de productos con mayor valor agregado -como filetes y porciones, que representaron un 80% de las ventas del año. Adicionalmente, debido a la agilidad y flexibilidad de Camanchaca para adaptarse a las condiciones del mercado, se lograron capturar los elevados precios del salmón Atlántico que se mantuvieron en niveles históricamente altos durante 2022, impulsados por una demanda mundial robusta y una oferta estable.

COMPETENCIA EN EL SECTOR INDUSTRIAL

Con el fin de identificar a sus principales competidores e impulsar mejores prácticas, se realizó un registro de las principales empresas con las que Camanchaca compite a nivel nacional e internacional. Es así como a nivel nacional se consideró a Aquachile, Blumar, Cermaq Chile, Australis Seafood, Mowi Chile, Multi X y Salmones Austral; mientras que en el grupo de empresas internacionales se identificó a Bakkafrøst, Cermaq, Grieg Seafood, Leroy Seafood, Mowi y Salmar.

MARCO LEGAL

Salmones Camanchaca desarrolla sus actividades bajo un estricto apego al marco legal vigente. En este contexto, se detallan las principales autoridades y organismos en Chile que regulan y establecen estándares de cumplimiento entre las que se encuentran: el Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), Dirección del Trabajo, SEREMI de Salud, Autoridad Marítima, Superintendencia de Medio Ambiente (SMA), Servicio de Impuestos Internos y el Servicio Nacional de Aduanas. Mientras que las operaciones también se rigen bajo las siguientes instituciones: Dirección del Trabajo del Gobierno de Chile, Fuerzas Armadas Navales y la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

Asimismo, como Salmones Camanchaca se encuentra abierta en la Bolsa de Oslo, Noruega, la filial es también regulada por el equivalente a la CMF en ese país: *The Financial Supervisory Authority of Norway (Finanstilsynet)*.

NORMATIVAS AMBIENTALES Y SANITARIAS

La Compañía cumple con estándares que rigen a la industria del salmón en Chile y que velan por la sostenibilidad de ésta, regulando el ordenamiento espacial de la producción, la densidad de siembra, los niveles máximos de producción, los planes de acción ante contingencias y los “descansos” sanitarios de las concesiones de acuicultura, entre otros.

Los principales cuerpos normativos que regulan a la industria en estas materias son:

- » Reglamento de Medidas de Protección, Control y Erradicación de Enfermedades de Alto Riesgo para las Especies Hidrobiológicas (D.S. N°319 de 2001).
- » Reglamento Ambiental para la Acuicultura (D.S. 320 de 2001).

Adicionalmente, los proyectos de acuicultura están sometidos a la Ley General de Bases del Medio Ambiente, y deben ingresar al Sistema de Evaluación Ambiental y ser aprobados previo a su operación.

Ordenamiento espacial de la industria

Regula los periodos de siembra y cosecha de peces de concesiones que comparten un espacio geográfico/ambiental definido por la autoridad, establece los “barrios” o agrupaciones de concesiones que buscan disminuir la probabilidad de contagio de enfermedades a través de la coordinación de medidas sanitarias, el control de la densidad y límites de producción, y el descanso coordinado de las concesiones de acuicultura.

Cabe destacar que cada “barrio” salmonero opera en promedio 21 meses, luego de los cuales no puede haber producción por un periodo de 3 meses. En el caso de Salmones Camanchaca, sus concesiones “descansan” un promedio de 8 meses entre ciclos de producción. En la industria hay un total de 83 “barrios”; 24 en la región de Los Lagos; 37 en Aysén; y 22 en Magallanes.

Límites de producción y densidad de siembra

Los límites de producción de las concesiones de acuicultura en Chile están regulados por las Resoluciones de Calificación Ambiental (RCA), emitidas por el Servicio de Evaluación Ambiental (SEA) cuando el proceso de evaluación de impacto ambiental (EIA) ha resultado conforme.

De manera complementaria, la densidad de siembra de peces es regulada por la Ley General de Pesca y Acuicultura y sus reglamentos acompañantes, señalando que la densidad máxima de cultivo no puede superar los 17 kg/m³ para salmón Atlántico y 12 kg/m³ para Coho.

Adicionalmente, para cada "barrio" salmonero el Servicio Nacional de Pesca y Acuicultura regula la densidad máxima de siembra en función del desempeño sanitario y ambiental del barrio, la que nunca puede exceder el máximo establecido por ley y puede ser fijada en niveles entre 4 a 17 kg/m³ para la especie el Atlántico y entre 3 a 12 kg/m³ para el Coho, con el fin de proteger las condiciones sanitarias y ambientales.

Afiliación a organizaciones

Salmones Camanchaca busca establecer alianzas y asociaciones que le permitan trabajar en conjunto con la comunidad y los grupos de interés más relevantes. Entre las asociaciones se encuentran las siguientes:

CORPORACIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO DEL LITORAL DE AYSÉN

Miembro activo desde la constitución de esta entidad en 2017, definida como una corporación sectorial sin fines de lucro para promover e implementar acciones que fomentan el desarrollo de las localidades y sectores productivos ligados al borde costero de la región de Aysén.

ASOCIACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL SALMÓN AG

Conocida como SalmonChile, es una asociación de empresas que opera en las regiones de La Araucanía, Los Lagos, Chiloé y Aysén, y que tiene como motor fundamental de trabajo la sostenibilidad y la vinculación con las comunidades, además de acompañar en los desafíos sanitarios, medioambientales, normativos, sociales y económicos del sector, tanto en el ámbito nacional como internacional.

INSTITUTO TÉCNICO DEL SALMÓN

Conocido como INTESAL. Para la Compañía es crucial que la salmicultura chilena se desarrolle de manera sustentable, por ello y para impulsar este propósito, Salmones Camanchaca es miembro y referente de información, ciencia e innovación.

PROYECTO PINCOY

Iniciativa colaborativa de la que Salmones Camanchaca forma parte y que tiene como misión contribuir a la reducción del uso de antibióticos en la producción de salmónidos en Chile.

CONVENIO UNIVERSIDAD SAN SEBASTIÁN (USS)

Desde 2019 la empresa es miembro del convenio USS, que incluye una colaboración y participación en el Programa Más Azul, iniciativa de educación ambiental dirigida a las comunidades locales para promover el pensamiento crítico, conciencia y responsabilidad en la conservación y uso sustentable del Lago Llanquihue.

GLOBAL SALMON INITIATIVE (GSI)

Uno de los objetivos de la Compañía es trabajar por una mayor cooperación y transparencia, junto con lograr un progreso continuo en la sostenibilidad de la industria de la salmicultura. Por eso Salmones Camanchaca integra esta iniciativa conformada por los principales productores de salmón cultivado del mundo, que representan aproximadamente el 50% de la producción global y que comparten la visión de entregar fuentes de proteínas saludables y sostenibles, minimizando su huella medioambiental y mejorando su contribución social y económica.

PROGRAMA REDUCCIÓN DE ANTIBIÓTICOS EN EL SALMÓN CHILENO (CSARP)

Iniciativa que compromete a los integrantes del Consejo de Marketing del Salmón Chileno (CSMC) a reducir en un 50% el uso de antibióticos. El CSMC es una institución con sede en Estados Unidos que tiene su origen en 2018 y busca fortalecer la reputación del salmón chileno, reuniendo al 70% de la industria en Chile, incluyendo Salmones Camanchaca.



Cadena productiva

Una de las ventajas competitivas de Salmones Camanchaca es su cadena productiva integrada, incluyendo la ejecución del programa de mejoramiento genético para la producción de la especie de salmón Atlántico.

Esto ha posibilitado que las cosechas se realicen en un periodo menor y con una velocidad expansiva mayor, lo que se traduce en un aumento de casi un 12% de peso promedio en relación al 2021 para la especie Salar, donde los plazos de cultivo oscilaron entre los 13 y 16 meses promedio en 2022. Además, esto permite una respuesta óptima a las enfermedades, el desarrollo de nuevas formas y tipos de alimentación, y se ha segmentado la siembra de machos y hembras, entre otras innovaciones.

En el caso del salmón Coho, las ovas son compradas a terceros y cultivadas en la piscicultura de Río de la Plata hasta alrededor de los 40 gramos. Posteriormente, el desarrollo continúa en el centro Playa Maqui, ubicado en el Lago Llanquihue hasta alcanzar los 250 gr. Finalmente, son trasladados hacia los centros de Agua Mar para su cultivo final hasta la cosecha, donde el 2022 se cosecharon con un peso promedio de 4,2 kg WFE.

1. CICLO PRODUCTIVO EN AGUA DULCE

1.1 Salmón Atlántico



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

A través del Programa de Mejoramiento Genético (PMG) -el cual cuenta con más de 20 años de antigüedad- Salmones Camanchaca ha logrado potenciar características distintivas en sus peces, tales como la resistencia a enfermedades y a parásitos, y conseguir mejores y más rápidos crecimientos.

Esta iniciativa es desarrollada en las instalaciones de la piscicultura de Agua Dulce, ubicada en Polcura, región del Biobío, transformándose en una de las primeras en Chile con alrededor de 70 años de funcionamiento.

En esta etapa, se realizan estudios y cruces de familias de las cepas Fanad y Lochy para obtener los mejores resultados a partir de las fortalezas y potencialidades de ambas cepas. Con el objetivo de diversificar y robustecer el portafolio genético, la Compañía trabaja con la empresa líder en genética de ovas Aquagen a través de un convenio como multiplicador de su genética.



Piscicultura Río del Este - Reproductores
Duración: 12 meses

Los reproductores obtenidos a partir del PMG, desarrollado en Polcura, son trasladados vía terrestre hasta la piscicultura Río del Este, ubicada 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”-, éstas son trasladadas hacia la piscicultura de recirculación en el Río Petrohué para continuar su desarrollo.



Piscicultura Río Petrohué
Duración: 6-7 meses

Esta piscicultura de recirculación o flujo cerrado es pionera en el mundo en contar con este sistema para el cultivo del salmón Atlántico y, por lo mismo, es un ícono para la Compañía. En esta unidad se reciben las “ovas ojo”, donde se mantienen bajo condiciones ideales de temperatura. Luego de cerca de 30 días de incubación, eclosionan (o nacen) los alevines, que son alimentados intensamente por un período de tres a cuatro meses hasta alcanzar un peso de entre cinco y siete gramos. Posteriormente, son ubicados en otras unidades más grandes, llamadas ongrowing, donde permanecen entre dos a tres meses más, alcanzando un peso de 30 a 40 gramos, para posteriormente pasar a la Unidad Productora de Smolt (UPS), donde realizan su última etapa del proceso en Agua Dulce.



Unidad Productora de Smolt (UPS) – Río Petrohué

Duración: 4-5 meses

El mayor crecimiento de los peces en Agua Dulce se alcanza en la UPS, llegando a los 130 gramos o más, según establezca la planificación productiva. En total son cinco UPS cuyos estanques están adaptados para cultivar peces de mayor tamaño y controlar el proceso más crítico que enfrentan éstos: la adaptación al agua de mar, lo que se conoce como “smoltificación”.

En las instalaciones de Petrohué trabajan aproximadamente 90 personas, de las cuales un 70% son habitantes del sector de Ensenada y alrededores, aledaños a las operaciones.

1.2 Otras especies (Coho/ Trucha)



Río de la Plata

Duración: 8 a 9 meses

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

Actualmente, en esta piscicultura, en la cual trabajan 21 personas de las cuales cerca de la mitad reside en la comuna de Purranque, se desarrolla la producción de Coho, donde las ovas son cultivadas hasta que alcanzan su peso objetivo.



Playa Maqui - Frutillar

Duración: 4 a 5 meses

Adicional a la UPS de Petrohué, Salmones Camanchaca cuenta con un centro de smoltificación en el Lago Llanquihue donde se lleva a cabo el cultivo de Trucha y Coho. Hoy este centro está completamente dedicado a la producción de Coho para abastecer con smolts a la siembra de centros propios, con una capacidad total de 1,5 millones de ejemplares. En este centro se desempeñan 14 personas y cerca de la mitad reside 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 unidad en 2017.

Bajo su dirección y coordinación, se diseñan y ejecutan proyectos de investigación, desarrollo e innovación, con el objetivo de mejorar el desempeño productivo, sanitario y económico de la Compañía.

Con el afán por mejorar constantemente sus procesos, en el 2022 Salmones Camanchaca desarrolló 9 proyectos de investigación: tres proyectos se encuentran en estado “finalizado”, mientras que cuatro están en etapa de “desarrollo” y dos que tienen carácter “permanente o continuo” (Calidad Integrada y PMG). A ello se suman seis proyectos con carácter de “colaborativos” en apoyo a instituciones y centro de investigación. A continuación, se detallan los proyectos más importantes:

1. Evaluación del estado inmune de peces (*Salmo Salar*) sometidos a dieta suplementada con Desert King (DK-PAQ Xtract) versus Pack Total (PXT) en el centro de cultivo Ahoni: comparar el efecto inmunológico de dos suplementos alimenticios en campo.
2. Evaluación del efecto antiinflamatorio de un aditivo (Aquaspi) en alevines (Aquaspi) (Fry Petrohué): evaluar el efecto antiinflamatorio del aditivo Aquaspi, especialmente en tejido muscular, para atenuar consecuencias de infección por PRV.
3. Evaluación de salud bronquial en peces suplementados con producto Ewos Gilli (Mañihueico): evaluar la evolución de las lesiones branquiales a partir del suministro de una dieta branquial (Ewos-Gill).
4. Evaluación de pigmentación y expresión de color en dos cepas de alto crecimiento (AquaGen VS Lochy): cuantificar el efecto de factores productivos relevantes y su incidencia en la pigmentación de filetes del salmón Atlántico.

2. CICLO PRODUCTIVO DE ENGORDA EN MAR

Para continuar su crecimiento, a continuación de la etapa de Agua Dulce, los smolts son trasladados a los centros de Agua Mar hasta alcanzar la talla de cosecha objetivo definida. Los traslados se realizan en camiones especialmente acondicionados para asegurar sus óptimas condiciones y luego son transportados a barcos diseñados

para beneficiar a los peces y que puedan ser sembrados en los centros de la Compañía.

En 2022, se sembraron 9,8 millones de smolts de salmón Atlántico, destinados a cuatro centros de la región de Los Lagos y a tres de la región de Aysén. Adicionalmente se sembraron 1,6 millones de smolts de la especie Coho, en dos centros de la región de Los Lagos.

La siembra está determinada por la planificación productiva que principalmente considera aspectos como la cepa a sembrar, plazo de crecimiento, maduración, riesgos sanitarios ambientales, periodos de cierre de barrios, capacidad de procesamiento en planta y estacionalidades en los mercados.

Debido a los avances genéticos, el plazo de cultivo ha ido disminuyendo y las nuevas formas de alimentación permiten optimizar el crecimiento de los peces, reduciendo así el periodo de estancia en el mar y los mayores riesgos asociados.

Los centros cuentan con sistemas automáticos de alimentación, lo que permite mejorar eficiencias y realizar el proceso de forma remota, condición especialmente relevante en zonas que presentan un clima adverso con días de puerto cerrado que impiden ingresar a ellos.

Adicionalmente, se ha masificado el uso intensivo de dietas de alto rendimiento y se han incorporado sistemas de apoyo a la alimentación, tales como software de apoyo con inteligencia artificial y sistemas de detección automática de pellets, así como tecnología de cámaras de última generación para monitorear el consumo de alimento y mejorar la seguridad física de los centros desde la central ubicada en las oficinas corporativas de Salmones Camanchaca en Puerto Montt.

Nuevo plan productivo

Con el objetivo de diversificar el riesgo y buscar una mejor optimización de los centros de cultivos con otras especies, en 2022 Salmones Camanchaca desarrolló un nuevo plan productivo que busca la



diversificación de centros entre regiones, robusteciendo así su presencia en concesiones con mayor renovación de aguas de la región de Aysén y la incorporación de tecnologías y estructuras mitigadoras de riesgos, propios de los centros de cultivo.

En la producción de Trucha, la Compañía participa en una Asociación en Cuentas en Participación (ACP) cuyo aporte corresponde a seis concesiones de acuicultura que son operadas por el gestor Caleta Bay, donde también participa como tercer asociado Kabsa S.A. El resultado obtenido por la ACP se reparte en tercios iguales. El 2020 se renovó esta asociación (ACP) por un plazo de seis años a contar de enero de 2023, pero con 2/3 de la siembra actual, con lo que se estima que esta asociación poseerá una capacidad promedio anual de 8-9 mil toneladas.

3. COSECHA

Wellboats

Una vez que los peces alcanzan la talla adecuada son trasladados en barcos -llamados wellboats- hasta las plantas de proceso primario de la Compañía. En esta línea, la cosecha de los centros en la región de Los Lagos es trasladada hacia la planta San José y la de la región de Aysén a la planta Surproceso.

Para reforzar este proceso, en 2022 arribó a Chile la nave "Orca Yka", barco transportador que permite, además de la cosecha, tratar el cáligus (piojo de mar) por medio de sistemas cerrados no farmacológicos y que es resultado de un contrato entre la filial Salmones Camanchaca y Naviera Orca Chile.

Esta embarcación cuenta con tecnología de punta para el transporte y tratamiento de peces vivos, permitiendo mover más de 400 toneladas de salmón y posee una capacidad de bodega de 2.800 m3, superando el promedio de 1.000 m3 de las naves que existen en el país.

Salmones Camanchaca cuenta con equipamiento para generar cero emisiones durante el transporte cerrado con seguimiento y depuración de agua, y un sistema de refrigeración RSW. Adicionalmente, contempla tecnología para realizar tratamientos antiparasitarios no farmacológicos en un ambiente cerrado.

4. PROCESAMIENTO

La Compañía cuenta con tres plantas de proceso:

- **San José (Calbuco, región de Los Lagos)**

En estas instalaciones se realiza el proceso del pescado cosechado en esa región con una ubicación única cerca de los sitios oceánicos. Tiene una capacidad de procesamiento diario de 85.000 salmones, exportando salmón fresco entero directamente a Brasil, China y Argentina.

- **Surproceso (Quellón, región de Los Lagos)**

Salmones Camanchaca cuenta con el 33,33% de participación en la propiedad de esta planta. En relación a la línea de producción, se enfoca principalmente en los peces provenientes de la región de Aysén, prestando servicios a otras empresas salmoneeras. Esta unidad tiene una capacidad de procesamiento diario de 140.000 salmones.

- **Planta de valor agregado (Tomé, región del Biobío)**

Esta instalación es la responsable de procesar los peces que no son exportados en formato fresco entero desde la planta San José, convirtiéndolos en la materia prima recibida en productos de alta calidad. Posee una capacidad de procesamiento diario de 380 toneladas de materia prima, con un alto grado de flexibilidad, produciendo filetes, porciones y otros productos de valor agregado, donde trabajan más de 1.149 personas en promedio en el año. Su proximidad a los principales aeropuertos de Chile le brinda flexibilidad para enviar pescado fresco a Estados Unidos por esa vía.

5. LOGÍSTICA

2022 fue un año complejo en términos de procesos logísticos tras la fuerte alza que experimentaron las tarifas a nivel internacional, lo que aumentó los precios de fletes tanto aéreos como marítimos. Pese a ello, Salmones Camanchaca logró sortear las dificultades gracias a una adecuada planificación que desarrolló para mantener el nivel de servicio, con una estabilidad en costos que permitiera mantener una adecuada rentabilidad al negocio.

En la búsqueda permanente por alcanzar la excelencia operacional a nivel de procesos logísticos, durante 2022 la Compañía dio el vamos a un plan con foco en la continuidad operacional que se seguirá implementando en 2023, lo que contribuirá a lograr los parámetros de excelencia en cultivo.

Adicionalmente, los productos congelados son transportados, en su mayoría, por vía marítima, asegurando la cadena de frío y la entrega de productos de calidad. La Compañía recibió en 2021 la certificación de la Dirección General de Aduanas como Operador Económico Autorizado (OEA), siendo la única en su categoría en contar con esta distinción que garantiza que la cadena de suministro del exportador es segura en producción, almacenamiento, control de personal, documentación y despacho, obteniendo el reconocimiento de operador confiable.

Respecto a los hitos logrados en esta área en 2022 destacan los siguientes:



CONTAR CON SERVICIOS NAVIEROS QUE TUVIERAN COSTOS INFERIORES O EQUIVALENTES A LA INDUSTRIA.



PUESTA EN MARCHA DE DOS CERTIFICACIONES (DGSA Y OEA).



AVANCE EN EL SEGUIMIENTO DE INDICADORES DE GESTIÓN DEL ÁREA Y DE LA INFORMACIÓN.

Pesca

PRINCIPALES ESTÁNDARES DE SOSTENIBILIDAD

AQUACULTURE STEWARDSHIP COUNCIL (ASC)

Salmones Camanchaca se ha comprometido con desarrollar una actividad ambientalmente sostenible y socialmente responsable, y conforme al objetivo trazado para el 2022, al cierre del periodo, un 73% de la producción, en los últimos 24 meses, se encuentra certificada con este estándar que asegura que la producción se realiza bajo los más altos estándares de la industria para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y los recursos hídricos.

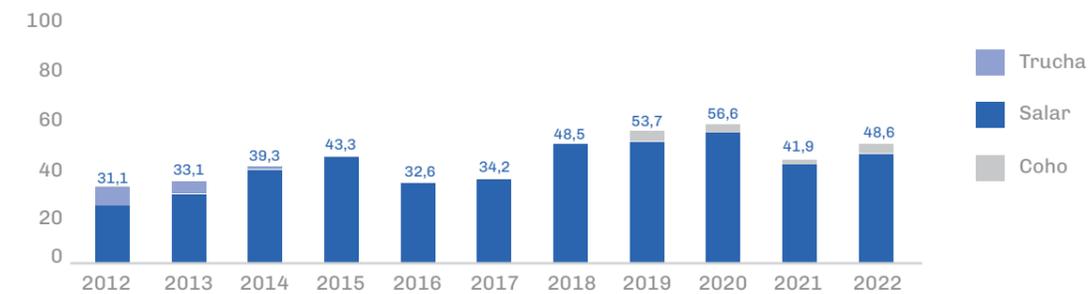
Monterey Bay Aquarium actualizó las normas del programa de Seafood Watch de 2017, anunciando que el salmón cultivado bajo la

certificación ASC avanzó en su clasificación como un producto del mar sustentable a “buena alternativa”.

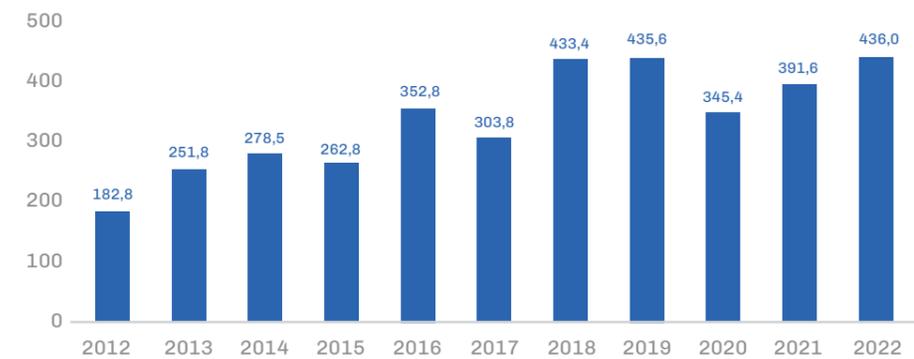
BEST AQUACULTURE PRACTICES (BAP)

Esta certificación garantiza a los consumidores, supermercados y operadores de Food Service que los productos comercializados por Salmones Camanchaca son elaborados bajo las más estrictas prácticas acuícolas de la industria. En un sistema de evaluación de una a cuatro estrellas, Salmones Camanchaca cuenta con el máximo, habiendo certificado toda su 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.

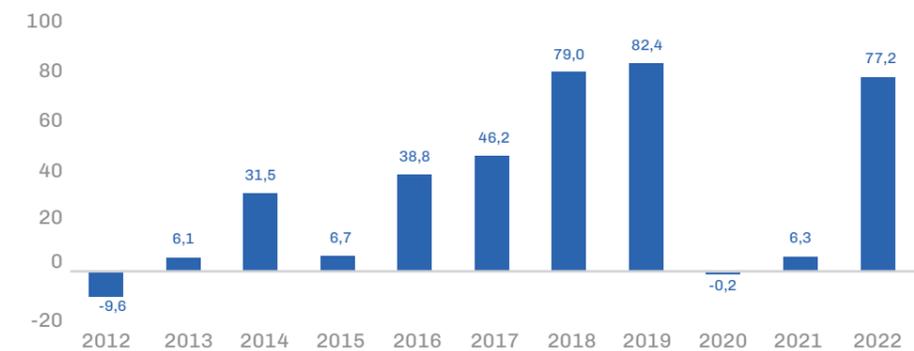
COSECHAS (MILES DE TONELADAS WFE)



INGRESOS (MMUS\$)



EBITDA (MMUS\$)



Negocios

Chile tiene una indiscutible tradición pesquera, y dentro de este contexto, Camanchaca es un actor relevante en el negocio de la pesca extractiva, con intereses en la pesquería de anchoveta en el norte -con base en Iquique, región de Tarapacá- y jurel, sardina y langostino en la zona centro-sur, con operaciones en Tomé, Talcahuano y Coronel, en la región del Biobío. Como uno de los representantes clave de la industria, la Compañía participa activamente en la promoción del sector a través de la Asociación Gremial de Armadores e Industriales Pesqueros del Norte Grande y la Asociación de Industriales Pesqueros del Sur. Este negocio se dedica a la

transformación, distribución y comercialización de productos provenientes de recursos hidrobiológicos, tanto para consumo humano directo como indirecto.

En 2022, la totalidad de las pesquerías donde participa Camanchaca se encuentran en plena explotación o subexplotadas, destacando la importante recuperación de aquéllas que se encontraban hace unos años en condiciones de sobreexplotadas o agotadas. Lo anterior se explica por una adecuada regulación del sector, además del compromiso de la industria en estas materias.

PESQUERÍA	REGIÓN	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Jurel	XV-XII	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Anchoveta	XV-II	●	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○
Anchoveta	V-X	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Sardina común	V-X	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Camarón nailon	II-VIII	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○
Langostino amarillo	V-VIII	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○
Langostino colorado	V-VIII	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

● Agotada o colapsada
 ● Sobre explotadas
 ● Plena explotación
 ○ Sub explotado

Fuente: Subsecretaría de Pesca, estado situación de las pesquerías de 2012 a 2022.

RECURSOS

Cuotas 2023 de las principales pesquerías de Camanchaca:

DIVISIÓN	ESPECIE	CUOTA CAMANCHACA 2023 (MILES DE TONELADAS)
Pesca Norte	Jurel	16
	Anchoveta	151
Pesca Sur	Jurel	90
	Sardina	14
	Anchoveta	7
	Langostino Colorado	7
	Langostino Amarillo	

PRODUCTOS

Los principales productos para el consumo humano directo son el jurel congelado, jurel en conservas, aceite de pescado y crustáceos congelados. En el consumo humano indirecto, el segmento Pesca produce y comercializa harina y aceite de pescado para el consumo animal. A continuación, se detallan elementos relevantes de producción y comercialización por cada uno de estos productos:

- » Jurel congelado: producto de consumo humano directo, de gran demanda por su alto contenido proteico. Es producido en la planta ubicada en Coronel, se comercializa principalmente en África, destacando Nigeria, Costa de Marfil, Ghana, Camerún y la República del Congo.
- » Conservas de pescado: elaboradas en base al jurel, en variedad natural, con salsa de tomate y aceite, en formatos de tal y medio tal. Su alto contenido en proteína y Omega 3, lo convierten en un producto altamente demandado para consumo humano. Es producido en las dependencias de Coronel, se comercializa un 30% de la producción total de forma directa a través de la marca propia ÚNICO, en el mercado nacional en cadenas de supermercados y mayoristas (el 70% de esto se vende por el canal *retail* y la diferencia entre JUNAEB y *Foodservice*), y el restante 70% se exporta a diversos mercados, destacando las Islas del Pacífico y Centro América.
- » Harina de pescado: de alto contenido proteico, elevado nivel de digestibilidad y presencia de aminoácidos esenciales. Se usa como ingrediente para dietas animales, principalmente en acuicultura. Es producida en la planta de Iquique y la planta de Coronel. En la División Pesca Norte del país, la producción proviene principalmente de anchoveta y gran parte es exportada a China. En la

División Pesca Sur en tanto, se produce en la planta de Coronel, principalmente de sardina y anchoveta, destinado tanto al mercado nacional como exportado a China.

- » Aceite de pescado: lo producido por la División Pesca Norte es destinado al consumo humano, utilizado fundamentalmente para fines nutricionales y aplicaciones farmacológicas debido a su alto contenido de Omega 3 (EPA, DHA, DPA) y se comercializa principalmente en Europa y Chile. El resto del aceite es producido en la planta de Coronel y es destinado al consumo humano indirecto como ingrediente para dietas animales, especialmente en acuicultura, por su alto aporte nutricional y energético.
- » Crustáceos: se comercializan langostinos y camarones nailon congelados, que a nivel mundial son muy apetecidos por sus características nutritivas, sabor y escasez. Camanchaca ha potenciado fuertemente la producción de langostinos amarillos y colorados, producto propio de Chile. Éstos se producen en las dependencias de Pesca Sur en Tomé, los que son exportados en un 100% a Estados Unidos, comercializados por la empresa filial de Camanchaca, Camanchaca INC.

MARCAS

En el extranjero, los productos congelados y de mayor valor agregado son comercializados bajo las marcas de Camanchaca Gourmet y Pier 33, orientadas principalmente al consumidor final. En el mercado nacional, la principal marca a través de la cual se vende el jurel en conserva es ÚNICO.

MERCADOS Y CANALES DE VENTA

Los principales mercados de venta para el negocio de Pesca son: Asia, excluido Japón (24%); África (22%); Chile (21%); y EE.UU. (20%).

Los canales de distribución de este negocio son principalmente indirectos que consisten en el uso de flete marítimo externalizado.

DESEMPEÑO DE LA ESTRATEGIA

Pesca Norte

Con base en Iquique, tiene un 24% de las licencias transables de la pesca de anchoveta, pesquería que en la actualidad mantiene es estado de subexplotación. La totalidad de la captura es destinada a la producción de aceite para consumo humano con alto contenido de Omega 3 y a la producción de harina que es un ingrediente esencial en la alimentación animal. Esta especie, compartida con Perú, conforma la biomasa de peces más grande del mundo que ha demostrado tener una alta capacidad de adaptación y de reproducción frente a los cambios climáticos.

Con la prohibición de la operación de la flota industrial en la zona dentro de las primeras 5 millas, la Pesca Norte realizó un cambio en el modelo de operación con un importante trabajo en conjunto con los pescadores artesanales. Dicha colaboración ocurre directamente en el mar con la compra de la pesca, utilizando barcos especialmente habilitados para el transporte de las capturas hacia la planta de procesos ubicada en Iquique. Este modelo beneficia a ambas partes al volver más eficiente el proceso de la pesca artesanal, sin la necesidad de transportar la carga hasta la planta, permitiendo a los pescadores continuar con la captura de peces. Este modelo híbrido de pesca mitiga el impacto de las débiles capturas industriales, aumentando la recepción de materia prima por parte de terceros.

Lo anterior permitió a Camanchaca Pesca Norte, procesar los siguientes volúmenes en las pesquerías en que participa:

- » Anchoveta propia: 15 mil toneladas.
- » Anchoveta de compra a terceros: 48 mil toneladas.
- » Jurel: 8 mil toneladas
- » Caballa: 29 mil toneladas.

Esta unidad de negocios obtuvo en 2022 un EBITDA negativo de US\$ 2,3 millones, con volúmenes de captura 11% superiores al año anterior, gracias a la compra adicional de anchoveta a terceros, pero aún con un volumen bajo de disponibilidad de materia prima comparado con los niveles históricos anteriores a las restricciones de las primeras 5 millas mencionadas.

Pesca Sur

Opera sobre los recursos de jurel, sardina-anchoa y crustáceos, como langostinos y camarones, con base en la región del Biobío. En 2022, la división logró capturar el 100% de la cuota de jurel, alcanzando las 105 mil toneladas. Es clave mencionar que la pesquería del

jurel, junto con la pesquería de langostinos, cuentan con la certificación Marine Stewardship Council, principal acreditación de sostenibilidad a nivel mundial.

En 2022 se inauguró la nueva planta de jurel congelado en Coronel, lo que permitió un aumento significativo en la producción de este producto, que se tradujo en 61 mil toneladas vendidas, casi cuatro veces las de 2021. Esta nueva inversión viene a aumentar el nivel de producción con una capacidad de embalaje y congelación de 650 toneladas de jurel diarias, capacidad 50% superior a la planta anterior. Camanchaca proyecta una producción cercana a los 60 millones de kilos de jurel congelado anual.

La nueva planta de congelados de jurel con descarga directa, incluye tecnología noruega de última generación, que significó una inversión de aproximadamente US \$29 millones. A pesar de las dificultades ocasionadas por la pandemia, fue terminada en menos de 12 meses e inició su marcha blanca en febrero de 2022, operando a plena capacidad a partir del segundo trimestre del año. Si bien esta planta resta producción de conservas, fortalece la orientación a consumo humano y a los resultados de la Empresa ya que permite enfocarse en un producto de mayor rentabilidad.

Por el lado de las conservas de jurel, se produjo un 43% menos que el año anterior, logrando vender un 32% en el mercado nacional. Este año la División se focalizó en el posicionamiento de la marca ÚNICO en el mercado nacional, que con una distribución enfocada a supermercados regionales y mayoristas, apunta a expandir la presencia de Camanchaca ante el consumidor local. Destaca la inauguración de la jurelmática, máquina dispensadora de jurel en conserva, que acerca este producto a la comunidad y que se instalaron en zonas donde opera Camanchaca como Coronel, Talcahuano y Tomé, además de Santiago, Concepción y Valparaíso.

En cuanto a la sardina, ésta es una especie capturada en 2022 por el sector artesanal, completando el 88% de su cuota, y que se destina a la elaboración de harina y aceite de pescado para consumo animal, especialmente como insumo para la dieta de salmones. El nivel de capturas artesanal vendida a la Compañía fue de 59 mil TM, un 11% inferior en comparación con 2021, pero con mayores rendimientos en aceite que pasó de un 7,6% en 2021 a 8,5% en 2022, y un rendimiento similar en harina de 22,4%.

Por su parte, en crustáceos -camarones y langostinos- estas pesquerías se encuentran en estado de subexplotación o bien plena explotación en el caso del langostino colorado, lo que se traduce en una biomasa sana. Estos productos se destinan casi en su totalidad al mercado norteamericano.



Camanchaca Pesca Sur, procesó los siguientes volúmenes de capturas en las pesquerías en las que participa:

- » Jurel: 105 mil toneladas.
- » Caballa: 513 toneladas.
- » Sardina, anchoa y fauna acompañante: 69 mil toneladas.
- » Langostinos: 6,7 mil toneladas.

Con todo, en 2022 la División Pesca Sur alcanzó un EBITDA de US\$ 49,1 millones en comparación a los US\$ 28,0 millones de 2021.

COMPETENCIA EN EL SECTOR INDUSTRIAL

En cuanto a la competencia en el sector industrial de Pesca, existen dos aspectos fundamentales que se deben tener en consideración: el operativo y el comercial. Por un lado, la competencia en temas operativos es resultado de la constante búsqueda de un funcionamiento eficiente y del correcto destino de las especies hidrobiológicas que la Compañía captura, ya que los recursos son finitos y está normado el volumen de captura. Mientras que por el lado comercial y, en particular para el jurel congelado al ser considerando una proteína esencialmente de bajo costo y de buena calidad, la competencia radica en los productos sustitutos, especialmente por el mercado al cual apunta (cerca del 90% es exportado a África). Esta situación aplica también a otras proteínas de muy bajo costo que signifiquen una buena fuente de proteína, como los pescados del atlántico norte, pero dadas las condiciones de stock, no presentan una amenaza en el corto plazo. Los principales competidores identificados en Chile son Blumar, Orizon, Foodcorp, Landes y Corpesca. Para proteínas de consumo humano indirecto también lo son las pesqueras de Perú.

MARCO LEGAL

En particular, la Compañía opera en el marco de La Ley de Pesca, que es aplicada a través de la Subsecretaría de Pesca que regula distintos aspectos sobre restricciones y marco de operación, destacando el límite máximo de captura, el listado de barcos habilitados para operar, las zonas autorizadas de operación, el cálculo del cobro del impuesto específico, entre otras (posicionador satelital, pescas 100%, observadores científicos a bordo, cámaras).

ENTIDADES REGULADORAS Y GRUPOS INTERESADOS

Dentro de los distintos grupos interesados en la gestión del negocio, se encuentran entidades nacionales reguladoras como también los siguientes actores:

- » Servicio de Salud, Subsecretaría de Pesca, Servicio de Impuestos internos.
- » Juntas de Vecinos cercanas a las zonas de producción: principales afectados en casos ambientales.
- » Subsecretaría de Pesca: encargados de asegurar el cumplimiento de la Ley de Pesca.
- » Proveedores pymes: socios claves en la operación productiva.
- » Sindicatos de trabajadores y artesanales; involucrados al ser principal fuente de trabajo.
- » Autoridades territoriales y sectoriales (Municipios, Salud, Gobernación, Gobernación Marítima).
- » Comunidades funcionales (deportivas, medio ambientales).

AFILIACIONES A ORGANIZACIONES

El segmento de Pesca ha establecido afiliaciones entre las cuales se encuentran la Asociación Industrial de Pesca del Biobío (ASIPES) y Asociación Industrial de Pesca del Norte (ASIPNOR).

Propiedades e instalaciones

Las principales instalaciones del negocio de Pesca son las siguientes:

Pesca Norte

- » Planta de harina y aceite de pescado, recinto Portuario s/n, Iquique.
- » Bodega de productos terminados y planta blending (Sitio 3), Iquique.

Pesca Sur

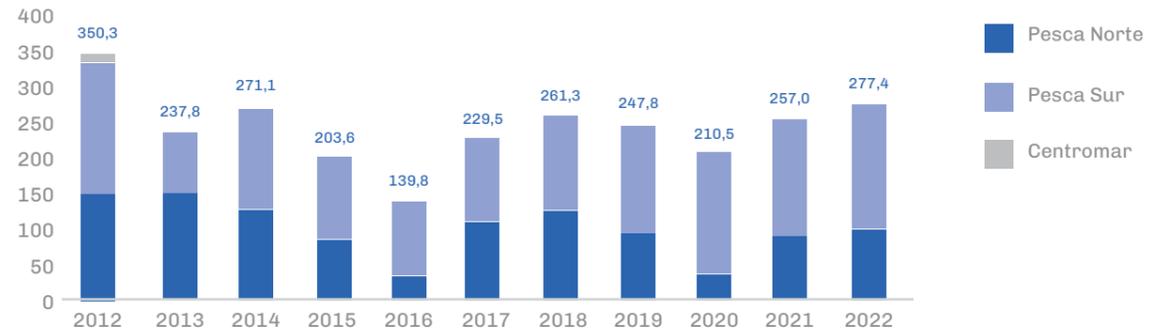
- » Planta de langostinos, Manuel Montt 1141, Tomé.
- » Planta de congelados, Avenida Carlos Prats 80, Coronel.
- » Planta de conservas, Avenida Carlos Prats 80, Coronel.
- » Planta de harina y aceite de pescado, Avenida Carlos Prats 80, Coronel.

El detalle de las propiedades e instalaciones del negocio de Pesca es el siguiente:

DIVISIÓN	USO	DIRECCIÓN	COMUNA	TITULAR	CARACTERÍSTICAS	SUPERFICIE
Pesca Sur	Descarga	Muelle Fiscal	Tomé	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Acceso muelle descarga langostinos.	42,25 m2
Pesca Sur	Descarga	Muelle Fiscal	Tomé	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Muelle descarga langostinos.	-
Pesca Sur	Descarga	Muelle Fiscal	Tomé	Camanchaca S.A.	Muelle descarga langostinos	-
Pesca Sur	Descarga	Muelle Fiscal	Tomé	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Boya atraque Pams langostinos.	-
Pesca Sur	Producción	Isla de los Reyes	Talcahuano	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Ductos de aducción y descarga agua enfriamiento planta harina, Isla Rocuant. Actualmente el emisario es solo utilizado como descarga de aguas lluvias del CLR.	-
Pesca Sur	Sin ocupación	Bahía San Vicente	Sn. Vicente	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Instalaciones descarga pesca.	728 m2
Pesca Sur	Descarga	Bahía San Vicente	Sn. Vicente	Camanchaca S.A.	Sin ocupación (sitio tomado por carpinteros navales).	577,5 m2
Pesca Sur	Producción	Av. Carlos Prats 80	Coronel	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Planta harina.	2.500 m2
Pesca Sur	Producción	Av. Carlos Prats 80	Coronel	Camanchaca S.A.	Instalaciones Coronel (planta conservas, ed. administrativo, patios, pontones, ductos).	27.300 m2
Pesca Sur	Producción	Av. Carlos Prats 80	Coronel	Camanchaca Pesca Sur S.A.	Estanques de almacenamiento, portería, patios.	3.813,38 m2
Pesca Sur	Descarga	Canal Haverbeck	Valdivia	Camanchaca S.A.	Atracadero y rampa descarga pesca.	-
Pesca Sur	Descarga	Panul, Puerto de San Antonio	Sn. Antonio	Camanchaca S.A.	Muelle descarga.	70 m
Pesca Norte	Producción	Fondo de Mar, Recinto portuario	Iquique	Camanchaca S.A.	Emisario submarino riles tratados.	1.600 m2
Pesca Norte	Descarga	Playa el Colorado, bahía de Iquique.	Iquique	Camanchaca S.A.	Protección costera, ductos, emisario, pontones.	-

Cadena productiva

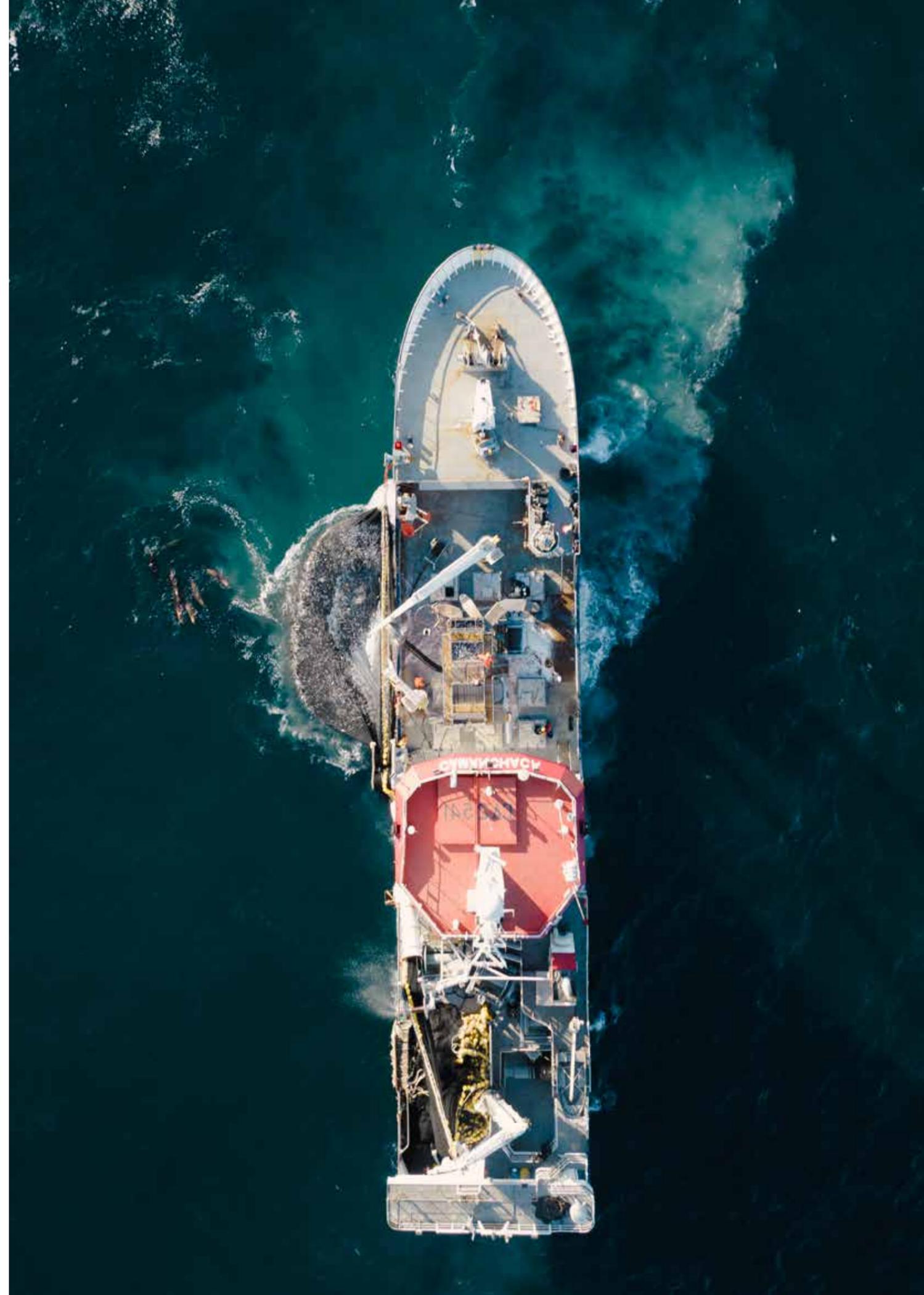
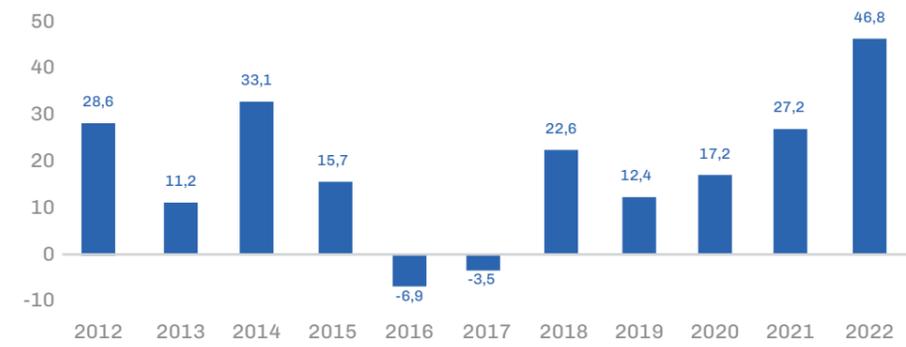
COSECHAS (MILES DE TONELADAS WFE)



INGRESOS (MMUS\$)



EBITDA (MMUS\$)



Cultivos

Negocios

Presente a través de las operaciones en Chiloé (región de Los Lagos), orientadas a la compra de semillas y al cultivo de mejillones en tres centros de engorda propios, y al procesamiento de esta materia prima en su planta -orientada al consumo humano- y frigorífico ubicado en Rauco. En la región de Atacama, posee una operación de cultivo en tierra para engorda y procesamiento de abalones. El negocio se desenvuelve en el sector de la mitilicultura, con la producción de mejillones en el mar y abalones en tierra, para su posterior proceso de transformación y congelado para exportación.

PRODUCTOS

Los productos del negocio de Cultivos consisten en mejillones y abalones.

En Cultivos Sur, los mejillones son procesados para realizar los siguientes productos:

- » Mejillón entero cocido, congelado y empacado al vacío: éste se vende natural o con diferentes tipos de salsas, dependiendo de los mercados de destino. Su comercialización e introducción a nuevos mercados ha aumentado fuertemente durante los últimos años, en distintos formatos en el canal *Food Service* y *retail*.
- » Carne de mejillón cocido y congelado: ampliamente conocido en los diferentes mercados mundiales, en especial el europeo. Es comercializado en distintas presentaciones en el canal *Food Service* y *retail*.

En Cultivos Norte, los abalones son procesados en los siguientes tipos de productos:

- » Abalón entero crudo congelado; que se destina principalmente al mercado japonés y Estados Unidos en sus empaques al vacío y granel, principalmente a canales de *Food Service*.
- » Abalón fresco; que se envía vía aérea al mercado de Estados Unidos.
- » Abalón entero precocido congelado: destinado principalmente al mercado japonés.
- » Carne de abalón cruda con y sin pigmento; enviado al mercado japonés y Estados Unidos.
- » Conservas de abalón: que se envían principalmente al mercado asiático y norteamericano. En su mayoría, el producto es elaborado mediante contratos de maquila con un tercero para aprovechar su experiencia en el proceso, aseguramiento de calidad y canales de distribución.

MARCAS

Entre las marcas empleadas para la venta de los productos en el extranjero, los congelados y de mayor valor agregado son comercializados bajo las marcas Camanchaca Gourmet y Pier 33, mayormente orientadas al consumidor final.

MERCADOS Y CANALES DE VENTA

Actualmente, los mejillones de Camanchaca se pueden encontrar en más de 30 países. Producto de la situación mundial y el cierre del mercado ruso y ucraniano, durante el 2022 se redestinó el volumen asignado a esos mercados, buscando nuevas oportunidades de negocio en Estados Unidos, Europa y México, entre otros.

COMPETENCIA EN EL SECTOR INDUSTRIAL

En el sector industrial, existe una competencia de doce plantas procesadoras. Entre ellas destacan Saint Andrews, Inmuebles Cataluña, Landes Mussels, Blue Shell, Ria Austral, Mejillones América, Sudmaris, Pacific Gold, Toralla, Granja Marina Chauquear, Bagasur y la Pesquera Transantártica.

MARCO LEGAL

Existen normativas ambientales que regulan a la industria, tanto para los recursos agua, suelo, aire y residuos, entre otros, donde destaca el Reglamento Ambiental para la Acuicultura DS 320, el Reglamento de Concesiones y Autorizaciones de Acuicultura DS 290, la Ley General de Bases de Medio Ambiente 19300, el Código Sanitario DFL 725, la Regulación de contaminantes asociados a las descargas de residuos líquidos a aguas marinas y continentales superficiales Decreto Supremo 90, entre otros.

ENTIDADES REGULATORIAS

Dentro de las entidades reguladoras nacionales se encuentran el Servicio Nacional de Pesca y Acuicultura (SERNAPESCA), la Dirección General del Territorio Marítimo y de Marina Mercante (DIRECTEMAR), el Servicio de Salud, la Superintendencia de Medio Ambiente y la Dirección General de Aguas (DGA).

AFILIACIÓN A ASOCIACIONES

El negocio de Cultivos ha establecido una afiliación con la Asociación de Mitilicultores de Chile (AMICHILE) que promueve la colaboración público-privada para potenciar la mitilicultura, el acceso a nuevas tecnologías, la capacitación técnica y laboral, y la centralización y difusión de información vinculada al sector.



Propiedades e instalaciones

CULTIVOS SUR

Camanchaca Cultivos Sur posee más de 1.000 hectáreas de concesiones acuícolas en la isla de Chiloé para la producción de mejillón chileno, que se dividen en tres grandes áreas de cultivo: Caucahué, en Quemchi; Chequián, en Quinchao; y Pullao, en Castro. En cada una de ellas, la Compañía cuenta con instalaciones propias y accesos directos a las playas, lo que mejora la eficiencia logística de descarga y abastecimiento. La planta de procesos se encuentra en Rauco, Chonchi, en una zona estratégica y privilegiada respecto de los centros de cultivo, que permite asegurar la frescura de la materia prima. Con más de 5.000 m² construidos, un equipamiento de primer nivel, procesos automatizados y altos estándares de calidad y seguridad alimentaria, esta División accede a los mercados más exigentes y sofisticados del mundo.

Camanchaca Cultivos Sur se ha consolidado como un actor relevante en la industria mitilicultora chilena, con un foco que apunta a su sostenibilidad en el tiempo, a través de un fuerte trabajo en el área de personas, medio ambiente y relación con las comunidades. A esto se suma la búsqueda de valor agregado en sus productos, y la calidad y cumplimiento de estrictas normas nacionales e internacionales que le han permitido ser un nombre reconocido a nivel mundial, además de potenciar la constante búsqueda de eficiencias en costos en toda la cadena productiva.

Al cierre de 2022, Cultivos Sur tuvo ventas de 9,4 mil toneladas, un 27% menos que el 2021, atribuible a una baja en la producción de mejillones como consecuencia del menor crecimiento de la biomasa y las dificultades de ventas por limitaciones en el mercado ruso, que se tradujo en un aumento de inventario alcanzando las 3.521 TM en 2022. Se registró una facturación de US\$ 28 millones y un EBITDA de US\$ 0,6 millones.

En el 2022, se procesaron 35 mil toneladas de materia prima total, siendo 23 mil toneladas de cultivos propios. Para mantener el nivel de producción, Camanchaca tuvo que recurrir a la compra a terceros de materia prima, que pasó de 7 mil a 12 mil toneladas, equivalente a un 19% y 35% de la materia prima, y que, junto con las débiles condiciones de alimento en el mar, dio como resultado un producto más caro, con costos que subieron en un 12%, a pesar de la constante búsqueda de eficiencias en la producción.

De las 35 mil toneladas cosechadas, aproximadamente 30 mil se destinaron a la producción de carne, lo que se tradujo en 6 mil toneladas de producto terminado, con un rendimiento de 21%. El resto de la cosecha se destinó a la producción de mejillones enteros, donde se procesaron 6 mil toneladas, traducándose en 5,3 mil toneladas de producto terminado, con un rendimiento del 90% y un precio de venta levemente superior al año anterior.

El 2022 fue particularmente desafiante debido a la menor cantidad de personas disponibles para trabajar, dificultando mantener los niveles de producción. Con esta baja captación de trabajadores de temporada, ante la presencia de subsidios estatales, Camanchaca tuvo que implementar medidas para potenciar la captación y retención de talento en Chiloé. A lo anterior, se suma que se mantuvieron los costos adicionales en la disposición de residuos -por el cierre de la planta de cal en la zona- y que llevó al traslado de éstos fuera de Chiloé.

Cabe destacar que durante el periodo se logró la recertificación anual Aquaculture Stewardship Council (ASC) -que garantiza un proceso de acuicultura responsable-, la que se amplió a un 62% de la producción anual. Adicionalmente, se obtuvieron las recertificaciones BAP, BRC y APL.

Ciclo Productivo

El ciclo productivo del mejillón tiene una duración entre 14 y 20 meses, comenzando en primavera con la captación natural de larvas en las zonas estuarinas de la región de Los Lagos. Luego de un par de meses, las semillas son trasladadas a los centros de engorda donde se realizan procesos productivos orientados a alcanzar las condiciones óptimas en peso y talla para su cosecha.

CULTIVOS NORTE

La división en el norte posee cultivos de abalones en dos centros: Caldereta y Tres Quebradas, ubicados en Caldera, región de Atacama. En ellos se encuentran su *hatchery* e instalaciones de *nursery* y engorda, con más 1.000 estanques de flujo abierto en tierra y una capacidad potencial de producción conjunta de 260 toneladas/año.

Durante el 2022, a pesar de contar con buenas condiciones sanitarias en los dos centros y con crecimientos constantes, el volumen producido fue de 186 toneladas, un 3% menor que el año anterior. Sin embargo, las ventas aumentaron un 36% llegando a las 138 toneladas, reflejo de un

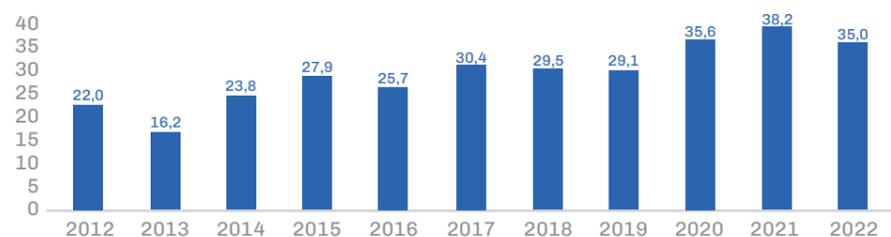
amplio mix de formatos congelados: entero IQF, carne despigmentada, y *parboiled*, como también por el avance para robustecer la línea de comercialización de abalones vivos dirigida a Estados Unidos.

PLANTA DE PROCESOS

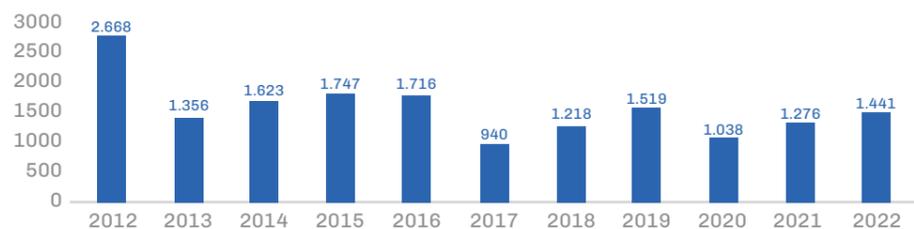
Ubicada en Caldera, cuenta con una capacidad de producción diaria de 2.000 kilos de abalón congelado y 2.500 kilos de fresco, en un proceso primario para conservas. Opera bajo el Programa de Ase-

guramiento de Calidad (PAC) para abalón entero crudo congelado, precocido congelado, y carne de abalón cruda y despigmentada. El abastecimiento de algas -recurso para la alimentación de los abalones, escaso y protegido - es un desafío permanente para la Compañía, que se ha abastecido los últimos años a través de diferentes proveedores autorizados para la recolección y cosecha. Esto posiciona a la Empresa con una participación activa en el encadenamiento productivo regional y que potencia alianzas con proveedores locales.

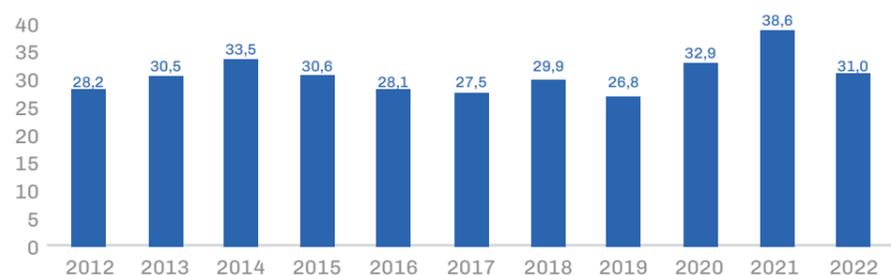
COSECHAS MEJILLONES (MILES DE TONELADAS)



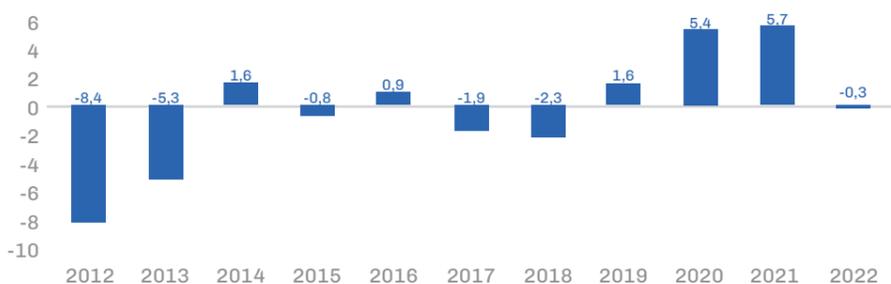
COSECHAS ABALONES (MILES DE UNIDADES)



INGRESOS (MMUS\$)



EBITDA (MMUS\$)



Red de comercialización

Como parte de su estrategia comercial, Camanchaca ha estructurado un equipo de ventas que le permite diferenciarse por entregar a sus clientes un producto de gran calidad. La Compañía, a través de sus oficinas y representaciones en distintas partes del mundo, construye relaciones comerciales cercanas y de largo plazo con sus clientes, atendiendo y desarrollando los distintos mercados en forma directa, efectiva y con alta capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios o requerimientos del mercado.

Camanchaca cuenta con oficinas comerciales y de representación en Estados Unidos, México, Japón, China y la más reciente, en Europa en la ciudad de Vigo, España, que comenzó a operar a inicios de 2022, además de su oficina central en Santiago de Chile. La apertura de la nueva oficina en España ha permitido una distribución única en dicho mercado, impulsando un importante crecimiento que se encuentra en línea con la estrategia comercial. Camanchaca se ha posicionado como un proveedor de productos del mar confiable y de alto estándar,

logrando distribuir y abastecer a los más importantes clientes a nivel mundial, tanto en las áreas del retail como del *Food Service*.

Clientes

A nivel consolidado, durante el 2022 ningún cliente representó ingresos iguales o superiores al 10% del total de ingresos de la Compañía.

Al hacer el análisis por unidad, en el negocio de Pesca existen 2 clientes que representan más del 10% de las ventas totales (uno en jurel congelado y otro en harina de pescado). Para el caso de los negocios de Salmones y Cultivos, no existen clientes que representen más del 10% de sus ventas.

Número de clientes de Camanchaca con ventas superiores a MUS\$ 10 anuales:

AÑO	Nº DE CLIENTES
2012	401
2013	439
2014	423
2015	482
2016	537
2017	635
2018	667
2019	704
2020	757
2021	601
2022	596



Ventas y participaciones de mercado

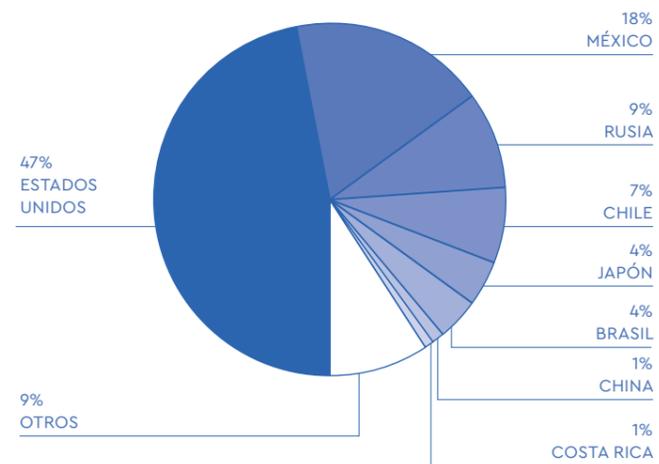
SALMÓN ATLÁNTICO

De acuerdo a datos de Kontali, Chile cosechó un total de 752 mil toneladas WFE de esta especie durante 2022, lo que es un 5% mayor al 2021 y representa un 26% de las cosechas mundiales, siendo solo superado por Noruega con un 53%. Las cosechas de Camanchaca alcanzaron las 45 mil toneladas WFE, lo que representa el 6% de las cosechas chilenas de salmón Atlántico. Al igual que el año anterior, la estrategia comercial estuvo enfocada en la construcción de marca y la oferta de productos de valor agregado especialmente para el mercado americano y el mexicano, manteniendo la flexibilidad para aprovechar las oportunidades. En este contexto, Salmones Camanchaca logró convertirse en el primer exportador de porciones de Chile, alcanzando una participación de alrededor de un 20% en este segmento.

VENTAS DE SALMÓN ATLÁNTICO*

US\$ 407

MILLONES



*Incluye ventas de terceros

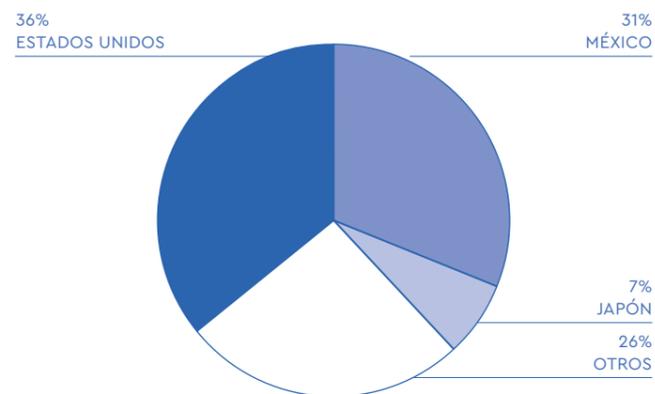
SALMÓN COHO

Según datos de Aquabench, la cosecha en Chile durante 2022 alcanzó las 241 mil toneladas WFE, un 13% mayor al año anterior. Las cosechas de Camanchaca representaron el 2% de las chilenas para esta especie, donde se cosecharon 4 mil toneladas. Para año 2023, se espera cosechar entre 10-12 mil toneladas y profundizar en la diversificación de los mercados y formatos para esta especie hacia mercados distintos al japonés.

VENTAS DE SALMÓN COHO

US\$ 17

MILLONES



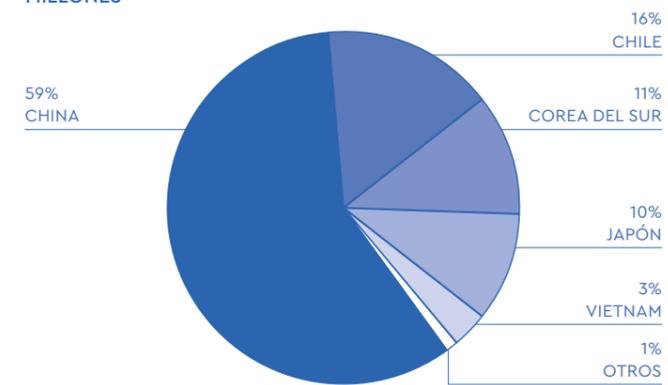
HARINA DE PESCADO

La harina de pescado lideró las ventas al exterior del sector pesquero en Chile durante 2022, con US\$ 370 millones y 211 mil toneladas exportadas (DataSur). Comparado con 2021, en el mismo periodo, las exportaciones cayeron un -6% en volumen, pero con mejores precios, lo que se tradujo en una venta 21% mayor. Chile se ubica como el segundo mayor productor de harina de pescado del mundo con el 20% después de Perú que tiene el 55% de la participación de mercado. En el periodo, Camanchaca produjo 45 mil toneladas.

VENTAS DE HARINA DE PESCADO

US\$ 72

MILLONES



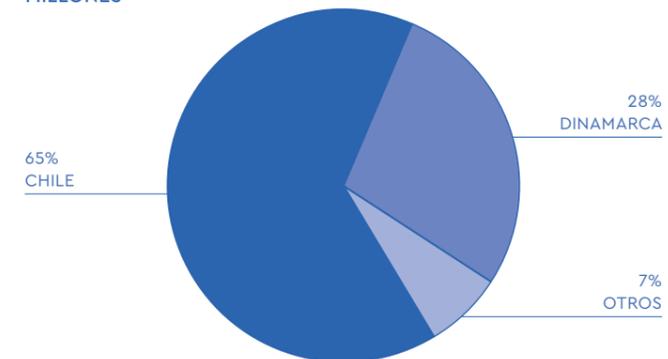
ACEITE DE PESCADO

Según datos de IFFO, en el 2022 Chile se posicionó como el mayor productor mundial de aceite de pescado, con 153 mil toneladas, representando el 26% de la producción de los países miembros de esta organización, en línea con el nivel de producción de 2021. Camanchaca produjo en 2022 un total de 10 mil toneladas. El aceite de pescado vendido en Chile es utilizando principalmente como insumo para la fabricación de alimento para salmón.

VENTAS DE ACEITE DE PESCADO

US\$ 26

MILLONES



JUREL (CONSUMO HUMANO): CONSERVA Y CONGELADO

De acuerdo a los registros de Aduanas (DataSur), en 2022 se exportaron desde Chile productos de jurel para consumo humano por un valor de US\$ 301 millones (FOB), lo que representa un aumento de 38% con respecto al año anterior. En 2022, Camanchaca tuvo un 20% de participación de ese total.

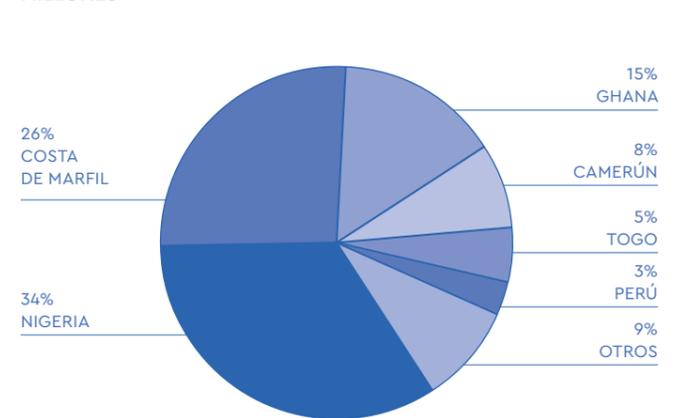
Al tener operativa la nueva planta de congelados, desde febrero de 2022, las ventas de este producto subieron a 61 mil TM en el año, casi 4 veces las de 2021. La nueva planta alcanzó sus máximas capacidades durante el junio de 2022.

Por su parte, la producción de conservas de jurel de Camanchaca llegó a 882 millones de cajas, lo que es un volumen menor con respecto al año anterior, esto producto de la decisión estratégica de utilizar un mayor porcentaje de las capturas para jurel congelado.

VENTAS DE JUREL CONGELADO

US\$ 59

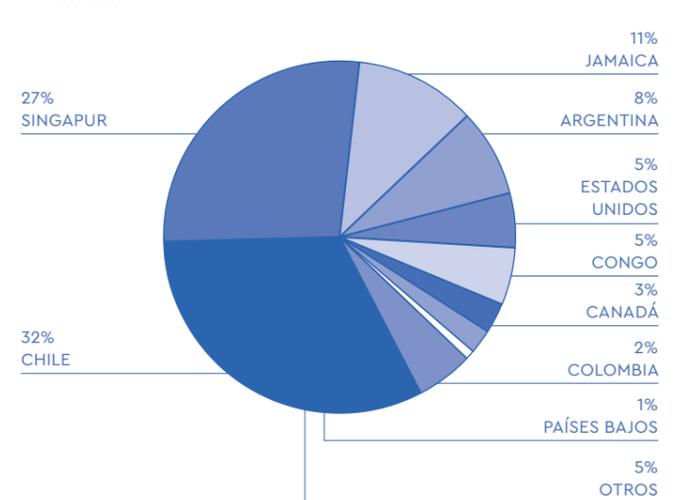
MILLONES



VENTAS DE JUREL EN CONSERVA

US\$ 23

MILLONES

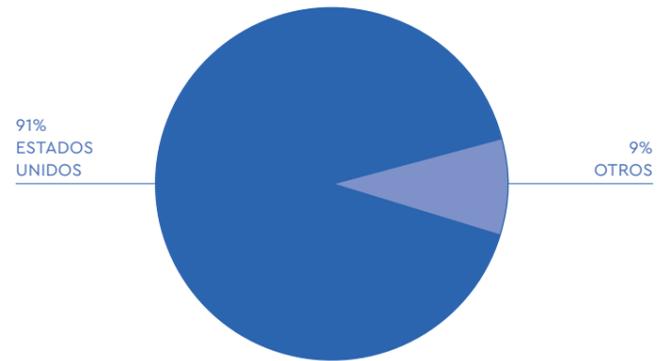


LANGOSTINOS

Según datos de Aduanas (Datasur), en 2022 se exportaron desde Chile langostinos por un valor de US\$ 29 millones (FOB). La Compañía representó el 60% de dicho valor.

VENTAS DE LANGOSTINOS

US\$ 18
MILLONES

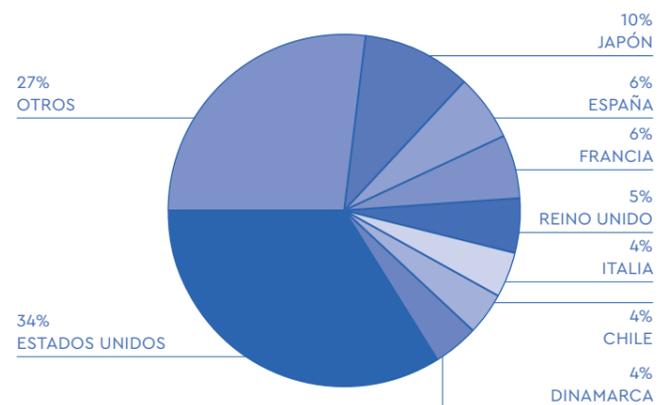


MEJILLONES

Según datos de Aduanas (DataSur), los mejillones tuvieron en 2022 una disminución de un 8% en el volumen de exportación, alcanzando las 81 mil toneladas o US\$ 230 millones (FOB), una disminución de un 15% en valor. La participación de Camanchaca alcanzó el 11% de dicho valor total.

VENTAS DE MEJILLONES

US\$ 27
MILLONES

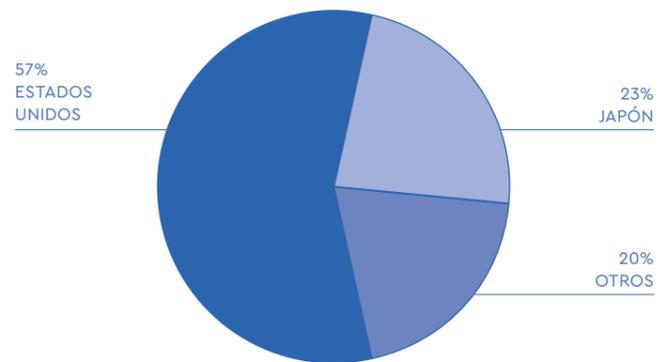


ABALONES

Durante el 2022 se exportaron abalones por un valor total de US\$ 12,5 millones (FOB), un 9% más con respecto al 2021, siendo el mercado estadounidense el que presentó un mayor crecimiento. Las exportaciones de Camanchaca representaron el 22% de este valor, entre abalones vivos, en conserva y congelados.

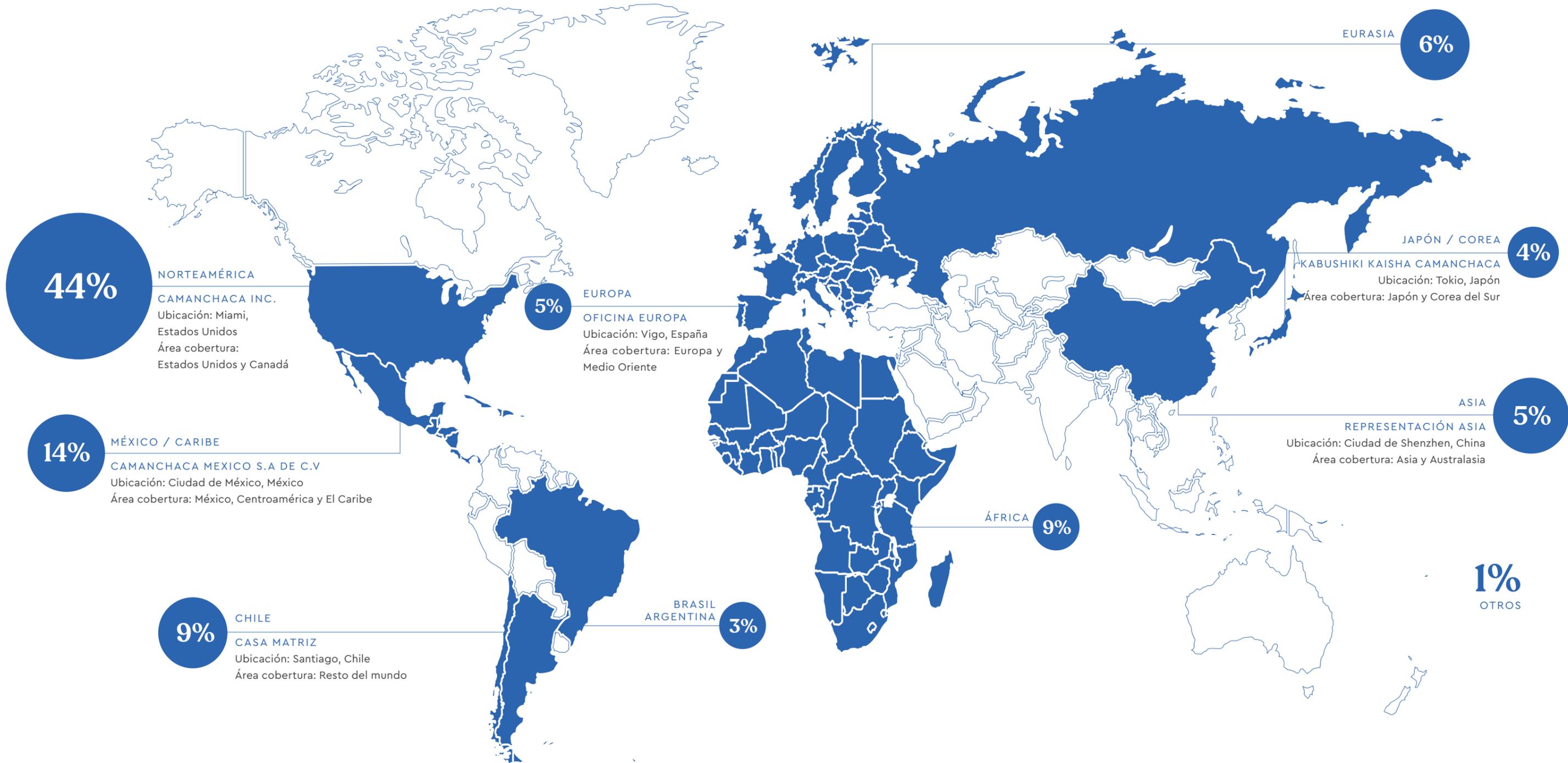
VENTAS DE ABALONES

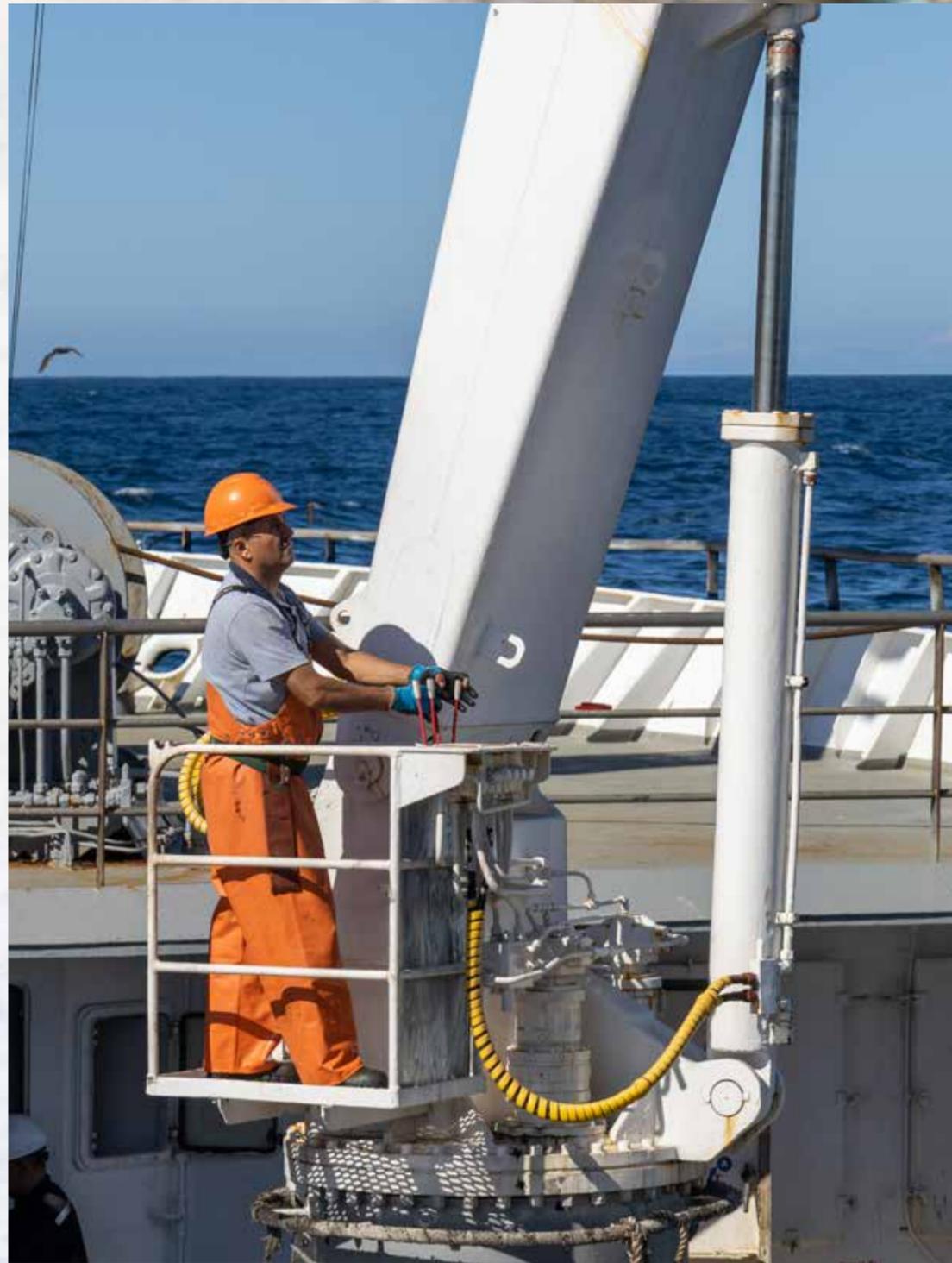
US\$ 3
MILLONES



Camanchaca en el mundo

TOTAL INGRESOS 2022: US\$ 723 MILLONES
% DE INGRESOS





CAPÍTULO 6

Gobierno corporativo

Marco de gobernanza

PROCEDIMIENTOS PARA EL BUEN FUNCIONAMIENTO DEL GOBIERNO CORPORATIVO

Para garantizar y mantener el buen funcionamiento del gobierno corporativo, el Directorio de Camanchaca ha aprobado una serie de procedimientos formales, entre los que destacan:



El gobierno corporativo de la Compañía contempla el marco de gobernanza. El Directorio, el Comité de Directores, sus principales ejecutivos y la gestión ética y de riesgos, y éstos en su conjunto, entregan las directrices respecto de cómo debe ser el actuar de Camanchaca y de todos quiénes la componen.

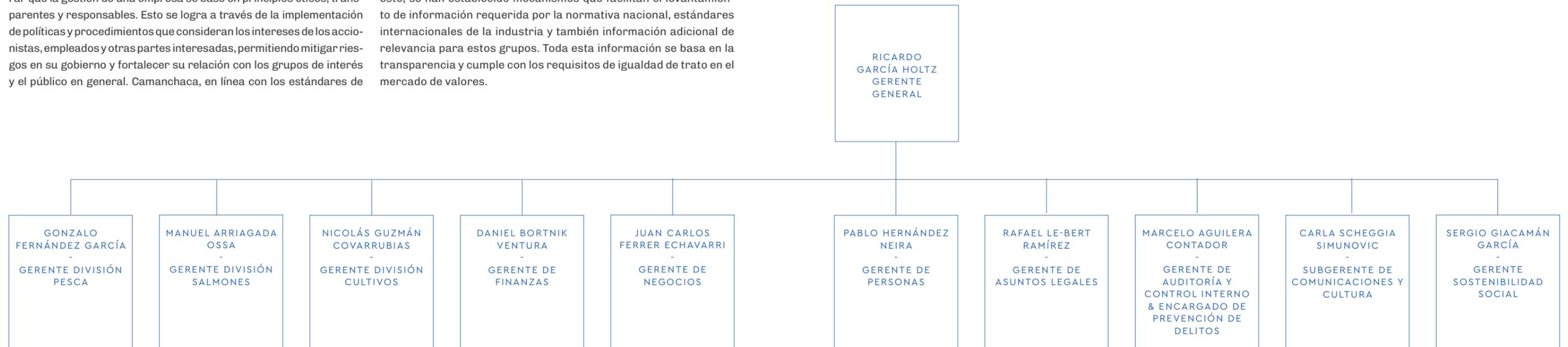
El gobierno corporativo establece prácticas y directrices para asegurar que la gestión de una empresa se base en principios éticos, transparentes y responsables. Esto se logra a través de la implementación de políticas y procedimientos que consideran los intereses de los accionistas, empleados y otras partes interesadas, permitiendo mitigar riesgos en su gobierno y fortalecer su relación con los grupos de interés y el público en general. Camanchaca, en línea con los estándares de

gobierno corporativo, cumple con las normas de la jurisdicción chilena y se rige por sus estatutos y el Código de Prácticas correspondiente.

En este contexto, la Compañía y sus diversas gerencias, entregan información transparente al Directorio y al mercado de una manera que contribuya a establecer y mantener la confianza de los grupos de interés más importantes y de terceros interesados. Para lograr esto, se han establecido mecanismos que facilitan el levantamiento de información requerida por la normativa nacional, estándares internacionales de la industria y también información adicional de relevancia para estos grupos. Toda esta información se basa en la transparencia y cumple con los requisitos de igualdad de trato en el mercado de valores.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Primera Línea de Gerencias





Gestión de riesgos

CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA EMPRESARIAL .

Un pilar fundamental de la cultura y valores de Camanchaca -y todas sus filiales- es velar por el comportamiento ético y correcto de todos los colaboradores en el ejercicio y desarrollo de sus actividades profesionales y laborales.

En relación con este lineamiento, cuenta con un Código de Conducta y Ética Empresarial que aplica para todos los niveles organizacionales de Camanchaca y sus filiales. Este documento enmarca el comportamiento de todos los colaboradores, quienes deben guiarse por el estricto cumplimiento de las normas, regulaciones y leyes; el respeto a la dignidad de las personas tanto de la Compañía como de las comunidades locales donde se emplaza; las buenas costumbres y el orden moral; y el cuidado del medio ambiente donde están insertas las operaciones.

DIVERSIDAD DE CAPACIDADES RESPETANDO LA ÉTICA .

En línea con el Código de Conducta y Ética, y con el objetivo de promover la diversidad y fortalecer la cultura organizacional deseada, la Compañía ha establecido directrices orientadas a reducir barreras organizacionales, sociales y/o culturales que pudieran obstaculizar la diversidad de capacidades, condiciones, experiencias y visiones. Además, para mantener la diversidad en la selección de colaboradores y evitar la discriminación en los procesos de selección, la Compañía ha desarrollado descripciones de cargos que establecen los requisitos, habilidades y experiencias necesarias para cada puesto, y se asegura la aplicación de prácticas no discriminatorias en la búsqueda de talentos. De esta manera, se garantiza que la selección se base únicamente en las capacidades de los candidatos.

¿QUÉ SE BUSCA LOGRAR CON ESTE CÓDIGO?

El objetivo principal del Código es alcanzar un ambiente laboral que fomente un trato digno y respetuoso con todas las personas, reconociendo la singularidad y el valor inherente de cada ser humano. Con especial énfasis en valorar y apreciar la diversidad, promoviendo la no discriminación y procurando siempre condiciones laborales seguras. Además, el Código busca promover el bienestar y el desarrollo personal de los colaboradores, reconociendo y premiando sus méritos. Esto se logrará a través de un ambiente de trabajo abierto y constructivo en el que se aliente la libre expresión de opiniones. En conjunto, estos principios ayudarán a crear un ambiente laboral justo, respetuoso y colaborativo que promueva el crecimiento y desarrollo tanto de los colaboradores como de la organización en su conjunto.

Camanchaca gestiona los riesgos de forma integral, con una robusta cultura corporativa. Los principales riesgos se identifican y se gestionan de modo que se mitiguen los impactos. Para ello, la Compañía cuenta con una Matriz de Riesgos Inherentes que es liderada por la Gerencia de Auditoría y Control Interno.

Si bien la gestión de riesgos es de responsabilidad del Directorio de Camanchaca, quien entrega directrices a la administración para la gestión operativa de éstos, Camanchaca cuenta con una Gerencia de Auditoría y Control Interno, la cual le reporta al Directorio y al Comité de Directores los avances del Plan Anual de Auditoría según la agenda corporativa definida. En estas instancias se aprueba el plan anual de auditoría, se presentan los avances del plan, hallazgos identificados en cada proceso revisado, la evaluación de riesgos y materias de control interno.

La Matriz de Riesgos Inherentes, por su lado, define la importancia de los riesgos en base a la metodología de probabilidad de ocurrencia y grado de impacto. Estos riesgos se dividen en cuatro categorías: los riesgos estratégicos, financieros, operacionales y de cumplimiento. Estas categorías son gestionadas por cada área responsable de establecer controles que mitiguen la probabilidad de ocurrencia de éstos. No obstante, toda área de la Compañía es convocada a desarrollar e implementar las actividades que contribuyan a mitigar al máximo los riesgos residuales.

En 2022 el plan de auditoría estuvo focalizado en materias operativas, productivas y logísticas. En este sentido, el trabajo realizado por la Gerencia de Auditoría y Control Interno abarcó materias transversales y de soporte, cumpliendo aproximadamente en un 100%

con lo propuesto en el año. Adicional a esto, se actualizó la Matriz de Riesgos Corporativa, identificando riesgos específicos que dependen de cada unidad de negocio (Cultivos, Pesca y Salmones).

Modelo de Prevención de Delitos

Desde 2015, Camanchaca posee un Modelo de Prevención de Delitos (MPD) con el objetivo de establecer los lineamientos de prevención y monitoreo de Camanchaca y Filiales, a través de la aplicación de controles sobre los procesos o actividades de mayor exposición de delitos descritos por la Ley N°20.393 "Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas".

Los delitos involucrados y actualmente certificados son los siguientes:

- » Lavado de activos.
- » Financiamiento del terrorismo.
- » Cohecho a funcionario público nacional o extranjero.
- » Receptación.
- » Corrupción entre particulares.
- » Administración desleal.
- » Apropiación indebida.
- » Negociación incompatible.
- » Contaminación de aguas.
- » Comercialización de productos vedados.
- » Pesca ilegal de recursos del fondo marino.
- » Almacenamiento o utilización de recursos escasos.

- » Fraude en la obtención de prestaciones y beneficios de ley de protección al empleo.
- » Inobservancia del aislamiento y otras medidas dispuestas por la autoridad, en caso de epidemia o pandemia.

En 2022, el Área de Auditoría y Control estableció como meta aumentar el alcance de la capacitación del modelo con el fin de abarcar a un mayor porcentaje de colaboradores. En el mediano plazo, el área busca robustecer al equipo humano para contar con mayores capacidades de gestión. En el largo plazo, como la gestión de riesgo es la prioridad, se busca incentivar más a las unidades de negocio a implementar sus propias Matrices de Riesgo y con responsables propios.

La Matriz de Riesgo del Modelo de Prevención de Delitos (MDP) contempla 54 riesgos clasificados según el tipo de delito al cual se asocian, los que se encuentran definidos y descritos en la Ley N°20.393 y en el DL 211 relacionado con Infracciones a la Libre Competencia.

Los riesgos más significativos están relacionados con la corrupción entre particulares (procesos de licitaciones de bienes y servicios), cohecho (relaciones con funcionarios públicos o asesores de éstos), contaminación de agua (operaciones en centros de cultivo) y toda actividad relacionada con procesos críticos de la compañía que afecten o puedan afectar el patrimonio, los activos o la reputación de ella. Entre estos riesgos se encuentran la contratación de personal vinculado con funcionarios públicos, compras y licitaciones, contratación de asesorías o servicios ex-

ternos, contratación de terceros a través de asociaciones gremiales, rendiciones de gastos, donaciones, invitaciones y regalos, conflictos de interés, contaminación de aguas, infracciones a la libre competencia, etc.

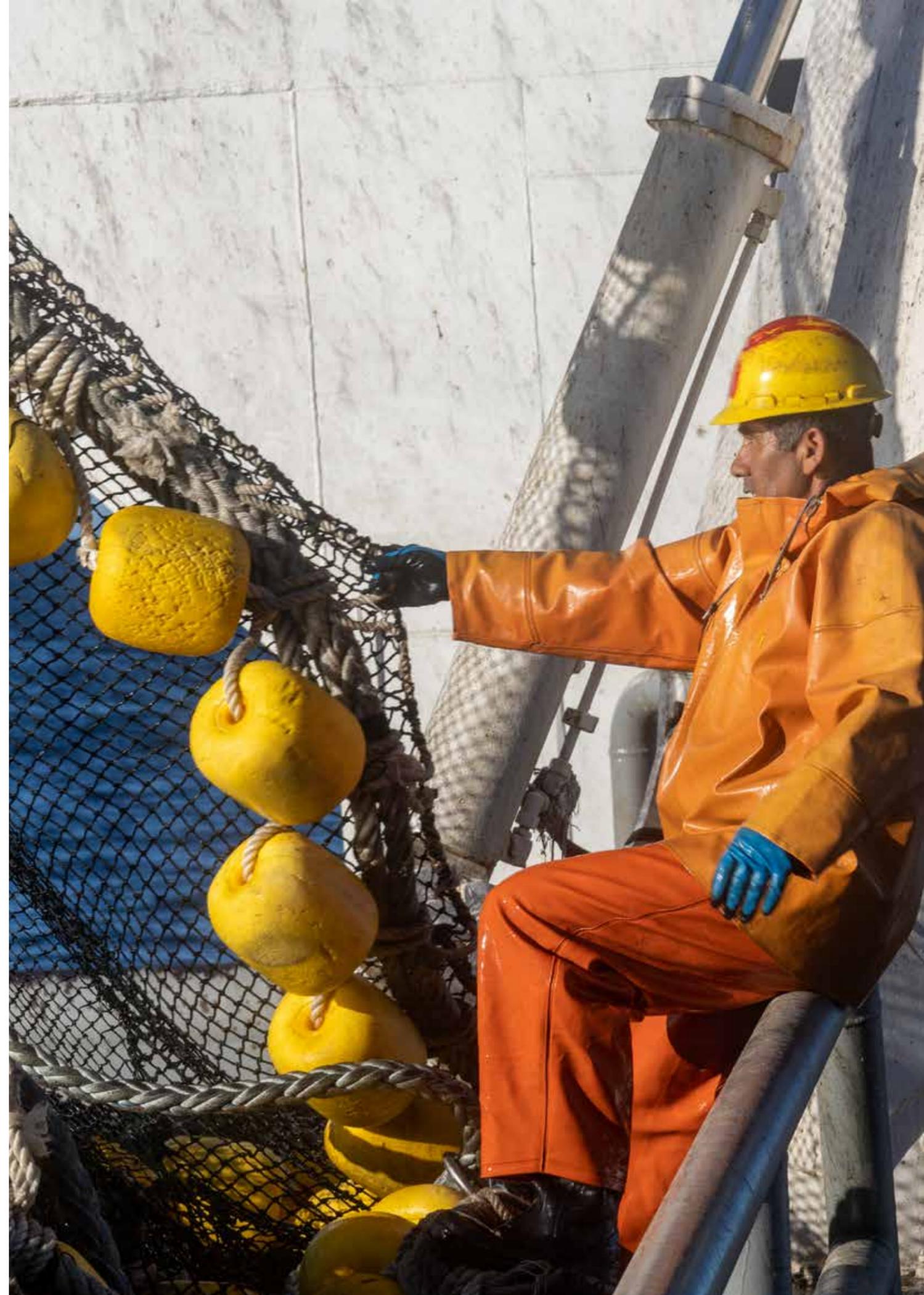
CANALES DE DENUNCIA

Camanchaca ha establecido canales de denuncia, mecanismos disponibles para directores, ejecutivos, trabajadores y stakeholders con el fin de reportar cualquier conducta o hecho que pueda implicar una violación al Modelo de Prevención de Delitos u otras irregularidades. Este procedimiento está diseñado para proporcionar un medio seguro y confidencial para informar sobre cualquier preocupación o inquietud. Además, se ha implementado un sistema para que los denunciantes puedan verificar el estado de su denuncia.

NORMAS Y CAPACITACIONES

La Compañía cuenta con un conjunto de políticas, códigos, procedimientos y actividades de control, tales como capacitaciones y talleres, destinados a prevenir, detectar y responder adecuadamente frente a la posible comisión de los delitos señalados en la Ley N° 20.393. De esta manera, la Empresa busca promover una cultura de integridad y ética empresarial, asegurando el cumplimiento normativo y evitando cualquier tipo de infracción.

Adicionalmente, se cuenta con un repositorio web de normativa interna, el cual se difunde cada vez que se publica un nuevo documento. Estos documentos (políticas, procedimientos, revista, códigos, etc.), además de las actividades de control y capacitaciones efectuadas, ayudan a identificar brechas y potenciales riesgos que son comunicados a los responsables para su adecuada gestión.



Directorio

* Miembros del Comité de Directores.



JORGE ANDRÉS FERNÁNDEZ GARCÍA
PRESIDENTE

Ingeniero Comercial,
Universidad de Chile.
Fecha de última reelección 21/04/2021
RUT: 6.377.734-K



LUIS HERNÁN PAUL FRESNO
DIRECTOR

Ingeniero Civil,
Pontificia Universidad Católica de Chile;
MBA, Massachusetts Institute of Technology, Estados Unidos.
Fecha de última reelección 21/04/2021
RUT: 7.289.965-2



JUAN IGNACIO DOMÍNGUEZ ARTEAGA*
DIRECTOR

Ingeniero Comercial,
Universidad de Chile.
Fecha de última reelección 21/04/2021
RUT: 6.615.791-1



FRANCISCO DE BORJA CIFUENTES CORREA
VICEPRESIDENTE

Abogado,
Pontificia Universidad Católica de Chile.
Fecha de última reelección 21/04/2021
RUT: 4.333.851-K



JAN STENDEL MEIERDIRKS
DIRECTOR

Ingeniero Mecánico,
Universidad Técnica del Estado, Chile.
Fecha de última reelección 21/04/2021
RUT: 6.260.446-8



MARÍA VERÓNICA MORALES MENA*
DIRECTOR INDEPENDIENTE

Ingeniero Comercial,
Pontificia Universidad Católica de Chile.
Fecha de última reelección 21/04/2021
RUT: 6.980.834-4

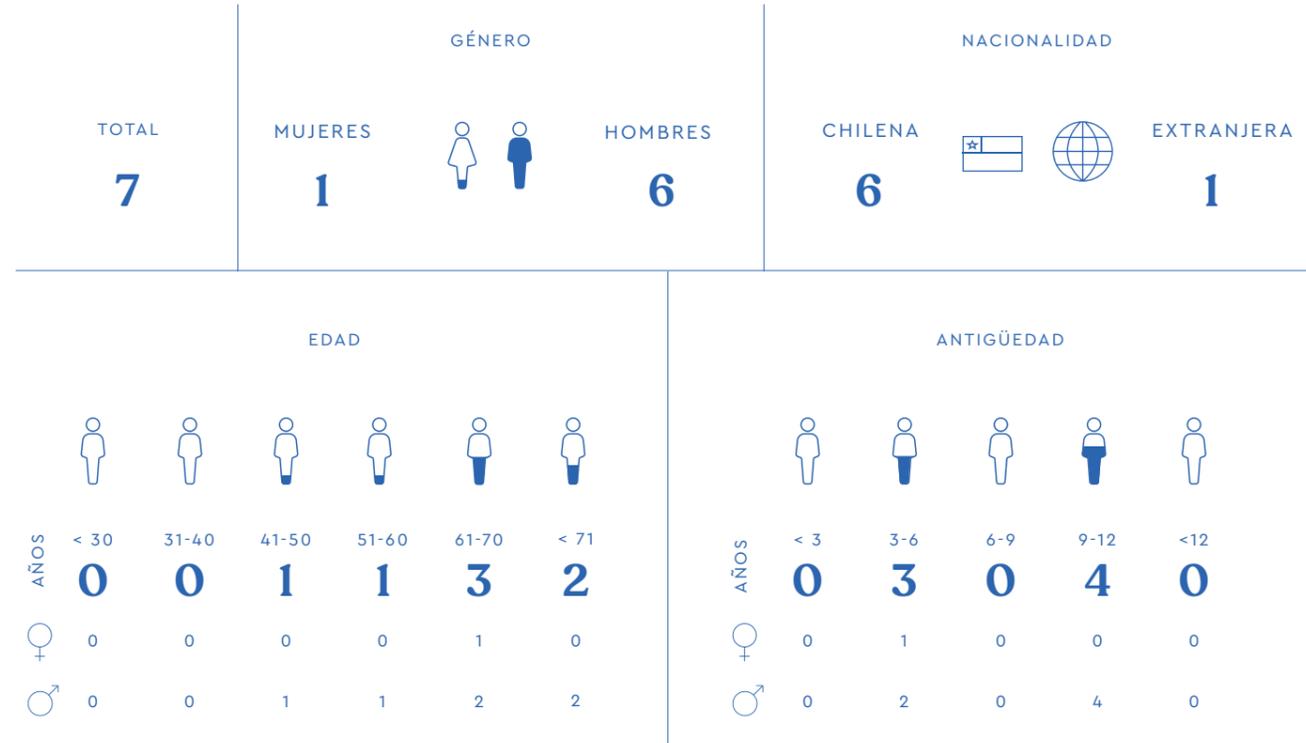


CLAUDIO INGLESINI NIETO*
DIRECTOR INDEPENDIENTE

Ingeniero Civil en Industrias,
Pontificia Universidad Católica de Chile;
MBA, University of California, Estados Unidos.
Fecha de última reelección 21/04/2021
RUT: 14.504.615-7

Diversidad en el Directorio

Distribución del Directorio al 31 de diciembre de 2022 por:



REMUNERACIONES DEL DIRECTORIO

A continuación, se muestran todas las remuneraciones fijas de forma anual y en Unidades de Fomento (UF).

DIRECTORIO CAMANCHACA S.A.	2021	2022
DIRECTOR		
Jorge Fernández García	3.600	3.600
Francisco Cifuentes Correa	2.160	2.160
Claudio Inglesi Nieto	1.440	1.440
Jan Edgar Otto Stengel Meierdirks	1.440	1.440
Juan Ignacio Domínguez Arteaga	1.440	1.440
Luis Hernán Paul Fresno	1.440	1.440
María Verónica Morales Mena	1.440	1.440

COMITÉ DE DIRECTORES CAMANCHACA S.A.	2021	2022
DIRECTOR		
Claudio Inglesi Nieto	480	480
María Verónica Morales Mena	480	480
Juan Ignacio Domínguez Arteaga*	360	480
Luis Hernán Paul Fresno*	120	-

* El director Luis Hernán Paul recibió una dieta de 40 UF mensuales hasta marzo 2021, siendo reemplazado en el Comité de Directores por Juan Ignacio Domínguez a partir de abril 2021.

DIRECTORIO CAMANCHACA PESCA SUR S.A.	2021	2022
DIRECTOR		
Francisco Cifuentes Correa	1.440	1.440
Jan Edgar Otto Stengel Meierdirks	1.080	1.080
Frank Walter Stengel Meierdirks	720	720
Jorge Fernández García	720	720
Juan Ignacio Domínguez Arteaga	720	720

DIRECTORIO SALMONES CAMANCHACA S.A.	2021	2022
DIRECTOR		
Jorge Fernández García	2.700	2.700
Ricardo García Holtz	1.080	1.080
Francisco Cifuentes Correa	1.080	1.080
Felipe Sandoval Precht	1.080	1.080
Joaquín Villarino Herrera	1.080	1.080
Rodrigo Errázuriz Ruiz-Tagle	1.080	1.080
Tore Valderhaug	1.080	1.080

COMITÉ DE DIRECTORES SALMONES CAMANCHACA S.A.	2021	2022
DIRECTOR		
Joaquín Villarino Herrera	480	480
Rodrigo Errázuriz Ruiz-Tagle	480	480
Tore Valderhaug	480	480

DIRECTORIO CAMANCHACA CULTIVOS SUR S.A.	2021	2022
DIRECTOR		
Francisco Cifuentes Correa	360	360
Jorge Fernández García	360	360



RESPONSABILIDADES DEL DIRECTORIO

Procedimiento de inducción

La Compañía cuenta con un procedimiento de “Inducción de Directores” que busca que cada nuevo director se informe acerca de aspectos más relevantes que atañen a la organización, tales como:

- » La Sociedad, sus negocios, materias y riesgos, incluidos los de sostenibilidad, políticas, procedimientos, principales criterios contables y el marco jurídico vigente más relevante aplicable a la Compañía y a su Directorio.
- » Los grupos de interés relevantes que se han identificado, así como las razones por las que, en opinión del Directorio, aquellos tienen esa condición, además de los principales mecanismos que se emplean para conocer las expectativas y mantener una relación estable y duradera con ellos.
- » La misión, visión, objetivos estratégicos, principios y valores que guían el actuar de la Sociedad, sus directores y colaboradores, como también todas las políticas aprobadas por el Directorio, entre ellas se destaca el rol de la Política de Sostenibilidad y Gestión de Riesgos.
- » Los deberes de cuidado, reserva, lealtad, diligencia e información que conforme a la legislación vigente recaen en cada integrante del Directorio.
- » Los principales acuerdos adoptados en los dos últimos años -anteriores al inicio de su mandato- y de las razones que se tuvieron en consideración para adoptar tales acuerdos o para descartar otras opciones evaluadas.
- » Las partidas más relevantes de los Estados Financieros trimestrales y anuales del último año junto con sus respectivas notas explicativas.
- » Lo que en opinión del Directorio es un conflicto de interés y, cómo en opinión de éste y conforme al Código de Ética y sin perjuicio de aquellos conflictos de interés expresamente abordados por ley, debieran tratarse las situaciones en las que se pudiere presentar uno de ellos.

SESIONES DEL DIRECTORIO Y ALTA GERENCIA

En Camanchaca existe una comunicación fluida y permanente entre el Directorio y la alta administración, donde se reporta periódicamente el nivel de avance y desarrollo de cada uno de los negocios. Adicionalmente, la agenda anual de trabajo contempla sesiones específicas en el año en el cual se reportan las materias sobre la gestión de riesgos, auditoría interna, responsabilidad social y cumplimiento medio ambiental, entre otras.

Con el propósito de reforzar la comunicación con el Directorio, la agenda anual de trabajo contempla que el gerente de auditoría y control interno participe de la sesión de enero, para presentar el Plan de Auditoría Anual y el resultado del año anterior, y en la sesión de julio, para revisar la gestión de los riesgos y la Matriz de Riesgos.

Por su parte, el Directorio también se reúne formalmente con los auditores externos para abordar los siguientes temas:

- i. Revisión de los Estados Financieros y el Plan de Auditoría anual (marzo).
- ii. Presentación del Plan de Auditoría Externa (agosto).
- iii. Revisión de la Carta de Control Interno (diciembre)
- iv. Finalmente, una cuarta reunión cuya fecha y materia se determina por el Directorio.

SESIONES DEL DIRECTORIO EN LA GESTIÓN DEL RIESGO

El Comité de Directores supervisó la implementación del Plan de Auditoría Interna encomendado por el Directorio. En varias sesiones, se revisaron los avances en la implementación del plan con la participación de varios gerentes, y también se discutieron aspectos de continuidad operacional de los sistemas tecnológicos de la Empresa y la evolución de las metas de auditoría y control interno.

PROCEDIMIENTO DE MEJORA CONTINUA

La Compañía cuenta con un procedimiento de mejora continua del funcionamiento del Directorio, el cual debe ser llevado a cabo por un asesor externo designado por el Directorio. Tal procedimiento se centra en la evaluación y detección de eventuales mejoras de las funciones -que de acuerdo con la ley y los estatutos le corresponden al Directorio-, así como en la evaluación y detección de aquellas áreas en que sus integrantes pueden continuar perfeccionándose.

Asimismo, el Directorio podrá determinar otras áreas o dimensiones de su funcionamiento que podrán ser objeto de la evaluación. Las que se realicen deberán centrarse en el Directorio considerado como un órgano colegiado y no en las funciones o desempeño de los directores individualmente considerados.

VISITAS A TERRENO

Durante 2022, se realizaron 20 visitas a terreno por parte de los integrantes del Directorio a las dependencias e instalaciones. Además, el gerente general de Camanchaca, Ricardo García Holtz, y los principales ejecutivos también visitaron las instalaciones en más de 150 ocasiones.

POLÍTICA DE CONTRATACIÓN DE EXPERTOS

La Compañía cuenta con una Política y Procedimiento para la contratación de asesores especialistas, que establece que cada uno de los directores o el Directorio en su conjunto, puede contratar asesores especialistas en aquellas materias en las que requiera conocer una opinión especializada.

Criterios para la contratación de expertos:

- » Los asesores especialistas deberán ser escogidos entre personas naturales o jurídicas de reconocido prestigio y experiencia en las materias a consultar.
- » Los asesores deberán ser independientes, debiéndose privilegiar la contratación de expertos que no presenten conflictos de interés y que gocen de una autonomía suficiente para emitir su opinión.
- » En la selección del ente asesor, se tendrán en consideración los aspectos técnicos, de idoneidad y económicos.

El Comité de Directores cuenta con un presupuesto anual para su funcionamiento de 1.500 Unidades de Fomento, el que fue aprobado por la Junta General Ordinaria de Accionistas con fecha 22 de abril de 2022. Durante el año, el Comité de Directores no incurrió en gastos en el ejercicio de sus funciones. Adicionalmente, entre el 2020 al 2022 el Directorio no contrató asesorías específicas, así como tampoco los servicios de los auditores a cargo de los estados financieros para otros fines.

Ejecutivos principales

<p>MANUEL FRANCISCO ARRIAGADA OSSA GERENTE DIVISIÓN SALMONES</p> <p>Ingeniero Civil Industrial, Pontificia Universidad Católica de Chile. RUT: 12.149.818-9 Ejerce el cargo desde 12/04/2018</p>		<p>PABLO SEGUNDO HERNÁNDEZ NEIRA GERENTE DE PERSONAS</p> <p>Administrador Público, Universidad de Chile; Magíster en Dirección de RR.HH Universidad Adolfo Ibáñez. RUT: 10.350.784-7 Ejerce el cargo desde 01/04/2013</p>
	<p>JUAN CARLOS FERRER ECHAVARRRI GERENTE DE NEGOCIOS</p> <p>Ingeniero Civil Industrial, Pontificia Universidad Católica de Chile. RUT: 6.190.572-3 Ejerce el cargo desde 23/01/2012</p>	

<p>RICARDO ADOLFO GARCÍA HOLTZ GERENTE GENERAL</p> <p>Ingeniero comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile; Magíster en economía, Pontificia Universidad Católica de Chile; Máster en economía, University of California Estados Unidos. RUT: 6.999.716-3 Ejerce el cargo desde 11/04/2011</p>		<p>GONZALO FERNÁNDEZ GARCÍA GERENTE DIVISIÓN PESCA</p> <p>RUT: 13.441.707-2 Ejerce el cargo desde 01/04/2004</p>
	<p>DANIEL ALEJANDRO BORTNIK VENTURA GERENTE DE FINANZAS</p> <p>Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile; MBA Pontificia Universidad Católica de Chile. RUT: 8.036.514-4 Ejerce el cargo desde 01/07/2011</p>	
<p>NICOLÁS GUZMÁN COVARRUBIAS GERENTE DIVISIÓN CULTIVOS</p> <p>Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile. RUT: 6.377.761-7 Ejerce el cargo desde 15/05/2003</p>		<p>MARCELO ALEJANDRO AGUILERA CONTADOR GERENTE DE AUDITORIA Y CONTROL INTERNO & ENCARGADO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</p> <p>Ingeniero Comercial, Universidad Gabriela Mistral. Magíster en Gestión y Dirección de Empresas (MBA), Universidad de Chile RUT: 13.047.621-K Ejerce el cargo desde 01/05/2019</p>
	<p>RAFAEL LE-BERT RAMÍREZ GERENTE DE ASUNTOS LEGALES</p> <p>Abogado, Universidad de Chile; Magíster en Leyes Université de Franche-Comté, Besançon, France. RUT: 13.273.363-5 Ejerce el cargo desde 01/03/2013</p>	



Diversidad en la gerencia

Distribución de la gerencia al 31 de diciembre de 2022 por:



REMUNERACIONES DE LOS GERENTES Y EJECUTIVOS

Durante 2022, el total de remuneraciones percibido por los gerentes y ejecutivos de la Compañía, integrado por 52 profesionales, sumó MUS\$ 8.012, considerando componentes fijos y variables. Este último, consiste en un bono anual variable por desempeño, no garantizado, sujeto a la evaluación del cumplimiento de los objetivos pactados, los resultados de la empresa y del desempeño esperado y/o establecido por su jefatura.

PLANES DE COMPENSACIÓN Y BENEFICIOS

Camanchaca ha definido planes de compensación y beneficios para sus principales ejecutivos que consisten en bonos por cumplimiento de metas anuales, esto con el propósito de que las remuneraciones estén en concordancia con los objetivos de la Empresa. Dichos planes están diseñados para alinear los resultados y objetivos de largo plazo de la Compañía para propiciar las condiciones que agreguen valor y movilicen la creatividad y colaboración de sus ejecutivos, desarrollar aspectos profesionales y personales de sus colaboradores, además de atraer nuevos talentos y retener los existentes.

Adicionalmente, cuenta con un esquema de compensación variable que se compone de una matriz de metas asociadas a cada ejecutivo, la que incluye indicadores de gestión ligados a su desempeño y área funcional que se evalúan al cierre de cada ejercicio.

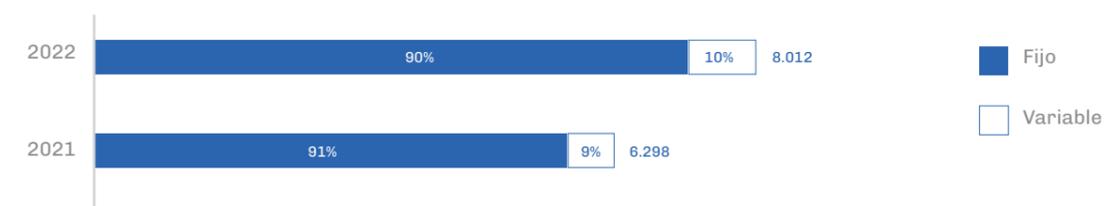
Así, cada ejecutivo cuenta con un target de bono anual previamente definido, el cual, en función del porcentaje de cumplimiento de la matriz de metas, se transforma y luego considera un ponderador que guarda relación con el logro del EBITDA de cada negocio.

Adicionalmente a los bonos por desempeño como componente variable, Camanchaca cuenta con otros beneficios para sus colaboradores, tales como seguro complementario de salud, seguros de vida y catastrófico, que durante 2022 totalizaron MUS\$ 120.

TOTAL PERCIBIDO POR GERENTES Y EJECUTIVOS PRINCIPALES (MUS\$)

Remuneraciones calculadas en base a tipo de cambio de cierre de cada año.

REMUNERACIONES CALCULADAS EN BASE A TIPO DE CAMBIO DE CIERRE DE CADA AÑO.



Informe anual Comité de Directores

Designación del Comité

En sesión de Directorio con fecha 27 de abril de 2021, se procedió a designar a los integrantes del Comité de Directores (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 con fecha 22 de diciembre de 2009, siendo designados los directores María Verónica Morales Mena y Claudio Inglesi Nieto, en su carácter de directores independientes, y don Juan Ignacio Domínguez, quien fue elegido por unanimidad.

Presidencia

En sesión de fecha 27 de abril de 2021 del Comité, fue elegida presidenta del Comité María Verónica Morales Mena.

Labores desarrolladas por el Comité durante el período comprendido entre el 2 de mayo de 2022 y el 31 de marzo de 2023.

Las tareas desarrolladas durante este período 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 fechas 25 de mayo de 2022, 30 de agosto de 2022, 29 de noviembre de 2022 y 15 de marzo de 2023. Durante su revisión, el Comité entregó precisiones con el propósito de mejorar la explicación del Análisis Razonado de los Estados Financieros, las que fueron incorporadas, en cada oportunidad.

2.- Proponer al Directorio los auditores externos que serán sugeridos a la Junta de Accionistas respectiva. Esta materia se trató en la sesión de fecha 28 de febrero de 2023, recibiendo 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 5 años. En función de lo anterior, el Comité de Directores sugirió mantener a la empresa de auditoría externa designada el año 2022, siendo esta EY Audit SpA.

3.- Examinar los antecedentes relativos a las operaciones a que se refiere el Título XVI y evacuar un informe respecto a esas operaciones. Esta materia se trató en la sesión de fecha 23 de septiembre de 2022, en la cual el Comité tomó conocimiento de 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 a operaciones cubiertas por la Política de Habitualidad de la empresa publicada como Hecho Esencial el 26 de abril de 2013. Con relación a este pun-

to, en la misma sesión de fecha 23 de septiembre de 2023 se revisó la Política de habitualidad de la empresa, señalando el Comité que la misma se adecuará a las normas mínimas que establezca la CMF en la Norma de Carácter General que emita en su momento.

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 17 de enero de 2023. 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 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 28 de febrero de 2023. 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 suscribieron durante 2022 contratos con la empresa de auditoría externa para la prestación de servicios que no forman parte de la auditoría externa.

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 26 de julio de 2011 el Directorio de la Compañía le encomendó al comité de directores supervisar la implementación del plan de auditoría interna. En las sesiones de fechas 31 de mayo

de 2022, 28 de junio de 2022, 26 de julio de 2022, 30 de agosto de 2022, 23 de septiembre de 2022, 25 de octubre de 2022, y 20 de diciembre de 2022 el Comité revisó los avances en la implementación del plan de auditoría interna. En la sesión de 20 de diciembre de 2022 participaron los auditores externos, quienes efectuaron una presentación sobre su informe de control interno.

A su vez, el comité de directores realizó las siguientes actividades complementarias:

En sesión de fecha 2 de mayo de 2022, el Comité estableció su agenda de trabajo anual.

En sesiones de fechas 31 de mayo de 2022, 28 de junio de 2022 y 26 de julio de 2022, el Comité revisó aspectos de continuidad operacional de los sistemas tecnológicos de la empresa, presentados por el gerente de auditoría y control interno y el gerente de TI.

En sesión de fechas 31 de mayo de 2022, y 30 de agosto de 2022, el Comité revisó la evolución de metas de auditoría y control interno y la estructura de la gerencia de auditoría.

En sesión de fecha 23 de septiembre, el Comité revisó la Opción de Venta de Grupo Bio Bio respecto de su participación accionaria en Camanchaca Pesca Sur S.A.

En sesión de fecha 17 de enero de 2023, 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 Unidades de Fomento, el que fue aprobado por la Junta General Ordinaria de Accionistas de fecha 22 de abril de 2022. Durante el año 2022 el comité de directores no incurrió en gastos en el ejercicio de sus funciones.

Otros comités

La Compañía administra el gobierno corporativo a través de diversos comités, adicionales al Directorio, a nivel de la alta gerencia. Para velar por la gestión y monitoreo de todas las áreas, Camanchaca ha establecido seis comités a nivel de alta gerencia, cada uno con sus funciones delimitadas, periodicidad de sesión y sus integrantes.

COMITÉS CORPORATIVOS

COMITÉ DE ÉTICA CAMANCHACA	FUNCIÓN	INTEGRANTES
No existe una periodicidad específica establecida, funciona según existan consultas.	Vela por el cumplimiento del Código de Ética y Transparencia en la Compañía, el cual se encuentra publicado en su página web. En dicho documento se señala que, a través de la Gerencia de Personas, se canalizan las consultas, comunicaciones y solicitudes de autorización a que se refiere el Código, asimismo es una vía permanente abierta para recibir la comunicación de posibles incumplimientos.	Presidente del Directorio: Jorge Fernández. Presidente del Comité de Directores: María Verónica Morales. Gerente general: Ricardo García. Gerente de finanzas: Daniel Bortnik. Gerente de personas: Pablo Hernández. Gerente de asuntos legales: Rafael Le-Bert. Gerente de auditoría & control Interno y encargado de prevención de delitos: Marcelo Aguilera.

COMITÉ EJECUTIVO	FUNCIÓN	INTEGRANTES
El Comité sesiona semanalmente y en él participan el Gerente General y sus principales ejecutivos.	Planificar y coordinar las actividades estratégicas como de la semana de manera transversal a todos los negocios.	Gerente General: Ricardo García. Gerente División Salmones: Manuel Arriagada. Gerente División Pesca: Gonzalo Fernández. Gerente División Cultivos: Nicolás Guzmán. Gerente de Finanzas: Daniel Bortnik. Gerente de Negocios: Juan Carlos Ferrer. Gerente de Asuntos Legales: Rafael Le-Bert. Gerente de Auditoría y Control Interno y Encargado de Prevención de Delitos: Marcelo Aguilera. Gerente de Personas: Pablo Hernández. Gerente de Sostenibilidad Social: Sergio Giacaman. Subgerente de Comunicaciones y Cultura: Carla Scheggia.



COMITÉ DE COMUNICACIONES Y CULTURA	FUNCIÓN	INTEGRANTES
El Comité sesiona quincenalmente y participan el gerente y subgerentes de Personas, subgerente de comunicaciones, y profesionales con funciones transversales en la Compañía.	Planificar y coordinar las actividades comunicacionales y culturales de manera transversal a todos los negocios.	Gerente de Personas: Pablo Hernández. Subgerente Personas Salmones Puerto Montt: Nancy Cañete. Subgerente Gestión de Personas Salmones: Miguel San Martín. Subgerente Personas Pesca: Sebastian Rivera. Subgerente de Comunicaciones y Cultura: Carla Scheggia. Jefe de Desarrollo Organizacional Salmones: Camila Contreras. Jefe de Remuneraciones: Carla Henríquez. Coordinador de Comunicaciones: Giovanna Dodino. Jefe de Gestión de Personas Cultivos Sur: Javiera Farias. Jefe de Comunicaciones y Cultura Pesca: Sindia Paredes. Jefe de Comunicaciones y Cultura Salmones: Valeria González. Jefe Desarrollo Organizacional y Gestión Social Salmones: Liliana Meriño. Jefe de Personas Pesca: Orlando Gatica. Encargado de Gestión de Personas Salmones: Claudia Jeldres. Encargado de Desarrollo Organizacional Pesca: Daniela Ojeda. Asistente de Gestión de Personas Salmones: Daniela Paredes. Analista diseño audiovisual: Francisco Arredondo. Encargado de gestión de Personas Pesca: Jesenia Opazo. Encargado de comunicaciones Salmones: Katherine Cea. Encargado de comunicaciones Pesca: Carolina Aldea. Asistente Cultivos Norte: Darwin Suazo. Analista de Gestión Social Salmones: Fabian Coche. Secretaria de Gerencia Cultivos Norte: Rosa Fibla.

COMITÉS NEGOCIO SALMONES

COMITÉ DE SOSTENIBILIDAD	FUNCIÓN	INTEGRANTES
Sesionatrimestralmente y en él participan el vicepresidente de Salmones Camanchaca junto a los principales ejecutivos (integrado por la alta gerencia y un miembro del Directorio).	Validar, apoyar y dar seguimiento a la hoja de ruta para la implementación del Modelo de Sostenibilidad, que considera las temáticas tanto económicas, ambientales y sociales. En esta línea, se encarga de monitorear y supervisar la aplicación de la hoja de ruta hacia la carbono neutralidad en la organización.	Gerente general: Manuel Arriagada. Vicepresidente: Ricardo García. Gerente de administración y finanzas: Antonio Troncoso. Gerente técnico y sostenibilidad: Alfredo Tello. Subgerente de sostenibilidad y medio ambiente: Daniela Alarcón. Gerente de farming: Pablo Albistur. Gerente comercial: Daniel Silva. Gerente de proceso: Jorge Vergara. Gerente de asuntos legales: Rafael Le-Bert. Gerente de personas: Pablo Hernández. Subgerente de comunicaciones y cultura: Carla Scheggia.

COMITÉ DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL	FUNCIÓN	INTEGRANTES
Sesiona mensualmente.	Tiene como misión darle seguimiento a la estrategia de transformación digital que busca dotar a la Compañía de las herramientas necesarias para ser más competitiva. En su primera etapa considera cinco ejes estratégicos que involucran a toda la organización: 1. Mejorar la experiencia interna de los colaboradores y avanzar hacia una cultura de innovación. 2. Contar con un diagnóstico y un plan de acción. 3. Implementar la digitalización y automatización de tareas repetitivas. 4. Integrar datos a la cadena de valor para la toma de decisión. 5. Mejorar la experiencia de los clientes a lo largo de toda la cadena de valor.	Gerente general: Manuel Arriagada. Vicepresidente: Ricardo García. Gerente de finanzas corporativo: Daniel Bortnik. Gerente comercial corporativo: Juan Carlos Ferrer. Gerente de farming: Pablo Albistur. Gerente de administración y finanzas: Antonio Troncoso. Gerente corporativo de auditoría y control interno: Marcelo Aguilera. Gerente comercial: Daniel Silva. Gerente de proceso: Jorge Vergara. Gerente de personas corporativo: Pablo Hernández. Gerente TI corporativo: Pedro Aguirre. Subgerente transformación digital: Carolina Casas. Subgerente de comunicaciones y cultura: Carla Scheggia.

COMITÉ DE ÉTICA	FUNCIÓN	INTEGRANTES
No existe una periodicidad específica establecida, sesiona si existen consultas.	Vela por el cumplimiento del Código de Ética y Transparencia en la Compañía, el cual se encuentra publicado en la página web. En dicho documento se señala que, a través de la gerencia de personas, se canalizan las consultas, comunicaciones y solicitudes de autorización a que se refiere el Código, asimismo es una vía permanente abierta para recibir la comunicación de posibles incumplimientos.	Gerente general: Manuel Arriagada. Gerente de personas corporativo: Pablo Hernández. Gerente legal corporativo: Rafael Le-Bert. Gerente de finanzas corporativo: Daniel Bortnik. Gerente corporativo de auditoría y control interno: Marcelo Aguilera.

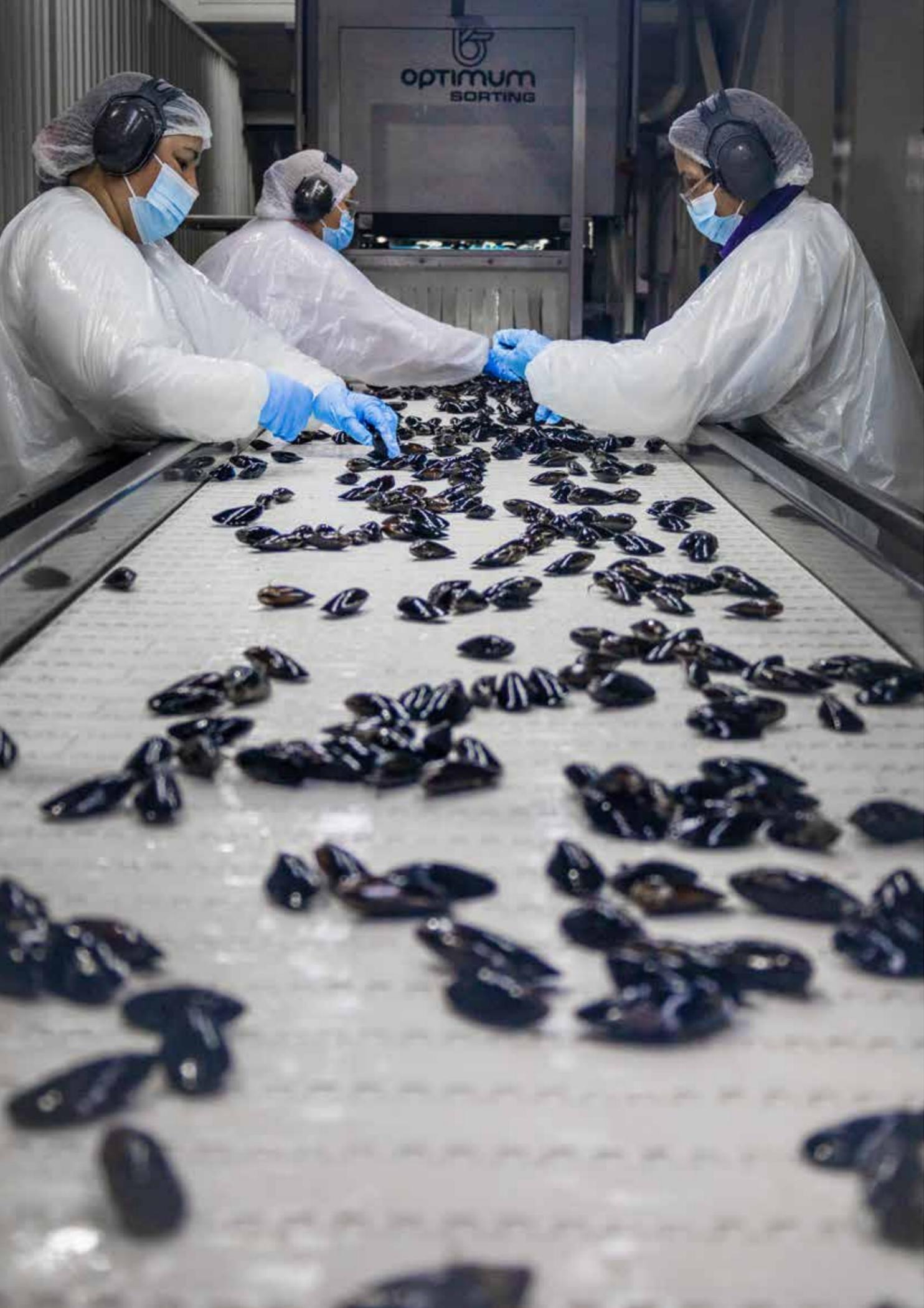
COMITÉS NEGOCIO PESCA

COMITÉ EJECUTIVO PESCA	FUNCIÓN	INTEGRANTES
Sesiona semanalmente y en él participan el gerente general de la División y los principales ejecutivos.	Planificar y coordinar las actividades estratégicas del negocio y específicas de la semana de las divisiones de Pesca Norte y Pesca Sur.	Gerente general: Gonzalo Fernández. Gerente regional Pesca Norte: Luis Seguel. Gerente regional Pesca Sur: Alejandro Florás. Subgerente técnico: Daniel Olguín. Subgerente de producción CH indirecto: Estanislao Apaza. Subgerente de administración y finanzas: Nicolás Pizarro.

COMITÉ SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE RIESGOS PESCA SUR	FUNCIÓN	INTEGRANTES
Sesiona semanalmente y en él participan el gerente regional y los principales actores de SSO.	Análisis de causa raíz y acciones correctivas de accidentes reales y/o potenciales.	Gerente regional Pesca Sur: Alejandro Florás. Subgerente de prevención de riesgos: Marcelo Concha. Equipo de Seguridad y Salud Ocupacional.

COMITÉ PRODUCTIVO JUREL	FUNCIÓN	INTEGRANTES
Sesiona semanalmente y en él participan el gerente regional y los principales jefes de área.	Gestión de estrategia de pesca y procesamiento de los recursos.	Gerente regional Pesca: Alejandro Florás. Jefe de flota: Fernando Jiménez. Jefes de Planta.

COMITÉ DE PERSONAS PESCA	FUNCIÓN	INTEGRANTES
Sesiona semanalmente y en él participan el gerente regional y el subgerente de personas.	Revisión general de dotaciones y contratos.	Gerente regional Pesca: Alejandro Florás. Subgerente de personas Pesca: Sebastián Rivera. Jefes de Planta.



Relación con los grupos de interés

y el público en general

La Compañía cuenta con un área dedicada a la relación con inversionistas que está disponible a través del correo electrónico (inversionistas@camanchaca.cl). En cuanto a la comunicación con sus grupos de interés, la empresa dispone de una página web corporativa y tiene cuentas en redes sociales como Camanchaca Amiga en Facebook e Instagram; Camanchaca en LinkedIn, y además, Camanchaca Seafoods en Instagram. Todo esto, con el fin de mantener una relación cercana y transparente con sus stakeholders y público general.

Adicionalmente, Camanchaca publica un calendario financiero electrónico anual con un resumen de las fechas de los eventos importantes, entre ellas se encuentran: la Junta Anual de Accionistas, la publicación de la Memoria Integrada y los estados financieros trimestrales.

Incumplimientos regulatorios

Libre competencia

Con estricto apego al marco legal vigente, Camanchaca desarrolla su actividad bajo los protocolos establecidos en el DL.211 relacionado con los incumplimientos a la libre competencia. Estos protocolos o Códigos de Conducta se dividen en cuatro áreas: asociaciones gremiales, comercial, licitaciones y salmones. Adicionalmente, la Compañía cuenta con una Política de Conflicto de Interés publicada en su repositorio de la normativa interna. De manera anual se efectúa el proceso de declaración de conflicto de interés con el fin de identificar potenciales conflictos.

Colaboradores

La Compañía fue objeto de demandas por tutela de derechos fundamentales, desistidas o terminadas por avenimiento. En 2022, se registraron cuatro sanciones ejecutoriadas en materia laboral (sentencias ejecutoriadas) en total: tres de ellas impuestas a la filial Camanchaca Pesca Sur y una impuesta a la filial Salmones Camanchaca.

CUMPLIMIENTO NORMATIVO

	NÚMERO DE SANCIONES EJECUTORIADAS EL ÁMBITO	MONTO TOTAL QUE REPRESENTARON ESAS SANCIONES (CLP\$)
Clientes	0	0
Colaboradores	4	16.443.598
Libre competencia	0	0
Responsabilidad penal de las personas jurídicas (incumplimientos regulatorios a la Ley N°20.393)	0	0
Total	4	16.443.598

Medio ambiente

Durante el 2022 Camanchaca no registra sanciones ejecutoriadas de la Super Intendencia de Medio Ambiente (SMA) o de aquel órgano equivalente en jurisdicciones extranjeras. Existen igualmente procesos sancionatorios iniciados por la SMA en contra de las filiales Camanchaca Pesca Sur (1) y Camanchaca Cultivos Sur (1), pero en ambos se han presentado descargos y se está a la espera del dictamen, de tal forma que no existe sentencia ejecutoriada.

Responsabilidad penal

Camanchaca cuenta con un Modelo de Prevención de Delitos certificado, que es auditado periódicamente por la empresa certificadora BH Compliance, verificando que su funcionamiento sea correcto y los controles implementados sean los adecuados para prevenir potenciales delitos. La Compañía no cuenta con sanciones ejecutorias.

MULTAS Y SANCIONES NO MONETARIAS SIGNIFICATIVAS POR EL INCUMPLIMIENTO DE LEYES O NORMATIVAS EN MATERIA SOCIAL O ECONÓMICA

CUMPLIMIENTO SOCIAL/ECONÓMICO	2021	2022
Valor monetario total de las multas significativas MUS\$	16,9	22,6
Número total de sanciones no monetarias	0	8
Casos sometidos a mecanismos de resolución de litigios	0	0

CUMPLIMIENTO AMBIENTAL DEL REGISTRO PÚBLICO DE SANCIONES DE LA SUPERINTENDENCIA DE MEDIO AMBIENTE O DE AQUEL ÓRGANO EQUIVALENTE EN JURISDICCIONES EXTRANJERAS

	UNIDAD	2022
Número de sanciones ejecutoriadas.	N°	0
Total de multas.	\$	0
Número de programas de cumplimiento aprobados.	N°	0
Programas de cumplimiento ejecutados satisfactoriamente.	N°	0
Planes de reparación por daño ambiental presentados.	N°	0
Planes de reparación por daño ambiental ejecutados satisfactoriamente.	N°	0

Contribuciones políticas

La Compañía no ha realizado contribuciones a partidos políticos, representantes políticos y/o campañas políticas, conforme lo prescribe el artículo 27 de la Ley N°19.884, la cual no permite el financiamiento a campañas, por parte de personas jurídicas de derecho privado.



CAPÍTULO 7

Personas

Dotación de personal

Camanchaca tiene un compromiso con el desarrollo de sus colaboradores, que se considera un factor clave para el logro de los objetivos. En este sentido, fomenta una cultura de mejora permanente, innovación y liderazgo en todos los procesos de la gestión del talento, siempre velando por un ambiente cooperativo que posibilite buenas relaciones en los distintos negocios. Para ello, la Gerencia de Personas, cuenta con subgerencias enfocadas en la realidad de cada negocio y dedicadas a liderar los procesos de reclutamiento, selección, desarrollo profesional, remuneraciones y relaciones laborales.

En 2022, se crearon dos nuevas áreas para robustecer la estrategia de relacionamiento con los colaboradores y el entorno donde viven. La Subgerencia de Comunicaciones y Cultura que, dentro de su área de acción vela, entre otros, por la correcta comunicación al interior de la Compañía, además de impulsar iniciativas de apoyo para mejorar la experiencia de los colaboradores. Por otro lado, comienza a operar la Gerencia de Sostenibilidad Social y Comunidades que enfoca su campo de acción principalmente en la región del Biobío y la región de Los Lagos, para fortalecer la relación con las comunidades y stakeholders donde la empresa opera, y donde también, viven la gran mayoría de los colaboradores de la Empresa.

El 62% de los 4.009 colaboradores de Camanchaca reside en la misma comuna donde desempeñan sus labores.

DIVERSIDAD EN LA ORGANIZACIÓN

4.009

COLABORADORES

1.270

MUJERES

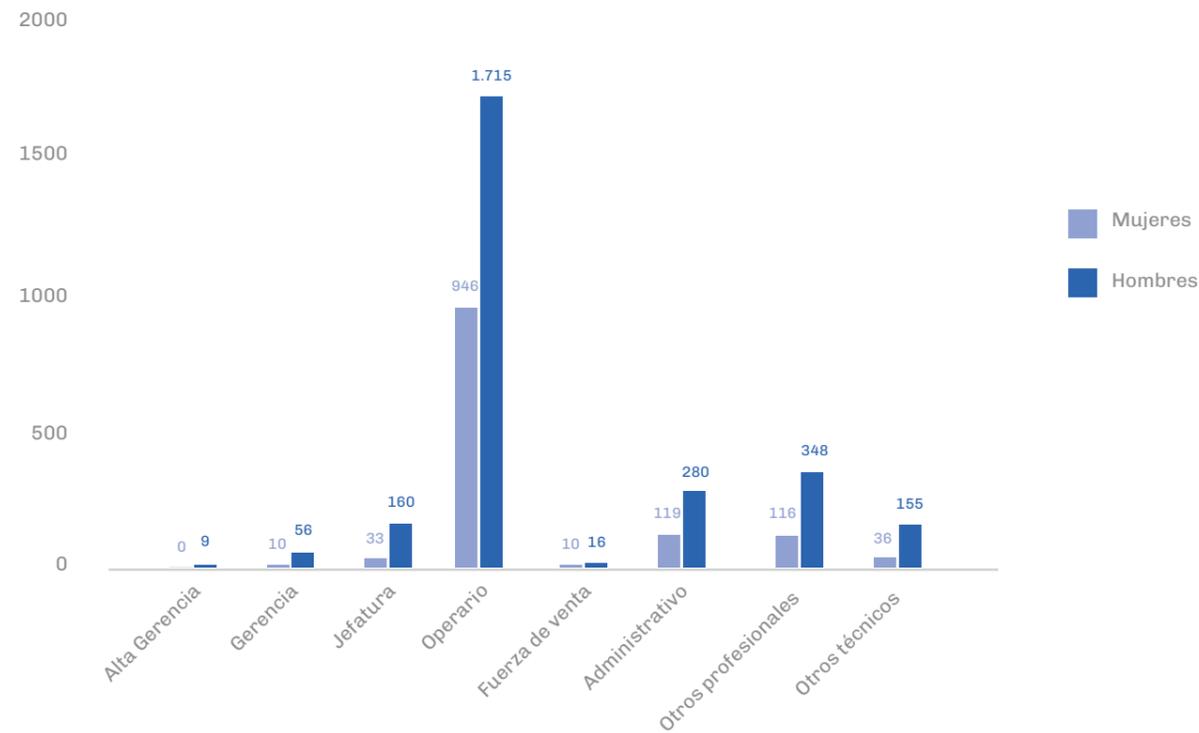
2.739

HOMBRES

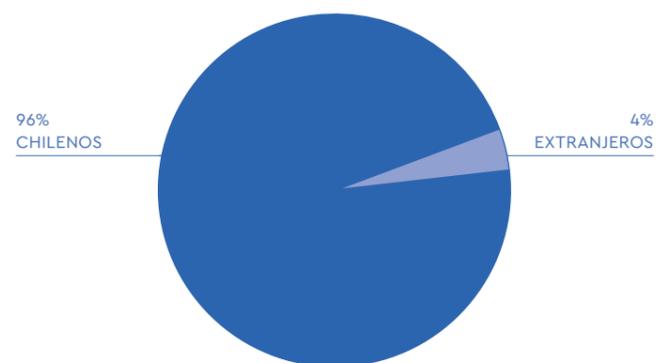
Distribución de la organización al 31 de diciembre de 2022:

								Total
	Alta Gerencia	Gerencia	Jefatura	Operario	Fuerza de Venta	Administrativos /Técnicos	Otros Profesionales	
CAMANCHACA S.A.	6	25	42	231	4	105	93	506
SALMONES CAMANCHACA S.A.	1	29	75	1.234	0	178	253	1.770
TRANSPORTES INTERPOLAR LTDA.	0	2	3	62	0	10	3	80
AÉREO INTERPOLAR LTDA.	0	0	0	0	0	4	3	7
CAMANCHACA CULTIVOS SUR S.A.	1	1	23	340	3	64	24	456
CAMANCHACA PESCA SUR S.A.	0	3	48	790	2	216	88	1.147
CAMANCHACA SPA	1	6	2	4	17	13	0	43
CAMANCHACA INC.	1	4	0	0	11	9	0	25
CAMANCHACA JAPÓN	0	0	1	0	2	0	0	3
CAMANCHACA MEXICO	0	1	1	4	3	3	0	12
CAMANCHACA EUROPA	0	1	0	0	1	1	0	3
CONSOLIDADO	9	66	193	2.661	26	590	464	4.009

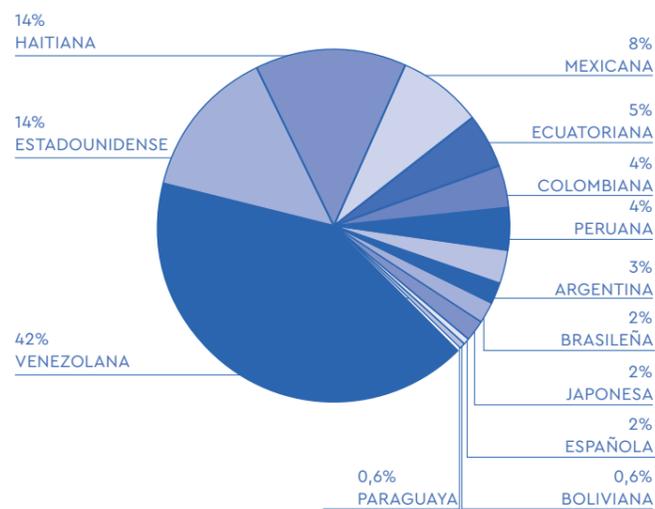
TRABAJADORES POR TIPO DE CARGO



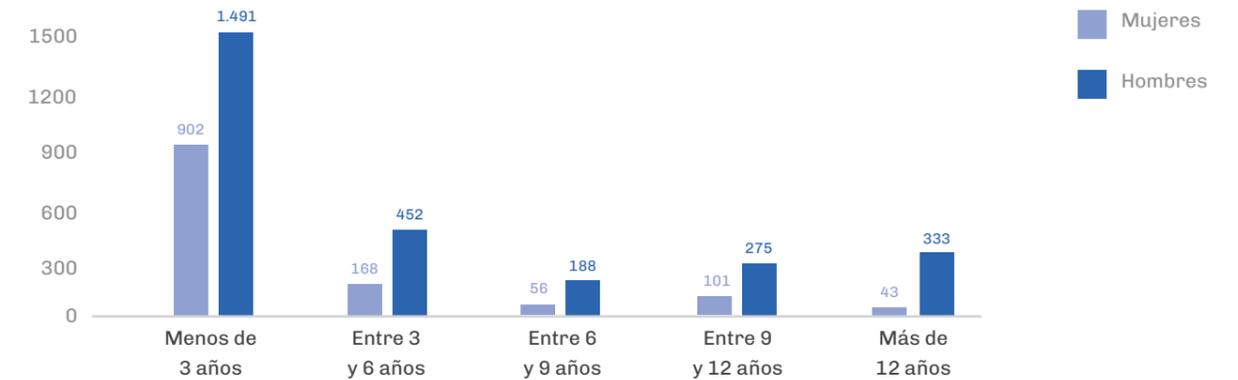
TRABAJADORES POR NACIONALIDAD



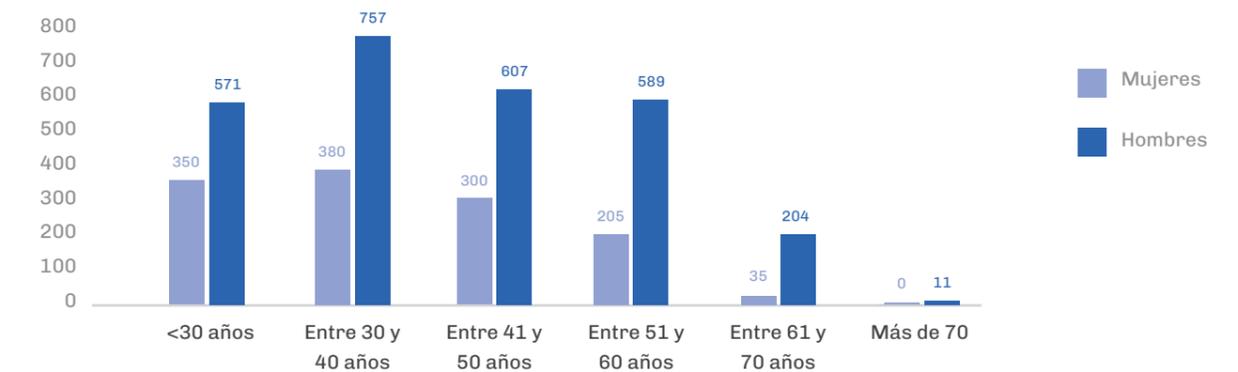
TRABAJADORES POR NACIONALIDAD



ANTIGÜEDAD LABORAL



EDAD



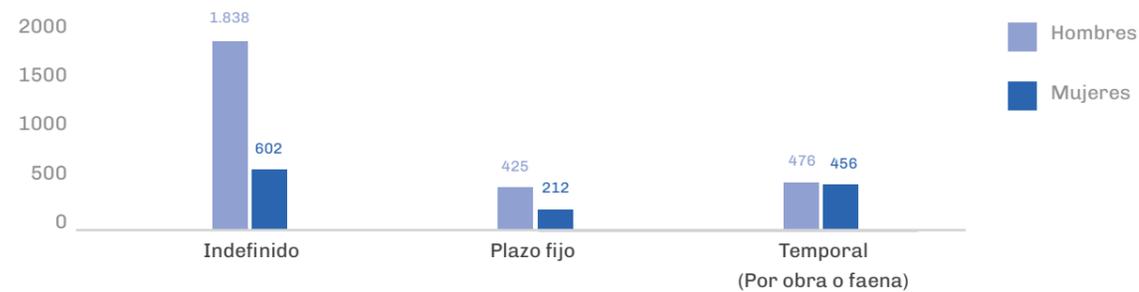
NÚMERO DE PERSONAS EN SITUACIÓN DE DISCAPACIDAD

En 2022, del total de colaboradores en la Compañía, 32 de ellos se encuentran en situación de discapacidad. De este número, 26 son hombres y 6 son mujeres.

PERSONAS EN SITUACIÓN DE DISCAPACIDAD	2021		2022	
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES
Alta gerencia	0	0	0	0
Gerencia	0	0	0	0
Jefatura	0	1	0	1
Operario	5	21	4	22
Fuerza de venta	0	0	0	0
Administrativo	1	3	1	1
Auxiliar	0	0	0	0
Otros profesionales	1	1	1	0
Otros técnicos	0	2	0	2
Total	7	28	6	26

Formalidad laboral

Camanchaca ha establecido distintos tipos de contratos laborales para sus colaboradores, entre los que se incluyen indefinidos, a plazo fijo y temporales. Todos ellos permiten a la Compañía adaptarse a las necesidades del negocio junto con brindar trabajo formal y regulado.



Adaptabilidad laboral

En 2022, del total de 4.009 colaboradores, más del 98% (3.939) contó con una jornada laboral a tiempo completo. El resto corresponde a 70 colaboradores que desempeñan su labor bajo una jornada parcial.

En lo que respecta al teletrabajo, se identificó que 80 colaboradores realizan su gestión completamente bajo esta modalidad. Sin embargo, el trabajo remoto está disponible en todas las Divisiones, para los cargos que, por la naturaleza de sus funciones, pueden realizarlo de acuerdo a las políticas establecidas por la Gerencia de Personas. Cabe destacar que, la Compañía no ha firmado pactos de adaptabilidad laboral para trabajadores con responsabilidades familiares.

TRABAJADORES Y TIPO DE JORNADA	2022				
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	% HOMBRES	% MUJERES
Jornada tiempo completo	2.689	1.250	3.939	68%	32%
Jornada tiempo parcial	50	20	70	71%	29%
Dotación total	2.739	1.270	4.009	68%	32%
Número de trabajadores con teletrabajo o a pactos de adaptabilidad de jornada laboral completa.	49	31	80	61%	39%

Política de Equidad

Velar por un trato equitativo al interior de la Compañía es de vital importancia para lograr un verdadero compromiso y sentido de pertenencia de los colaboradores. Por esta razón, y en línea con su responsabilidad hacia el desarrollo de las personas, Camanchaca cuenta con una Política de Compensaciones que vela por la entrega de sueldos que garanticen igualdad, equidad interna y externa, y transparencia en las remuneraciones, manteniendo coherencia entre los roles y responsabilidades, sin discriminar.

Esta Política de Compensaciones define niveles de renta de los cargos en función de su valor y condición de competitividad en el mercado, independiente del género y la condición de quien lo ocupa; siendo el mérito, el mercado, la inflación y los resultados de la Compañía, los factores claves que impactan en el desarrollo económico de las personas.

Los planes de compensación variables y beneficios son calculados en base al cumplimiento de los objetivos individuales de cada colaborador, y están diseñados para que exista una proporción directamente asociada a los resultados y objetivos de largo plazo de la Empresa. No obstante -y como parte de su estrategia- la Compañía también busca propiciar el desarrollo de condiciones que agreguen valor y movilicen la creatividad y colaboración de sus trabajadores, así como desarrollar aspectos profesionales y personales de cada uno de ellos, para retener y atraer nuevos talentos.

Para asegurar un trato justo en los procesos de revisión de compensaciones, Camanchaca incorpora el análisis casuístico de situaciones que requieran alguna atención particular producto de desfases en la compensación calculada, comparando cifras con el mercado o

con cargos similares dentro de la estructura. De esta forma se identifica si hubo algún cambio interno que pueda haberse producido, y que conllevaría a un tratamiento diferenciado al momento de aplicar revisiones de los salarios.

MÉTODO DE IMPLEMENTACIÓN DE LA POLÍTICA DE COMPENSACIONES

Con el propósito de desarrollar los cálculos de las compensaciones, la Compañía promueve la equidad interna y externa en las retribuciones económicas de sus colaboradores, a través del siguiente procedimiento:

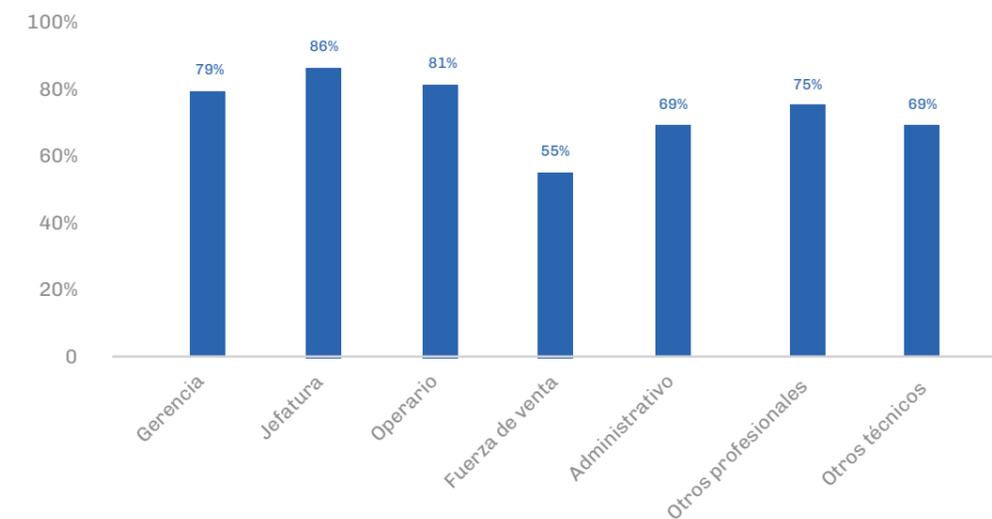
1. Investigación de mercado en base a información especializada sobre cargos de nivel equivalente.
2. Análisis por cargos y evaluación dentro de la estructura organizacional; complejidad y criticidad; responsabilidad sobre resultados; presupuestos manejados.
3. La evolución del salario base fijo mensual se analiza aplicando un "pivote" basado en:
 - » La inflación pasada, esperada y resultados de los negocios.
 - » Los incrementos reales de salarios entregados por el INE.
 - » La realidad de la Empresa y la productividad/desempeño de las personas.
 - » La situación competitiva de la compensación del cargo en cada año en base a su nivel HAY* y la evolución de los comparables de mercado (sector e industria).

* El nivel HAY es una referencia de información de mercado de rentas al que asocia cada cargo o familias de cargo. Eso permite que compares un cargo con referencias cercanas en cuanto a responsabilidades, funciones, competencias.

Brecha salarial

Como parte de su Política de Compensaciones, Camanchaca también posee una definición de niveles de renta, acorde a cada cargo corporativo, en función de su valor y condición de competitividad en el mercado.

BRECHA SALARIAL ANUAL



*El detalle de los datos se encuentra en Anexos.

Acoso laboral y sexual

Parte fundamental del compromiso hacia el respeto por las personas que trabajan dentro de la organización es velar por la no discriminación y prevención del acoso laboral, indistintamente de su cargo, género o condición social.

En este contexto, Camanchaca cuenta con una Política de No Discriminación y Prevención del Acoso Laboral con la que se compromete a generar espacios de confianza y respeto, al mismo tiempo que a desarrollar actividades que prevengan eventuales brechas de género. Asimismo, con su implementación, busca asegurar y promover la igualdad de oportunidades y condiciones, avanzando hacia una representación equitativa.

Bajo esta Política, la Compañía dirige sus acciones hacia la construcción de ambientes de trabajo inclusivos que aborden la prevención y detección del acoso laboral, sexual y la violencia de género, reprobando cualquier conducta que atente contra la calidad de vida, seguridad, desarrollo social y personal de cada uno de sus colaboradores.

Cabe destacar que la Empresa ha aplicado procesos de capacitación en esta materia, especialmente dirigidos a jefaturas. Camanchaca inició con el proceso de capacitación sobre el acoso sexual o laboral con las jefaturas del negocio de Salmones Camanchaca, que incluye a los gerentes y subgerentes. En el 2022, Camanchaca ha continuado con procesos de reforzamiento en estas materias y capacitó a 31 personas sobre acoso sexual o laboral, con un total acumulado de 83 colaboradores capacitados, lo que equivale a un 33%

del número total de jefaturas que conforman la Compañía. Además, con el objetivo de estar al tanto de los posibles hechos que pudieran estar ocurriendo, disponen de un canal de denuncias -anónimo- a través del cual cualquier trabajador puede denunciar irregularidades o faltas a la normativa interna e infracciones a la ley, además de un canal vía web direccionado con el Encargado de Prevención de Delitos.

La Compañía dirige sus acciones hacia la construcción de ambientes de trabajo inclusivos que aborden la prevención y detección del acoso laboral, sexual y la violencia de género.



ACOSO LABORAL Y SEXUAL	2021		2022	
	N°	N°	N°	N°
Número total de personal que fue capacitado en materias de acoso sexual durante el año.	52		31	
Número de denuncias de acoso sexual durante el año de conformidad con la Ley N°20.005 presentadas en la misma entidad.	1		0	
Número de denuncias de acoso sexual durante el año de conformidad con la Ley N°20.005 presentadas en la Dirección de trabajo u otro organismo equivalente.	1		0	
Número de denuncias de acoso laboral durante el año de conformidad con la Ley N°20.607 presentadas en la misma entidad.	2		3	
Número de denuncias de acoso laboral durante el año de conformidad con la Ley N°20.608 presentadas en la Dirección de trabajo u otro organismo equivalente.	1		2	

Permiso postnatal

Camanchaca cumple con los requisitos exigidos por ley, haciendo cumplir el derecho de un permiso postnatal y parental para todos aquellos colaboradores que hayan sido madres y padres en el periodo.

La Compañía cumple con la legislación vigente dando las facilidades necesarias para que sus colaboradores puedan hacer uso de éste.

PERMISOS OTORGADOS EN 2022

100%

DE LOS COLABORADORES QUE FUERON MADRE Y PADRE DURANTE EL PERIODO HICIERON USO DE SU DERECHO DE PRE/POSTNATAL SEGÚN LOS DÍAS ESTABLECIDOS EN LA LEY.

46%

DEL TOTAL QUE HICIERON USO DEL PERMISO FUERON MUJERES.

100%

DE LOS HOMBRES QUE HICIERON USO DE SU DERECHO PARENTAL, SE ACOGIERON A LA OPCIÓN DE CINCO DÍAS, NO TENIENDO NINGUNO QUE HAYA ELEGIDO LA OPCIÓN DE SEIS SEMANAS.

PERMISO PARENTAL	2021	2022
Número de mujeres con derecho a postnatal	11	23
Número de hombres con derecho a postnatal	12	27
Total de personas con derecho al permiso	23	50
% de mujeres que hicieron uso del permiso	48%	46%
% de hombres que hicieron uso del permiso	52%	54%



Capacitación y beneficios

En 2022 la empresa invirtió \$ 363 millones (MUS\$ 424) en educación y desarrollo profesional, con un total de 2.357 personas capacitadas. Además, se dictaron 100.667 horas de formación, lo que significó un aumento importante en relación con el año 2021.

Camanchaca implementa planes de capacitación permanentes y sistemáticos a fin de mejorar e incrementar las competencias y capacidades de sus colaboradores, buscando que éstos puedan desempeñarse con éxito en sus puestos de trabajo y enfrentar desafíos tanto técnicos como profesionales de manera óptima.

Para promover la formación de sus equipos, la Compañía cuenta con una plataforma de capacitación interna en formato remoto (e-learning asincrónico), con la que busca disponibilizar un espacio de desarrollo e impulsar el perfeccionamiento de competencias y cono-

cimientos. Esto ha favorecido el acceso a capacitación de distintas áreas, al mismo tiempo que ha contribuido con la digitalización de los procesos de capacitación como inducciones, cursos específicos para procesos productivos, procesos de toma de conciencia relacionados con certificaciones y temas de contingencia adaptado a la realidad de la organización, entre otros.

El 60% del personal capacitado lo hizo a través de la plataforma de capacitación interna.

Los principales tópicos de las capacitaciones consideran materias medioambientales, seguridad, liderazgo, aseguramiento de calidad, modelo de prevención del delito, transformación digital, mantención, entre otros. Éstas son tanto para colaboradores que trabajan en planta como para quienes realizan trabajos post temporada.

CAPACITACIÓN Y BENEFICIOS	2021	2022
Monto total de recursos monetarios destinado a educación y desarrollo profesional (CLP\$)	245.614.071	362.802.958
% de los recursos en relación al ingreso anual de la entidad.	0,04%	0,06%
N° total de personal capacitado.	2.361	2.357
% de personal capacitado con respecto al total de la dotación.	63%	60%
Número total de trabajadores	3.754	4.009

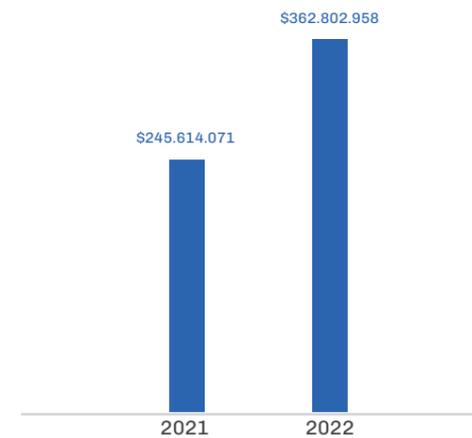
DESARROLLO Y FORMACIÓN: ALFABETIZACIÓN DIGITAL

Para la Compañía es sumamente importante desarrollar al máximo el talento de sus colaboradores, y parte de eso tiene que ver con la alfabetización digital, esto dado los cambios e innovaciones que constantemente se aplican en los diversos procesos.

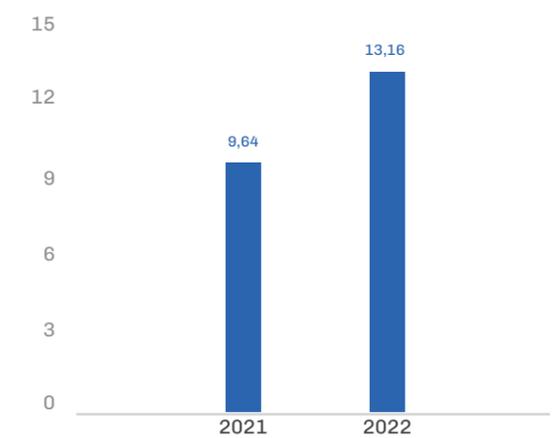
Durante 2022, Camanchaca se propuso trabajar con su grupo de personal operativo, quienes tenían un menor grado de conocimiento digital, realizando cursos externos que permitieron traspasar procesos manuales a plataformas digitales.

La Compañía implementa también acciones para que todos sus colaboradores tengan acceso a educación cívica, otorgando acceso a formación y abriendo espacios a conversaciones y preguntas. Dentro de estas iniciativas, se encuentra la realización de diversos conversatorios -realizados junto a la Universidad de Los Andes- donde se abordó la relevancia del contexto cívico del país.

INVERSIÓN EN CAPACITACIONES



PROMEDIO GENERAL DE HORAS DE CAPACITACIÓN



Beneficios

Los beneficios otorgados a los colaboradores permiten otorgar bienestar, tanto a ellos como a sus familias, pero a la vez, dan sentido de pertenencia y compromiso hacia la Compañía. Por esto, además de las exigencias legales, Camanchaca otorga los siguientes beneficios:

- » Seguro complementario de salud.
- » Seguros de vida y catastrófico.
- » Seguro ante complicaciones derivadas del COVID-19.
- » Consultas de telemedicina gratuitas.
- » Bonos por desempeño como componente variable.
- » Aguinaldos.
- » Gift Cards.
- » Canastas navideñas.

- » Descuento de 15% en productos de la Compañía sobre los precios de lista, el que aplica para todos los trabajadores de la empresa.
- » Descuento de 20% para compras de gas sobre precio de lista, el que aplica para todos los trabajadores de la empresa.

CONVENIOS COLECTIVOS

Acuerdos colectivos de negociación

Camanchaca cree y apoya la libertad de asociación por parte de sus operaciones y proveedores. Por ello, al 2022 (y a la fecha de publicación de esta Memoria Integrada) la Empresa cuenta con 14 sindicatos y 20 contratos y convenios colectivos vigentes. En total, 1.489 personas están adheridas a sindicatos, lo que equivale a un 37% del total de trabajadores divididos en:

1.458

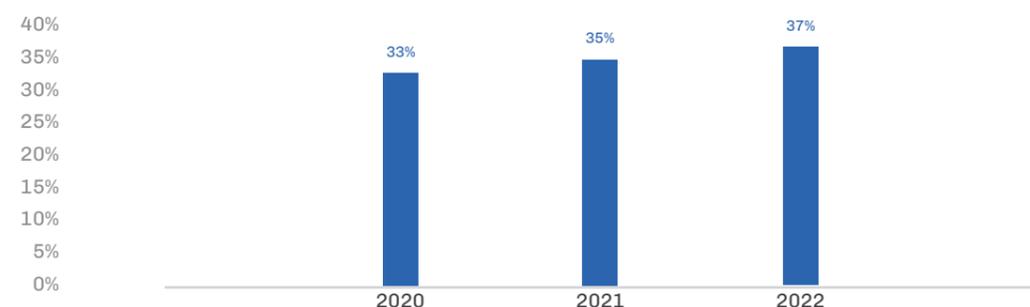
CORRESPONDEN A COLABORADORES CHILENOS CUBIERTOS POR CONVENIOS COLECTIVOS.

31

CORRESPONDEN A TRABAJADORES EXTRANJEROS, EQUIVALENTES AL 25% DEL TOTAL DE EXTRANJEROS.



% DE LOS EMPLEADOS LOCALES CUBIERTOS POR CONVENIOS COLECTIVOS.



	UNIDAD	2020	2021	2022
Trabajadores locales cubiertos por convenios colectivos de trabajo.	N°	1.227	1.292	1.458
Trabajadores extranjeros cubiertos por convenios colectivos de trabajo.	N°	19	18	31
Total de trabajadores o total fuerza laboral activa.	N°	3.774	3.754	4.009
% de los empleados locales representados por cubiertos por convenios colectivos.	%	33%	35%	37%
% de trabajadores extranjeros representados por cubiertos por convenios colectivos.	%	9%	13%	25%

*La fuerza laboral activa se define como el número máximo de empleados únicos contratados en cualquier momento durante el período del informe.

Seguridad laboral

El principal capital de la Compañía son las personas. Por ello, se busca favorecer su bienestar a través de una cultura preventiva y de autocuidado, lo que impacta en una mejora permanente y sistemática de los indicadores de gestión y cumplimiento de metas. Para esto, Camanchaca cuenta con una Política de Seguridad y Salud Ocupacional, y mantiene actualizada anualmente la Matriz de Identificación de Peligros y Evaluación de Riesgos.

La Política de Seguridad y Salud en el trabajo asigna a las jefaturas directas la responsabilidad de entregar a sus reportes proce-

dimientos bien definidos, claros y precisos de operación junto a un control permanente, estructurado y sistemático de la forma de trabajar, creando así ambientes seguros que eviten las condiciones que originan riesgos. Adicionalmente, su responsabilidad es capacitar a los equipos e informarlos sobre los riesgos de sus actividades, asumiendo un liderazgo proactivo.

Gracias a esta estrategia, todos los colaboradores de Camanchaca trabajan bajo los siguientes lineamientos internos:

 <p>CONOCER LOS PROTOCOLOS DE SEGURIDAD Y, SI HAY DUDAS, PREGUNTAR AL SUPERIOR.</p>	 <p>RESPETAR SIEMPRE LAS NORMAS, PROTOCOLOS Y CONTROLES DE SEGURIDAD VIGENTES.</p>	 <p>REALIZAR TODAS LAS ACTIVIDADES TENIENDO PRESENTE SU SEGURIDAD Y LA DE LOS DEMÁS.</p>	 <p>INFORMAR DE MANERA OPORTUNA CUALQUIER ACCIÓN O CONDICIÓN INSEGURA QUE PUEDA SER CAUSA DE UN INCIDENTE O ACCIDENTE, INCLUYENDO Y APORTANDO SUGERENCIA DE MEJORA.</p>	 <p>CAPACITARSE PERMANENTEMENTE EN ACCIONES Y OPERACIONES QUE REDUZCAN LOS RIESGOS Y PROMUEVAN LA SALUD EN EL TRABAJO.</p>
--	---	---	---	---

DESEMPEÑO SEGURIDAD LABORAL

La seguridad laboral es un aspecto crucial para la Compañía, por ello se fomenta día a día una cultura de autocuidado y prevención. Todo colaborador cuenta con un seguro en caso de muerte natural, que cubre un total de 100 UF, y un seguro accidental que cubre 200 UF.

FORMACIÓN SOBRE SALUD Y SEGURIDAD

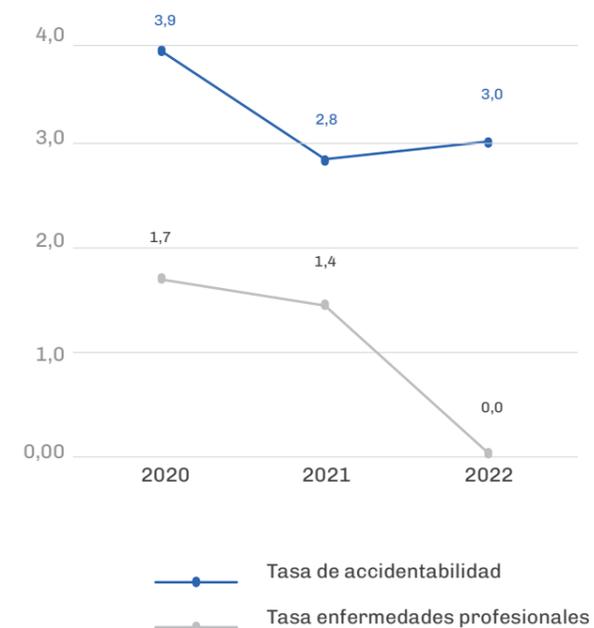
Las capacitaciones se centran en la formación de los colaboradores en Salud y Seguridad Ocupacional en el trabajo, para fortalecer el conocimiento en la prevención de accidentes y riesgos laborales. Durante 2022, se capacitó a más de 2.580 colaboradores, donde cada

uno de ellos ha participado en un programa de formación específico en distintas áreas y funciones, lo que asegura una capacitación transversal.

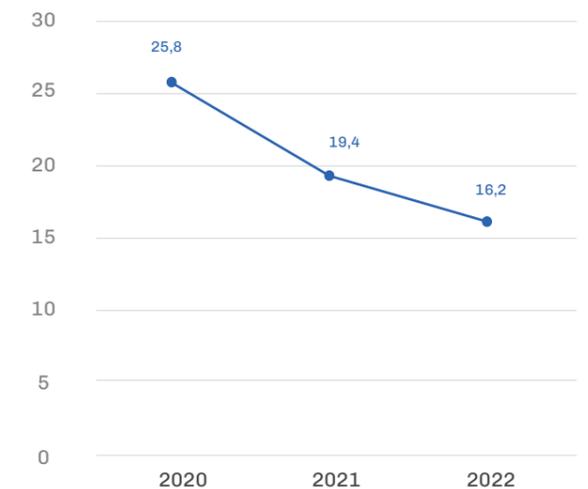
INDICADORES DE SALUD Y SEGURIDAD 2022

Camanchaca enfoca sus esfuerzos en realizar acciones que aseguren la salud y seguridad de cada uno de sus colaboradores y proveedores que efectúan labores dentro de sus instalaciones, en todo momento. Para esto lleva a cabo distintas iniciativas enfocadas en la prevención como foco principal. En 2022 y pese a haber ocurrido un lamentable accidente fatal en el área de buceo, el resto de los indicadores de seguridad mejoraron en comparación con el año anterior.

INDICADORES DE ACCIDENTABILIDAD



PROMEDIO DÍAS PERDIDOS POR ACCIDENTE



Con el propósito de continuar impulsando una cultura de prevención y seguridad, Camanchaca implementó diversas acciones para garantizar este objetivo, entre las cuales destacan:

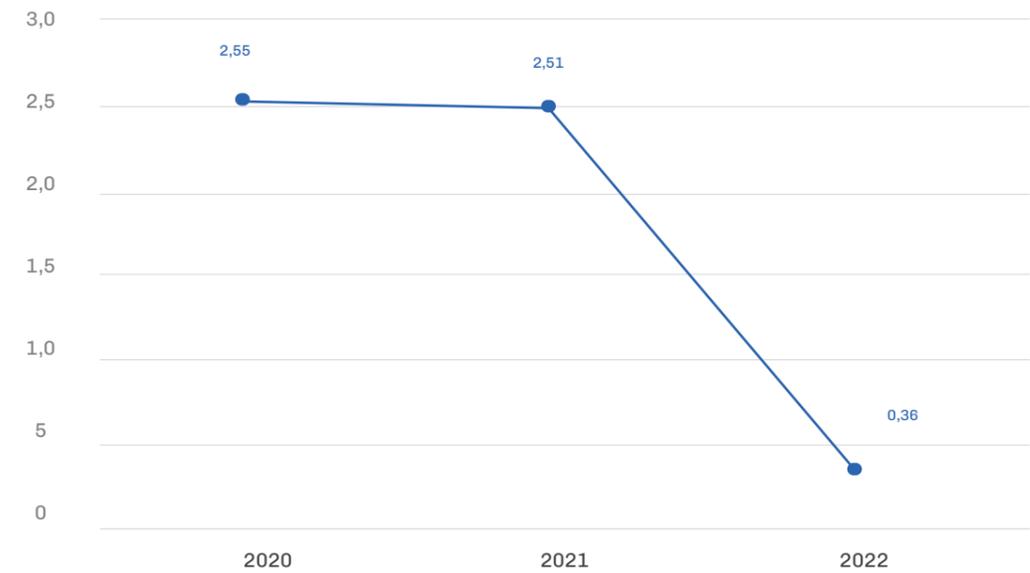
- » Activación de un plan de trabajo para la mejora de estándares de seguridad del buceo en la industria del salmón. En el encuentro realizado para conmemorar el Día Internacional del Buzo, la Compañía anunció una serie de medidas y compromisos adquiridos que buscan impulsar mejores estándares de seguridad en las prácticas de inmersión y erradicar los accidentes en estas maniobras.
- » Lanzamiento de la norma ISO 45001 de seguridad y salud ocupa-

cional. Con esta actualización de la certificación, la Compañía busca mantener y mejorar continuamente sus sistemas de gestión, proporcionando un método de trabajo estandarizado que proteja la vida de los colaboradores que desarrollan labores en la planta.

La tasa total de incidentes registrables (TRIR) considera las lesiones o enfermedad como un incidente registrable si se provoca bajo los siguientes sucesos: fallecimiento; días de ausencia laboral; trabajo restringido o traslado a otro trabajo; tratamiento médico posterior a los primeros auxilios; o pérdida de la consciencia.



TASA TOTAL DE INCIDENTES REGISTRABLES (TRIR) PARA LAS LESIONES Y ENFERMEDADES RELACIONADAS CON EL TRABAJO



	2020	2021	2022
N° de incidentes registrados	146	188	175
Tasa total de incidentes registrables (TRIR) para las lesiones y enfermedades relacionadas con el trabajo.	2,55	2,51	0,36
N° mortalidad para fallecimientos relacionados con el trabajo.	0	0	1
Horas trabajadas	11.449.687	14.955.993	97.145.585
Tasa de fatalidad (1)	0	0	22
Tasa de mortalidad (2)	0	0	0,00206

(1) Normativa CMF

Tasa de fatalidad: (número de fatalidades por accidente de trabajo / número de trabajadores) * 100.000

(2) Estándar SASB

Tasa de mortalidad: (número de fatalidades por accidente de trabajo * 200.000) / horas trabajadas.



CAPÍTULO 8

Sostenibilidad

Modelo de Sostenibilidad

La sostenibilidad es un pilar central en la estrategia de creación de valor de Camanchaca. Para avanzar en este horizonte, desde el 2019 Camanchaca, a través de su filial Salmones Camanchaca, ha desarrollado un Modelo de Sostenibilidad que cuenta con cinco pilares, basados en un enfoque a largo plazo, y alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) impulsado por la Agenda 2030 de las Naciones Unidas.

Este modelo de sostenibilidad tiene tres objetivos fundamentales:

1. Entregar un marco conceptual para abordar los desafíos ambientales y sociales
2. Estructurar las prioridades y objetivos en materia de sostenibilidad, facilitando la gestión y comunicación
3. Generar el cambio cultural en los colaboradores de la Compañía

Si bien el Modelo de Sostenibilidad -el cual se abordará con mayor detenimiento en la siguiente sección- es desarrollado e implementado por la filial Salmones Camanchaca, permite a su vez, impulsar compromisos estratégicos en el resto de las divisiones de la Empresa, lo cual permite contar con una operación sostenible y con altos niveles de transparencia. Así, este modelo entrega un marco y dirección, que se extrapola a toda la Compañía, para gestionar y comunicar de manera efectiva los avances en esta materia, de la mano de un equipo especializado, una gobernanza dedicada y el apoyo de todas las áreas de la empresa. Este modelo está constituido por cinco pilares; (i) Alimento saludable y nutritivo, (ii) Ecosistemas saludables, (iii) Empleo con sentido, (iv) Negocio rentable y responsable y (v) Comunidades prósperas. Adicionalmente, a través de este Modelo de Sostenibilidad se busca impulsar en la industria los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU, los cuales consisten en 17 objetivos y 168 metas para un planeta más sostenible al 2030.



ALIMENTO SALUDABLE Y NUTRITIVO



ECOSISTEMAS SALUDABLES



EMPLEO CON SENTIDO



NEGOCIO RENTABLE Y RESPONSABLE



COMUNIDADES PRÓSPERAS

AMBICIONES PARA UN FUTURO SOSTENIBLE

<p>ASC</p> <p>MÁS DEL 61% DE LA BIOMASA CERTIFICADA AL 2025. (SALMONES)</p> <p>70% DE BIOMASA PRODUCIDA AL 2024 (CULTIVOS SUR)</p>	<p>50%</p> <p>REDUCCIÓN EN EL USO DE ANTIBIÓTICOS EN 2025 (SALMONES)</p>	<p>Carbono neutral</p> <p>A 2025 (SALMONES)</p>	<p>INCREMENTAR EL VALOR DE LAS</p> <p>Comunidades</p>
---	---	--	--

DESEMPEÑO DEL MODELO DE SOSTENIBILIDAD EN 2022

BAP 100% PARA PRODUCCIÓN Y PLANTA (MEJILLONES)

<p>ASPIRAMOS A POTENCIAR LA</p> <p>Certificación orgánica</p> <p>PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES (MEJILLONES)</p>	<p>90%</p> <p>DE ENERGÍA ELÉCTRICA RENOVABLE AL 2023 (MEJILLONES Y PESCA)</p>	<p>64%</p> <p>DE RECICLAJE Y REUTILIZACIÓN DE RESIDUOS (PESCA)</p>	<p>RECONOCIMIENTO PROGRAMA HUELLA CHILE POR ALCANZAR NIVELES DE CUANTIFICACIÓN Y REDUCCIÓN DE GASES DE EFECTO INVERNADERO, POR EL MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE (PESCA)</p>
---	--	---	---

División Salmones

El negocio de Salmones tiene compromisos de larga data con el objetivo de ser un actor relevante en operaciones sostenibles, mantener el más alto nivel de transparencia y ser una fuerza impulsora dentro de la industria.

Respecto al desarrollo del Modelo de Sostenibilidad, Salmones Camanchaca ha logrado grandes avances en su implementación definiendo indicadores de desempeño por cada uno de los pilares que lo conforman y a los cuales se les hace seguimiento.

Desde 2020, Salmones Camanchaca cuenta con un Comité de Sostenibilidad compuesto por altos ejecutivos de la Compañía y uno de sus directores, cuyo objetivo es monitorear, validar, apoyar y dar seguimiento a la hoja de ruta comprometida en materia de sostenibilidad.

Desde 2020, Salmones Camanchaca cuenta con un Comité de Sostenibilidad compuesto por altos ejecutivos de la Compañía y uno de sus directores, cuyo objetivo es monitorear, validar, apoyar y dar seguimiento a la hoja de ruta comprometida en materia de sostenibilidad.

Cinco Pilares de Sostenibilidad



Alimento saludable y nutritivo

La Compañía está fuertemente comprometida con alcanzar resultados de producción sostenible y responsable, que haga una contribución real a la nutrición y salud de sus consumidores. La inocuidad, la bioseguridad y el bienestar animal son elementos claves en la gestión para cumplir este compromiso.



Ecosistemas saludables

El salmón es cultivado en la Patagonia chilena en óptimas condiciones físicas, químicas y biológicas para el desarrollo de los peces. A través de la excelencia operacional y la adecuada gestión de los potenciales impactos, buscan mantener la estructura y función de los ecosistemas acuáticos y terrestres que nos acogen.



Negocio rentable y responsable

La creación de valor para los accionistas y grupos de interés requiere un negocio rentable y resiliente. La cultura corporativa está basada en la ética, la transparencia, el cumplimiento regulatorio y en la gestión oportuna y efectiva de riesgos.



Empleo con sentido

La Compañía reconoce la diferencia que hace contar con un equipo humano comprometido y consciente de su impacto. Sabe que lo mejor del trabajo se entrega de manera voluntaria. Y que esto, requiere un total compromiso y dedicación por los equipos que integran la Compañía.



Comunidades prósperas

Las operaciones de Camanchaca se distribuyen a lo largo y ancho de un territorio con una gran diversidad de actores y culturas. El trabajo de relacionamiento se basa en el respeto y cuidado del entorno, en la construcción de relaciones de confianza y en el aporte al desarrollo de los territorios.

División Pesca

La gestión y el monitoreo de la sostenibilidad en la División Pesca se basa en tres pilares fundamentales: social, ambiental y económico.



SOCIAL

- » Programa de vinculación social exclusivo y dedicado, que vela por la sustentabilidad social.
- » Camanchaca Amiga, que posee su propia línea gerencial, a través del Departamento de Relaciones con la Comunidad y Vinculación Territorial.
- » Contar con un respeto irrestricto ante los derechos humanos y velar por el cumplimiento de ellos en todos los ámbitos de la Empresa.
- » Licencia Social para operar las plantas, por lo que es un mandato estratégico velar por el bienestar de la comunidad donde se encuentra emplazada.



AMBIENTAL

- » Tiene como objetivo el cumplimiento de la normativa ambiental, aplicable a las operaciones a nivel nacional, y con el fin de hacer un seguimiento a todas las variables que se relacionan con los medios donde la organización interactúa.
- » Avance sostenido en materias de mitigación de olores, ruido y residuos líquidos industriales.
- » Desarrollar acciones de reducción de emisiones de CO2 e investigaciones en eficiencia energética.
- » Todo bajo la responsabilidad de la Gerencia Técnica (Departamento de Medioambiente).



ECONÓMICO

- » Velar a diario por dar una asignación eficiente a los recursos de la empresa, priorizando la maximización del retorno que aportan las materias primas que procesa la compañía, sin perder de vista el cumplimiento normativo, ambiental y social.
- » Las unidades responsables dependen de la Gerencia de Administración y Finanzas.

División Cultivos

En el marco del Modelo de Sostenibilidad implementado por la Compañía, existen lineamientos corporativos que definen la forma de actuar en materias ambientales (especialmente cambio climático), sociales y de respeto a los derechos humanos, como también en los procesos de evaluación, definiciones estratégicas, y asignación de responsables a cargo estas materias.

Cultivos Sur también se adhiere a los pilares del Modelo de Sostenibilidad implementado por la Compañía y vela por el respeto irrestricto de los Derechos Humanos y el cumplimiento de ellos en el amplio ámbito de acción que posee la empresa.

En el marco ambiental, en tanto, la División cumple la normativa ambiental aplicable a las operaciones a nivel nacional, haciendo un seguimiento de todas las variables que se relacionan con los medios donde la organización interactúa. Asimismo, desarrolla diversos planes anuales de trabajo, abordados a través del programa "Camanchaca Amiga".

Aplicación de métricas en materia de Sostenibilidad

Bajo la nueva Norma de Carácter General 461, de la Comisión del Mercado Financiero (CMF), las empresas deben incluir en su proceso de divulgación métricas de sostenibilidad que sean financieramente relevantes, y para ello se utiliza el *Sustainability Accounting Standards Board (SASB)*.

En esta línea, Camanchaca reporta las métricas de sostenibilidad que resulten materiales de acuerdo al sector industrial de la salmicultura, miticultura y pesca. Para este ejercicio, la Compañía divulga las métricas definidas por el SASB para la industria de "Minoristas y Distribuidores de Alimentos" de acuerdo con la clasificación de industrias SICS y de "Carnes, Aves y Lácteos".

Específicamente, el sector industrial al que pertenecen las tres divisiones recoge las recomendaciones del estándar SASB Minoristas, métricas de sostenibilidad que se desarrollan en torno al agua, energía, emisiones, refrigerantes y residuo.

Camanchaca Amiga

Compromiso con las comunidades

El actual contexto social de Chile exige cada vez más que las empresas deban cumplir con un rol de vinculación con el entorno, lo que requiere de la participación de los colaboradores y vecinos cercanos a las operaciones productivas de la empresa, así como de las organizaciones civiles, proveedores locales y municipios. Por esta razón, todas las iniciativas realizadas bajo el ámbito "Camanchaca Amiga" tienen como propósito que Camanchaca sea un actor social activo, con lazos sólidos y permanentes en el largo plazo.

Así, en el año 2013 se crea el programa Camanchaca Amiga con el objetivo de impulsar y gestionar **iniciativas que retribuyan positivamente al entorno y que respondan al compromiso comunitario y vinculación territorial en las zonas donde opera la Compañía**. Este programa es reforzado en el área de Cultivos de Salmones Camanchaca con iniciativas gestionadas por el departamento de relacionamiento comunitario. Desde el 2019, en esta filial el programa pasó a ser parte del Modelo de Sostenibilidad, robusteciendo su gestión y orientando su accionar en tres pilares fundamentales: Cercanía, Vida Sana y Cuidado del Entorno.



CERCANÍA

Apoyo a las comunidades y generación de valor compartido.



CUIDADO DEL ENTORNO

Preocupación permanente y responsable por el medio ambiente.



VIDA SANA

Promoción de la alimentación saludable y la actividad física.



Para fortalecer aún más la relación con las comunidades, en abril de 2022 se creó la Gerencia de Sostenibilidad Social y Comunitaria, con la misión de colaborar y trabajar codo a codo en las operaciones del sur y norte de Chile, buscando contribuir y ser un aporte en el progreso y bienestar de los vecinos, creando valor compartido, entregando confianza y respeto a sus habitantes y los territorios que habitan.

Es así como la Compañía realiza distintas iniciativas para dar cumplimiento a cada uno de estos pilares.

CERCANÍA

Este pilar se focaliza en entregar un apoyo permanente a las comunidades con cada uno de los grupos de interés y sus necesidades. Entre las principales iniciativas se encuentran:

- » Juntas de vecinos en sector Norte de Iquique, con los cuales se desarrollan variadas actividades como corridas familiares, bingos, celebraciones en fechas especiales como Fiestas Patrias, Navidad, Día de las Glorias Navales, entre otras.
- » Participación con adultos mayores en las actividades de clubes y comunidades, dentro de las cuales se destaca las lotas solidarias que se realizan mes a mes para ayudar a quienes se encuentran en situación vulnerable.
- » Desde 2017 la Compañía mantiene el compromiso de participar como Padrinos del Condominio Viviendas Tuteladas (CVT) "Paz y Alegría para Vivir", que busca contribuir con una mejor calidad de vida de sus 35 integrantes.
- » En el marco del mes del Adulto Mayor, la Compañía formó parte de la alianza con la Ilustre Municipalidad de Iquique y el Instituto Nacional del Deporte, quienes convocaron a varios clubes de adultos de la zona y a más de 500 personas a participar en jorna-

das de coronación, desfiles, actividad física y vinculación a través del programa Camanchaca Amiga.

- » Segunda versión del concurso literario "Combate Naval de Iquique en 100 palabras", iniciativa organizada por la Cuarta Zona Naval y en alianza con la División Pesca Norte. La actividad cultural contó con la participación de 120 niños y niñas de las comunas de Iquique, Alto Hospicio, Pozo Almonte, Huara y otros poblados del interior de la región de Tarapacá.
- » La División Pesca Norte ha mantenido una potente vinculación con todas las Juntas de Vecinos que conforman la Unión Comunal del Sector Norte de Iquique.

CUIDADO DEL ENTORNO

Pesca Norte realizó talleres de conciencia ambiental en el Liceo del Mar de Iquique y en la Planta, donde aproximadamente 60 estudiantes y presidentes de juntas de vecinos conocieron la importancia que reviste el Acuerdo de Producción Limpia (APL) "Manejo sustentable de residuos sólidos asimilables a domiciliarios en embarcaciones de pesca industrial", suscrito por toda la flota de Camanchaca a nivel nacional.

VIDA SANA

Bajo este pilar se realizan iniciativas como stands saludables que acompañan las actividades deportivas donde participa Pesca Norte. Uno de sus productos estrella es la tradicional empanada de jurel -que forma parte de las colaciones- incentivando el consumo de productos marinos. Bajo este lineamiento se llevó a cabo la celebración del Día Mundial de la Actividad Física, evento realizado en el Instituto Del Mar Almirante Carlos Condell de Iquique, donde participaron cerca de 500 estudiantes.

Camanchaca eficiente



Actividades destacadas en Pesca Sur

- » Tras la inauguración de la Planta de Congelados se trabajó en consolidar la presencia de Camanchaca en la comuna de Coronel, llevándose a cabo una serie de iniciativas que permitieron profundizar el vínculo.
- » Entre éstas destaca la "Ruta Sonrisas", que en conjunto con el Municipio de Coronel y la Fundación Sonrisas, permitió la atención de más de 500 niños derivados por la Dirección de Salud Municipal o hijos de colaboradores, quienes obtuvieron su alta dental. También destaca la iniciativa realizada en conjunto con Bureo, quienes luego de recibir más de 26 toneladas de redes en desuso desde Camanchaca, donaron ocho paneles solares para que la Escuela Víctor Domingo Silva de Coronel pudiera dotar de energía 100% solar su laboratorio de ciencias.
- » Además, 2022 fue un año con una intensa agenda cultural donde destacó la Gala Navideña, la que contó con más de 2 mil asistentes en la comuna.



Actividades destacadas en Cultivos Sur

- » En vísperas de la primera década del programa Camanchaca Amiga, durante 2022, la filial Camanchaca Cultivos Sur, centró el foco de sus actividades en fortalecer el vínculo con los distintos grupos de interés, destacando decenas de iniciativas desarrolladas con las comunidades cercanas de las comunas de Castro, Chonchi y Queilen, donde opera la empresa.



Actividades destacadas en Salmones

- » Junto con destacar otras iniciativas que relevan la Estrategia de Relacionamento Comunitario implementada por Salmones Camanchaca, dentro de los hitos más significativos de 2022 destacan las diversas actividades realizadas en los distintos proyectos de Inversión Social del área de Relacionamento Comunitario, incluyendo las regiones del Biobío (Tomé), Los Lagos y Aysén, con el fin de responder al compromiso adquirido en el APL respecto a la Estrategia de Cambio Climático y Economía Circular para el sector Salmonero de las regiones de Los Lagos y Aysén.
- » Dentro del pilar Vida sana en Salmones, se llevaron a cabo instancias deportivas como la regata clasificatoria de Vela de la Clase Sunfish, en donde participaron 80 personas en 2 instancias, además de apoyar en el campeonato Optimist.
- » Bajo el pilar Cuidado del entorno, durante 2022 en Farming, se realizó la actividad Boyacompostar a través de la cual se entregaron composteras fabricadas a partir de boyas en desuso a las comunidades de Ralun y a centros de cultivo.
- » Por su parte, en la planta de Tomé, se realizaron diversas actividades, tales como la entrega de composteras donde se beneficiaron 600 familias, la limpieza de playas, donde participaron 200 personas, un proyecto de reciclaje de mascarillas, con la participación de 300 personas y, adicionalmente, en farming se realizó la entrega de fondos concursables.
- » Por último, dentro el pilar Cercanía, durante 2022, la División Salmones llevó a cabo el programa de Escuelas Sostenibles en ocho establecimientos educacionales (Ensenada, Purranque, Buill, Ayacara, Frutillar, Chaitén, Calbuco y Ralún). Este programa consiste en visitas educativas a centros de cultivo/pisciculturas en las cuales participaron más de 600 alumnos. En el marco de este mismo programa, se realizó la Feria Provincial de Ciencia, Robótica y Tecnología, con la participación de 400 personas.

División Salmones

El 2022 fue un año positivo para el negocio de Salmones no sólo por su desempeño, sino también debido a la recuperación de sus capacidades y resultados vivida en comparación con el año anterior. Sumado a esto, se encuentran los importantes logros alcanzados en materia de sostenibilidad junto a los avances en materia de excelencia operacional y en los proyectos de digitalización.

La estrategia de crecimiento de la Compañía está focalizada en la diversificación de especies, con un nivel esperado de cosecha en torno a los 65-70 mil toneladas WFE al 2024. Para esto, la División orientó su producción hacia productos de mayor valor agregado, mostrando durante el año una gran flexibilidad y agilidad en los distintos formatos. Los positivos precios de los salmones, más que compensaron los costos de cultivo que estuvieron sobre la tendencia histórica por presiones inflacionarias, aumento de los costos de alimentos y otros insumos.

En su actividad principal de salmón Atlántico, Salmones Camanchaca cosechó 45 mil toneladas WFE en 2022, 11% superior a la cosecha 2021 de 40 mil toneladas WFE, en línea con las estimaciones efectuadas a comienzos de año. Por su parte, las cosechas de Coho fueron de 4.028 TM WFE 2022, que sumado al remanente de la temporada 2022-2023, que cierra en febrero 2023, se terminó en 5.900 TM WFE.

También, esta División contó con importantes hitos en términos sustentables, como el programa de excelencia de farming y la certificación del Salmón Coho por Heart Check Program de la American Heart Association (AHA). Esto permite comercializar esta especie en EE. UU. con el sello Heart-check en sus empaques, que permite a los consumidores identificar la calidad del producto.

En esta línea, Salmones Camanchaca nuevamente fue seleccionada en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones (DJSI), ranking reconocido en la evaluación de la sostenibilidad corporativa de diferentes empresas en el mundo. La Empresa clasificó para el índice del Mercado Integrado Latinoamericano (DJSI MILA) que agrupa a las principales empresas que cotizan en las bolsas de Chile, Perú, Colombia y México. Además, fue incluida por segundo año consecutivo en el "The Sustainability Yearbook 2023" de la prestigiosa clasificadora de riesgo Standard & Poor's (S&P).

También, la filial escaló cuatro posiciones respecto a su posición en el ranking 2021 en el Índice Collier FAIRR Protein Producer, ubicándose entre los productores más sostenibles de proteína a nivel mundial. En esta nueva edición, Salmones Camanchaca obtuvo excelentes resultados, alcanzando el sexto lugar a nivel mundial.

División Pesca

En 2021 la División Pesca Sur trabajó principalmente en la construcción de la Planta de Congelados en Coronel, mientras que en el primer trimestre de 2022 el foco de la gestión estuvo marcada por dos eventos; el primero fue la positiva puesta en marcha de la nueva planta de Jurel Congelado, la logró producir alrededor de 61 mil toneladas, un 13% más de lo presupuestado.

Durante el 2022, la flota pesquera logró pescar la totalidad de la cuota de jurel a consecuencia del mayor esfuerzo operativo y el eficiente funcionamiento de los PAM, lo que, sumado a un exitoso proceso de compra de cuota internacional, logró capturar un total de **105 mil toneladas, el volumen más alto en la historia de Camanchaca Pesca Sur hasta la fecha.**

En materia medioambiental destaca la significativa inversión en un Scrubber de olores, el cual comenzará su funcionamiento en la próxima temporada de sardina artesanal. Esta iniciativa es relevante ya que se ajusta a la normativa que busca controlar las emisiones de olores en la industria de harina de pescado.



Pesca Norte ha intentado compensar la pérdida en el volumen de capturas propias, por el impedimento a las perforaciones dentro de las primeras cinco millas desde la costa tras el fallo de la Corte Suprema del año 2019, que obliga a Subpesca a admitirlas solamente en casos excepcionales, a través de un cambio en el modelo de operación, buscando recuperar la capacidad de captura a través de un modelo híbrido industrial/artesanal, el cual transporta la pesca artesanal desde la zona de pesca a la planta de Iquique en un Barco Transportador. Durante 2022, la División invirtió en la habilitación de un segundo transportador, El PAM Emilia, el cual comenzará sus operaciones en 2023. Se espera que este modelo se consolide durante la próxima temporada, llegando a representar un tercio de los volúmenes totales del proceso.

Adicionalmente, en el marco del plan de recuperación de la capacidad productiva, se realizaron importantes inversiones que aportarán a la eficiencia energética, como la renovación de dos secadores Rotatubos, uno de los cuáles entró en funcionamiento durante la temporada de 2022. Se espera que el segundo comience sus operaciones a mediados de 2023.

INNOVACIONES EN NEGOCIO DE PESCA

La organización promueve la innovación a través de la promoción de áreas de trabajo en donde los resultados medidos difieren de lo esperado. Prueba de ello es la reciente habilitación de un segundo barco transportador, evidencia del cambio de modelo operativo que está viviendo Pesca Norte, el cual ha sido pionero en el transporte de pesca pelágica y que hoy representa un 40% de las capturas totales en dicha operación.

En esta línea, en relación con el área de investigación, en 2022 la empresa destinó recursos hacia distintos estudios de biomasa y comportamiento de recursos hidrobiológicos, además de investigaciones ambientales y estudios de revalorización de sus residuos, entre otros lineamientos.

Además, la División de Pesca cuenta con representación y participación en mesas técnicas de la Asociación Industrial de Pesca del Bío-bío (ASIPES) y Asociación Industrial de Pesca del Norte (ASIPNOR).

Sumado a ello, se mantiene el proyecto de Economía Circular impulsado por ASIPES, el Ministerio del Medio Ambiente y la Unidad de Desarrollo Tecnológico de la Universidad de Concepción, donde la División Pesca participa en la entrega de mascarillas usadas en la operación para que se utilicen como materia prima a la hora de generar nuevos elementos de plástico.

División Cultivos

El Negocio de Cultivos Sur se encuentra desarrollando soluciones de corto y largo plazo para la disposición de los residuos orgánicos y de conchillas, que dada la falta de lugares autorizados para la disposición en Chiloé - luego del cierre de vertederos hace un par de años y ahora sumado el cierre de una de las plantas de cal - lo transforma en una condición crítica para la industria. La Compañía cuenta con la aprobación del SEA para disponer una proporción de sus residuos directamente desde la planta.

RESULTADOS

Más del 75% de los residuos generados en planta son revalorizados mediante su disposición en centros de compostaje, plantas de CAL y reciclado directamente.

- » **Proyecto de revalorización de residuos de conchillas y orgánicos:** llevado a cabo por la industria de la mitilicultura cuya DIA ha sido presentada y está en etapa de aclaración de consultas
- » **Relocalización de líneas en centros de cultivos:** iniciativa implementada con el objetivo de obtener mejores rendimientos, lo que ha permitido a la División tener procesos más eficientes en los costos de producción.

- » **Inversión en automatización:** durante el año la empresa invirtió en nuevos equipos para mejorar sus procesos productivos en planta (selección de carne y estucadora automática) con el fin de mejorar la eficiencia y reducir costos, incrementando el rendimiento de la materia prima que ingresa al proceso y mejorando las condiciones microbiológicas.

El desempeño de las inversiones de expansión en cultivos propios equivale a 2.000 toneladas anuales adicionales, que brindarán a la organización eficiencia en costos y rendimiento de las materias primas.

En lo que respecta a Cultivos Norte, la principal innovación de 2022 fue lograr implementar un nuevo modelo de negocios para abalones vivos, con nuevos equipos, procesos, empaques y logística entre otros, logrando conectar la planta de Cultivos Norte en Chile con Miami en 24 horas. Los estrictos procedimientos de cultivos que lleva la Compañía, en términos de densidades, desdobles, alimentación y limpieza de los estanques, permiten obtener animales de buenos calibres, en menores ciclos productivos y con una concha que se diferencia de la competencia.

Logística y operaciones comerciales

El 2022 estuvo marcado por constantes alzas de combustible, una congestión portuaria a nivel mundial y una tendencia al alza en los fletes marítimos y terrestres, que tendieron a estabilizarse recién a fines de ese año, sumado a las disrupciones en la cadena de suministros y alza de tarifas de fletes a nivel mundial que venían desde el 2021.

En este escenario, Camanchaca logró conservar un adecuado nivel de servicios en todas las divisiones de la empresa, manteniendo los costos en niveles competitivos, gracias a los acuerdos de tarifa y servicio establecidos con las principales navieras y proveedores de transporte y bodegaje.

En Salmones, durante el 2022 arribó a Chile la nave "Orca Yka", *wellboat* que además de efectuar el proceso de cosecha, permitirá tratar el cáligus mediante agua dulce por medio de sistemas cerrados, siendo una alternativa de tratamiento no farmacológico.

HITOS 2022:

- » La puesta en marcha de la nueva planta de jurel congelado fue el gran desafío, ya que con sus más de 60 mil toneladas de venta en la temporada, impuso mayores presiones en el manejo de frigoríficos y en las exportaciones. Gracias al trabajo conjunto con las áreas de producción y ventas, Camanchaca logró niveles históricos de movimiento de productos, almacenamiento y exportación en barcos a granel y contenedores.
- » Consolidación de la exportación aérea de abalones vivos, con embarque casi todas las semanas del año, conectando a la planta de Cultivos Norte en Caldera con Miami en 24 horas.
- » Significativos avances en el control y gestión de los procesos internos de la Compañía, profundizando el módulo Letra de SAP para el control de los gastos de fletes terrestres. Asimismo, se incorporaron informes automáticos en la plataforma de Power BI, se realizaron mejoras a los sistemas actualmente en uso en SAP, en donde una de las iniciativas destacadas es la estandarización de los flujos de venta para la oficina de Japón, que pudo dejar de controlar esta información a través de procesos manuales de órdenes de compra.
- » Migración hacia un nuevo software con mayor seguridad, facilidad de navegación y mejora en las funcionalidades de la plataforma de servicio al cliente: Camanchaca *Connect*. En torno a la transformación digital, Camanchaca ha avanzado en la di-

gitalización de las guías de despacho en las distintas empresas del grupo, incluso llegando a convertirse en los primeros clientes en Chile de la naviera ONE al obtener un BL digital, usando tecnología *Blockchain*.

» A finales de 2022, y luego de cumplir con los planes de capacitación, auditorías internas y externas, así como la renovación de los planes de seguridad, la Compañía logró mantener la certificación de la cadena de custodia otorgada por la Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC) para el salmón fresco, obtenida en 2020, generando un ahorro proyectado de US\$ 450 mil al año.

CENTRO LOGÍSTICO ROCUANT

El Centro Logístico Rocuant es uno de los operadores extraportuarios más importantes de la VIII región. Está orientado a concretar una etapa complementaria al proceso productivo de sus clientes, así como el traslado, preparación y entrega de las cargas en el momento, lugar y forma que el comercio requiere.

En 2022, las repercusiones post Covid-19 se siguieron sintiendo durante el año en el Centro Logístico Rocuant de Camanchaca S.A, al igual que en las otras divisiones. Ejemplo de ello fue la congestión marítima que afectó la dinámica logística mundial, además de la escasez de espacios

disponibles en las naves, recesión mundial e inflación, lo que generó una baja en las ventas de la industria, disminuyendo un 25,6% las cargas contenerizadas transferidas por los puertos de la región del Biobío.

Algunos de los cambios en la industria logística mundial a raíz del Covid-19 que en un inicio se pensaron transitorios, finalmente se convirtieron en estructurales. Como resultado, las empresas modificaron su forma de operar, obligándose a desarrollar sus actividades en un clima de incertidumbre con cambios permanentes, lo que llevó a Camanchaca y al Centro Logístico Rocuant -al igual que muchas otras empresas- a estar siempre atentos a los desafíos planteados por el mercado.

Las empresas productivas aumentaron sus stocks requiriendo servicios especializados para sus cargas de exportación e importación, donde la División de Logística se transformó en un gran aliado para brindar soluciones integrales de almacenamiento y distribución, consolidando su posición y alcanzando la totalidad de ocupación de sus instalaciones, manteniendo un alto nivel de continuidad operacional para todos sus clientes.



SISTEMATIZACIÓN DE PROCESOS OPERATIVOS

Logrando mejoras en los costos y experiencia de los clientes.



APERTURA DEL CENTRO LOGÍSTICO UBICADO EN CORONEL

Cuenta con 7.200 m2 destinados a gestionar cargas de importación de la industria alimentaria, creciendo con clientes no relacionados.



RECERTIFICACIÓN DE CADENA DE SUMINISTRO

Otorgada por la Dirección General de Aeronáutica Civil hasta el año 2024. Esta certificación convierte a la Compañía en un operador seguro para carga aérea, extendiendo certificación a los nuevos clientes.



INICIO DEL PROCESO DE CERTIFICACIÓN GIRO LIMPIO

Iniciativa alineada con el compromiso corporativo de ser una empresa sostenible que contribuye al cuidado del medio ambiente.

Tecnologías de la información y transformación digital

La digitalización ha cambiado el rumbo de las industrias transformando las formas de trabajo, optimizando los tiempos de respuesta y elevando las capacidades de los colaboradores. Frente a ello, Camanchaca ha incorporado nuevas tecnologías orientadas a simplificar los procesos y así hacer un mejor uso de los recursos, facilitar la experiencia de los colaboradores, promover una cultura de innovación y prestar un mejor servicio a sus clientes.

Este proceso se lleva a cabo en base a cuatro ejes estratégicos, transversales y necesarios para un resultado exitoso, ya que involucran a toda la organización. Estos son:

1. Mejorar la experiencia interna de los colaboradores y avanzar hacia una cultura de innovación.
2. Implementar la digitalización y automatización de tareas repetitivas.
3. Integrar datos a la cadena de valor para la toma de decisiones.
4. Mejorar la experiencia de los clientes a lo largo de toda la cadena de valor.

Junto con ello, y con foco en mejorar la experiencia de los clientes a lo largo de toda la cadena de valor, la Compañía ha estado trabajando en la implementación de tecnologías que hagan más fácil el ma-

nejo de los sistemas y que mejoren la experiencia del usuario. Entre estas soluciones destacan la incorporación de asistentes virtuales con inteligencia artificial para interactuar por medio de un lenguaje natural; la implementación de sistemas que permitan fortalecer la reportería, con reportes automáticos y forecast mejorados; e interfaces de realidad aumentada que faciliten la interacción in situ de los usuarios con los sistemas.

Además, durante todo 2022, Camanchaca continuó desarrollando una serie de capacitaciones, entre ellas, utilización de BUK, cursos de alfabetización digital con INACAP en distintas plantas, uso efectivo de correo e *Internet*.

Vale la pena destacar que durante el año no se generó ninguna filtración de datos, con un porcentaje igual a cero en filtraciones que impliquen información de identificación personal (PII) y con un número de clientes afectados .

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

La estrategia de la Gerencia de TI está alineada con el propósito de la Compañía, por lo cual, analiza cómo las tecnologías permiten aportar y simplificar procesos, entregando la conectividad y movilidad adecuada para desempeñar el día a día, buscando ser oportunos en la toma de decisiones y en la provisión de soluciones que sean de real apoyo al negocio; todo esto en un entorno sustentable y seguro. Esta estrategia se estructura en base en 5 pilares fundamentales:



Proveedores

- » **Seguridad:** brindar la seguridad adecuada en todas las tecnologías usadas en la Compañía.
- » **Conectividad:** dada la distribución geográfica de las operaciones, asegurar la continuidad y conexión es un elemento clave.
- » **Movilidad:** lograr una respuesta oportuna de los sistemas.
- » **Datos Oportunos:** contar con data que permita la toma de decisiones adecuada y oportuna.
- » **Sostenibilidad:** alineada con la meta de la Compañía de lograr la carbono neutralidad, complementando este proceso con tecnología.

En la gestión de 2022, la prioridad del área estuvo en la migración a la nube para luego realizar un proceso de optimización, que se ejecutó en un corto periodo de tiempo.

Una vez lograda esta gestión, la Compañía comenzó a utilizar a su favor este cambio ejecutando una migración desde Microsoft Office 365 a Google Workspace. También avanzó en la migración de SAP a una plataforma seis veces más poderosa, la implementación de Big Query y la migración Sistemas Satélites, que permitieron la modernización de aplicaciones.

En esta línea, Camanchaca fue reconocido por Google Cloud por su uso innovador de tecnologías de nube en el 2022. Este proyecto comenzó en el 2021, con la migración de la Compañía a la nube de Google, traspasando el 80% de sus sistemas, mejorando los tiempos de respuesta en más de seis veces y reduciendo en 50% los tiempos de implementación de nuevas plataformas. Uno de los resultados del proyecto, fue lograr retribuir en la rentabilidad en 12 meses y beneficiar a más de 3.700 colaboradores.

SEGURIDAD DE DATOS

El enfoque de la seguridad de datos en 2020 consistía en monitorear estaciones de trabajo y contar con una red con herramientas tradicionales como antivirus y reglas de firewall. Para ingresar al

sistema debía conectarse a la red y cualquier acceso necesario fuera de la red de la Compañía debía hacerse a través del uso de VPNs. Adicionalmente, todos los sistemas tenían acceso por usuario y password y segregación de funciones en los principales sistemas.

En 2021, la Compañía incorporó un modelo de seguridad enfocado en cinco dimensiones (Identificación, Protección, Detección, Respuesta, Recuperación) para identificar las vulnerabilidades en los sistemas de información que representan un riesgo para la organización, y así robustecer el sistema que se empleaba en 2020. Adicionalmente, se incorporó el monitoreo proactivo de la deepweb y el análisis de telemetría de comportamiento de la red. En 2022, se suma la implementación de solución EDR que permite monitorear en forma automática el comportamiento a nivel de estaciones de trabajo.

Respecto a la vulnerabilidad en la seguridad de datos, Camanchaca ha establecido una **Política de Seguridad de la Información** la cual establece que todos los accesos son controlados a nivel de *Active Directory* con segregación de funciones en los principales sistemas. Así, la Compañía examina y evalúa las tendencias internacionales en materia de ciberseguridad e incorpora herramientas actualizadas para el control del perímetro de la red a nivel de red y estaciones de trabajo. El plan de trabajo de ciberseguridad se enmarca en los estándares asociados a la ISO 27001 e incorporará un plan de continuidad de negocio que formalizará e implementará estas buenas prácticas durante el 2023 y 2024.

Compras y abastecimiento

Tras la pandemia, la Compañía tuvo que reprogramar producciones, rediseñar procesos y buscar proveedores alternativos, con el objetivo de cambiar los parámetros de abastecimiento, modificar las especificaciones de las compras y lograr eficiencias. En este sentido, Camanchaca repiensa la optimización del consumo de energía y sus principales fuentes; realizando los esfuerzos necesarios para disminuir el uso de combustibles fósiles o petróleo y aplicando la transición a gas o energías renovables en varias de sus operaciones.

En 2022, continuaron algunos efectos de la pandemia dentro de la cadena de suministros, como una inflación generalizada en las materias primas, insumos y repuestos que hicieron que fuera un año altamente desafiante. Nuevamente, el principal foco estuvo puesto en la continuidad operacional, pero con un gran acento en la eficiencia de costos, lo que obligó a Camanchaca a estar en continua revisión de sus procesos, proveedores y consumos específicos de operaciones de manera de ser lo más eficiente en el uso de los recursos.

En el ámbito de la energía, la Compañía se encuentra trabajando en la implementación de un **Sistema de Gestión de Eficiencia Energética (SGEE)** y espera certificarse bajo la norma 50001 en el 2023, con el fin de responder a los constantes requerimientos de un consumo energético responsable para la sostenibilidad de sus operaciones. La escasez de los combustibles y sus altos precios, así como también la escasez de la energía eléctrica, hicieron que el foco se mantuviera en el control de su consumo y en la evaluación de alternativas más eficientes desde el punto de vista de costos y en el uso de energías limpias.

En el caso del empaque de productos y ante la escasez de papel que se produjo durante el año, la Compañía realizó una revisión de las especificaciones y características de los envases, con el fin de

mejorar la disponibilidad y los tiempos de respuesta de parte de los proveedores, lo que significó un gran esfuerzo de planificación de toda la cadena logística, desde la fabricación a la venta del producto terminado, en búsqueda de empaques más simples y ajustándose a la oferta de papel existente.

En cuanto a la gestión de proveedores Camanchaca continuó profundizando y ampliando la implementación del **Código de Conducta de Proveedores**, especialmente desarrollado para extender los estándares y objetivos de sostenibilidad hacia toda la cadena de valor. La implementación de este Código y su posterior evaluación permitió identificar cumplimientos, brechas y posibles mejoras en cada uno de los proveedores analizados en ámbitos sociales y ambientales. Se realizaron auditorías externas a proveedores de alto riesgo. Adicionalmente, se solicitó una autoevaluación a aquellos proveedores que la Compañía ha estimado que podrían presentar riesgos socioambientales debido a la naturaleza de sus servicios, operaciones y nivel de facturación.

CÓDIGO DE CONDUCTA DE PROVEEDORES: PRINCIPALES LINEAMIENTOS

El Código de Conducta a Proveedores busca establecer líneas claras sobre las expectativas y requisitos mínimos respecto al comportamiento y prácticas de las empresas y personas naturales que proveen bienes y/o servicios a la Compañía.

Entre sus aspectos principales, exige a cada proveedor realizar una autoevaluación como herramienta inicial de diagnóstico de cumplimiento. Esta autoevaluación consiste en 61 preguntas que abordan los cinco pilares del Código de Conducta: (i) Ética, (ii) Derechos Humanos y Laborales, (iii) Medio Ambiente, (iv) Salud y Seguridad y (v) Comunidades.

En base al nivel de cumplimiento obtenido, se establecen y desarrollan programas específicos de asistencia para que los proveedores avancen en el cumplimiento de los estándares y metas definidas en el Código de Conducta. Estos programas consisten en planes de me-

joras que buscan establecer un ciclo de mejoramiento continuo, determinando qué acciones seguir con cada proveedor para cada uno de los rangos o niveles de cumplimiento basados en la calificación obtenida en la autoevaluación.

RANGO	NIVEL DE CUMPLIMIENTO	IMPLICA
0,00 – 3,99	Bajo	Plan de mejora inmediata
4,00– 7,99	Parcial	Plan de mejora continua
8,00 – 12,00	Alto	Plan de mantención

Evaluación de proveedores

Los proveedores constituyen una parte crítica de la cadena de valor de Camanchaca. Por ello, la empresa realiza una segmentación entre proveedores críticos que, a su vez, pueden ser de alto, medio y bajo riesgo Ambiental, Social y de Gobernanza. También posee un

Código de Conducta de Proveedores, el cual busca definir de mejor forma la relación con éstos, con el fin de mantener los valores a lo largo de cada una de las relaciones de la empresa.

A continuación, la Compañía detalla las características de ambas categorías de segmentación:

PROVEEDORES CRÍTICOS

Son claves para la continuidad operacional del proceso productivo o de difícil reemplazo, dada su especialización. También se consideran críticos aquellos proveedores de mano de obra especializada.

PROVEEDORES DE ALTO RIESGO

Son proveedores que por su envergadura y evaluación podrían generar una pérdida de la continuidad operativa, variaciones en los ingresos y costos, daño en la reputación de la Compañía, pudiendo amenazar el modelo de negocio y generar un deterioro de las relaciones laborales debido a incumplimientos normativos.

Para asegurar una mejor gestión de sus proveedores, Camanchaca los ha categorizado de acuerdo al tipo de servicio o producto que proveen, identificando las siguientes categorías: tratamiento, alimento de salmón, arriendos, cabotaje, combustibles, insumos, mantención y otros servicios.

autoevaluación fue deficiente o que contaban con oportunidades de mejora en el diagnóstico socioambiental realizado el año anterior.

Adicionalmente, la Compañía se encuentra trabajando en un proyecto de proveedores locales con el objetivo de potenciar la participación de aquellos proveedores que se encuentren localizados en comunidades donde Camanchaca tiene presencia, con el fin de fortalecer la relación y cercanía y permitir un desarrollo en conjunto entre ambos actores.

Durante 2022, Camanchaca avanzó en la profundización de lo iniciado en 2021 con la creación y evaluación del **Código de Conducta de Proveedores**, código que aplica a todas las Divisiones. Además, se desarrollaron planes de mejoras con aquellos proveedores cuya

EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	UNIDAD	2021	2022
Número Total de Proveedores sometidos a Evaluación*	N°	147	181
Número de proveedores que se hubieren analizado durante al año considerando aquellos criterios de sostenibilidad que la propia entidad se hubiere definido	N°	147	181
Compras totales del año que corresponde a proveedores sometidos a evaluación	CLP	204.778.511.627	232.804.214.316
Compras totales del año que corresponde a proveedores analizados bajo criterios de sostenibilidad	CLP	204.778.511.627	232.804.214.316
Porcentaje que éstos representan del total de proveedores evaluados	%	100%	100%

*El número total de proveedores sometidos a evaluación corresponde al total acumulado que incorpora los proveedores evaluados en 2021 y 2022.



Pago a proveedores

Dentro de las responsabilidades que Camanchaca tiene con sus proveedores, destaca el pago oportuno por los servicios y productos prestados, además de pagar en las fechas acordadas: entre ellos los **plazos de pagos efectivos**. Los pagos a proveedores se realizan según la condición de pago establecida contractualmente. En general, la condición de pago que maneja la Compañía es a 30 días.

excepcional, los cuales son subidos al Ministerio de Economía. De acuerdo con dicha modificación, no podrán celebrarse acuerdos con un plazo de pago superior a 30 días, entre "grandes empresas" como compradoras, y empresas de menor tamaño como vendedoras a menos que el plazo de pago excepcional vaya en beneficio del vendedor y se contemple la realización de pruebas, pagos anticipados, parcializados o por avances. Con la aplicación de la nueva ley de pago a 30 días, no es necesario distinguir entre proveedores críticos y no críticos.

Desde junio de 2020, la Compañía estableció que, en caso de existir excepciones (como ocurre en el caso de los proveedores de alimentos de salmón), se debe establecer un acuerdo mutuo de las condiciones con la entidad. Esto, debido a que entró en vigor la Ley N° 21.217 que modifica la normativa sobre acuerdos con plazo de pago

Camanchaca tiene por objetivo respetar la condición de pago establecida contractualmente, así como, de pagar a 30 días las facturas a los proveedores y evitar atraso en sus pagos. Esto salvo condiciones preestablecidas con algunas compras -como el alimento en la división de Salmones Camanchaca- cuyo plazo esta extendido a 90 o 120 días.

PAGO DE PROVEEDORES	PROVEEDORES NACIONALES 2022			PROVEEDORES EXTRANJEROS 2022		
	MENOR A 30 DÍAS	ENTRE 31 Y 60 DÍAS	MÁS DE 60 DÍAS	MENOR A 30 DÍAS	ENTRE 31 Y 60 DÍAS	MÁS DE 60 DÍAS
Número de Facturas pagadas	76.990	11.056	2.160	198	93	65
Monto Total (millones de pesos)	-326.242	-32.481	-114.613	-7.637	-2.338	-514
Número de Proveedores	2.664	672	151	55	26	28

*En Salmones Camanchaca se han inscrito 78 acuerdos en el Registro de Acuerdos con Plazo excepcional de pago del Ministerio de Economía.

En relación con los resultados de la gestión de compras con los proveedores durante 2022, A nivel consolidado, sólo un proveedor representó compras iguales o superiores al 10%. Su facturación corresponde a un 19% de las compras del Grupo, tratándose de un proveedor de alimentos para salmón.

En el negocio de Salmones, dos proveedores representaron, por separado, compras iguales o superiores al 10%. La facturación correspondió al 27% y al 13% de las compras del negocio, siendo ambas empresas de alimento para salmón. En los negocios de Pesca y Cultivos, durante 2022 no hubo proveedores que representaron compras iguales o superiores al 10%.

En vista del contexto de sequía prolongada que actualmente vive el país, Camanchaca analiza el porcentaje de contratos con productos situados en regiones con un estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto. Como resultado de este análisis, la Compañía determinó que 1.502 proveedores se encontraron situados en regiones de estrés hídrico durante el 2022; resultado que se determinó en base al mapa de estrés hídrico de Chile y el mundo que realizó el *World Resource Institute*, donde se encuentra disponible la exposición por país de los indicadores de riesgo hídrico.

PROVEEDORES	UNIDAD	SALMONES		PESCA		CULTIVOS	
		2021	2022	2021	2022	2021	2022
Número de Proveedores situados en regiones con estrés Hídrico	N°	644	609	621	639	262	254
Valor total de los contratos asociados con la producción de proteínas animales por contrato	MCLP\$	48.366.210	48.789.915	8.869.992	27.051.591	8.591.260	6.398.499
Valor de los contratos asociados con entidades situadas en regiones con estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto	MCLP\$	58.332.519	50.577.914	20.020.338	33.171.162	9.437.912	7.342.902
Porcentaje de contratos con productores situados en regiones con un estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto	%	1,21	1,04	2,26	1,23	1,10	1,15

BENEFICIO A PROVEEDORES

Camanchaca tiene alianzas con distintas instituciones financieras, las cuales permiten a nuestros proveedores acceder a pagos anticipados al costo financiero de una gran empresa, fortaleciendo el acceso a financiamiento en mejores condiciones y contribuir al desarrollo de las pymes.

En el caso específico del fondo de Moneda Cumplo, en 2022 accedieron a este beneficio 116 pymes y 17 proveedores no pymes, en donde se han anticipado por medio de esta alianza \$ 8.791 millones.

Gestión de riesgos e impactos

en sostenibilidad y en la cadena de suministro

La identificación de riesgos e impactos cumple un rol fundamental para el cumplimiento de los objetivos de sostenibilidad del negocio.



RIESGOS DE LA NATURALEZA

- » Cambios en la temperatura oceánica, bloom de algas, marejadas, depredadores u otros que puedan afectar la biomasa y las pérdidas de concesiones por cambios en la regulación existente.



RIESGOS FINANCIEROS

- » Disminución del precio de venta de los productos por posible aumento de la oferta o aumento de la producción de sustituto.
- » - Variación de precios asociados de los insumos críticos por posible inestabilidad financiera internacional, aumento de la demanda o reducción de la oferta.



RIESGOS CRÍTICOS

- » Desastres naturales, cambios regulatorios como cambios en las leyes de pesca y acuicultura, deterioro en las condiciones sanitarias del cultivo o su capacidad de combatirla, imposibilidad de siembra por problemas en el fondo marino debido a que éste se encuentra en condiciones anaeróbicas.

En el enfoque estratégico para gestionar los riesgos ambientales y sociales de la Compañía, Camanchaca cuenta con una matriz de riesgos actualizada al 2022, en donde se identifican riesgos ambientales, sociales, financieros, entre otros. Específicamente, se evalúan 50 riesgos propios de la industria pesquera y acuícola, entre riesgos transversales (estratégicos, cumplimiento y financiero) y específicos (operacionales).

SALMONES

Salmones Camanchaca por su parte, cuenta con un sistema de identificación de riesgos para la producción de salmón, dependiendo de las áreas en donde se encuentren las concesiones. Además, se establecen medidas para mitigar o prevenir los riesgos como FAN o

mortalidades por bajas de oxígeno a través de la instalación de cortinas de burbujas, plataformas de inyección de oxígeno, monitoreo de fitoplancton, y sistemas de urgencia.

Estándares de bienestar animal

Además, Salmones Camanchaca ha definido una Política de Bienestar Animal que apunta a la cosecha de peces saludables, asegurando un entorno adecuado y apropiado según las características biológicas de cada especie.

Esta propuesta de valor ha sido crucial para mantener la competitividad, ya que un impacto negativo potencial por el mal manejo de las enfermedades asociadas a una inadecuada gestión de Bienestar Ani-



mal y bioseguridad, podría significar un incremento en la aparición de enfermedades y con ello una alta mortalidad, además de un aumento en el uso de antibióticos y una pérdida en la calidad del producto final.

PESCA

Para Pesca, la división ha identificado los principales riesgos ambientales y sociales existentes en la cadena de suministro. El mayor riesgo existente en la cadena de suministros es la limitación de capturas de las especies sobre las cuales Camanchaca tiene cuota de captura (jurel, sardina, anchoveta, langostino amarillo, langostino colorado y camarón). Tal riesgo generaría una modificación a toda la planificación anual de los procesos productivos, suministros, recursos humanos, entre otros aspectos. En cuanto a los suministros, el agua es adquirida a través de las empresas sanitarias locales (ESS-BIO y Aguas del Altiplano), por lo que no depende del estado de algún acuífero o cuerpo superficial.

Con respecto a las estrategias para mitigar los riesgos presentados en los productos, la División Pesca ha identificado en qué productos tienen más probabilidades de tener riesgos asociados. En cuanto a los langostinos, existe un riesgo respecto a la eliminación de la pesca de arrastre, lo que impediría el poder extraer la especie. Sin embar-

go, no existe una estrategia definida en relación con este tema, aunque la División enfoca su operación en el buen manejo del recurso, con una flota certificada en Marine Stewardship Council (MSC) que acredita la extracción sostenible.

CULTIVOS

Dentro de la cadena de suministros de Cultivos Sur, los riesgos asociados pueden derivarse del alza en los precios de los combustibles, encareciendo el costo del producto y, como consecuencia, su valor en el mercado. En cuanto al estrés hídrico, la planta de proceso se encuentra ubicada en una zona con un buen potencial hídrico, por lo que la posibilidad de que sea categorizada como zona de estrés hídrico es baja. Aun así, en caso en que se requiera, Camanchaca cuenta con una concesión marítima, por lo que es viable el uso de agua salada en su proceso hasta cierto punto, disminuyendo de manera considerable el uso de agua dulce.

Con respecto a la materia prima, su proceso de crecimiento ocurre en el mar de manera natural, por lo que no hay utilización de agua que no sea la del medio. Otro riesgo identificado es el aumento de la temperatura ambiental, lo cual podría afectar al crecimiento y capacidad de reproducción del bivalvo.



EN CULTIVOS SUR EL 100% DE LA PROTEÍNA ANIMAL VENDIDA (POR TIPO DE PROTEÍNA ANIMAL) SE HA PRODUCIDO SIN ANTIBIÓTICOS DE IMPORTANCIA MÉDICA DURANTE EL 2020, 2021 Y 2022.



NO SE APLICAN ANTIBIÓTICOS A LOS MEJILLONES EN NINGUNA ETAPA DE LOS PROCESOS EXISTENTES.

*Los estándares de bienestar animal no aplican a la Cultivos Sur y Pesca.

Riesgos relacionados al cambio climático

SALMONES

La división de Salmones reconoce que existe una variedad de riesgos y oportunidades derivados del cambio climático que, en base a los distintos escenarios, difieren entre sí, con distinta magnitud e impacto, cobrando cada vez mayor importancia para el análisis. Respecto al desarrollo y análisis de este tópico, la Compañía detalla que:

- » No se cuenta con un análisis de riesgo para la adquisición de alimento, pero mediante el diagnóstico del *Task Force on Climate Related Disclosure (TCFD)* -realizado el 2021- se identificó como un riesgo físico la disponibilidad de materias primas, específicamente la adquisición de piensos y suministro para los peces.
- » Salmones identifica los riesgos que presenta el cambio climático a través de una matriz de riesgo actualizada al 2022, en donde incluye el riesgo de desastres naturales y pandemia, así como cambios en la naturaleza. Sin embargo, también ha identificado el cambio climático como un riesgo emergente.
- » Para evaluar y vigilar los efectos del cambio climático, Salmones cuenta con una matriz de riesgos y los riesgos identificados en el TCFD. Sin embargo, no se ha establecido la probabilidad de que estos riesgos y/o oportunidades se materialicen.
- » Respecto a los métodos o modelos utilizados para elaborar el/los escenarios de cambio climático que utiliza la Compañía, se utilizó el TCFD para la identificación de riesgos, basado en el IPCC.

PESCA

Los riesgos relacionados al cambio climático más relevantes para la División de Pesca son:

- » La disponibilidad de agua por la disminución de abastecimiento y empeoramiento en la calidad de este recurso.
- » Eventos climáticos, como las marejadas que no permiten el atracamiento y zarpe de las embarcaciones que realizan la extracción de pesca.
- » Incendios forestales que han estado azotando a plantas y localidades en la VIII región de Chile.

- » Aumento de las temperaturas en el mar que pueden generar cambios en el comportamiento de las especies a extraer provocando una pérdida en la captura.

Respecto a las actividades para adaptarse a los efectos del cambio climático, se cuenta con financiamiento para realizar investigaciones sobre los recursos extraídos, con el fin de identificar el estado en el que se encuentran, como también las variaciones de comportamientos sobre las especies. A la fecha, no se ha evaluado la probabilidad de ocurrencia de los riesgos ambientales, sociales o de cambio climático que puedan afectar a la división, así como tampoco se ha establecido un método de análisis para los escenarios de cambio climático.

CULTIVOS

En Cultivos Sur se realizó el levantamiento de los riesgos derivados del cambio climático, los que se han definido en base a la miticultura. Dentro de los resultados obtenidos, destaca que la alimentación de los mitílicos se produce de manera natural, por lo que no existe intervención. Con ello, la empresa ha identificado los siguientes riesgos:

- » La disminución de las aguas, considerada un vital componente para el proceso productivo
- » Eventos climáticos donde resaltan las heladas que imposibilitan el suministro de combustibles y/o materias primas,
- » Mayores exigencias ambientales, lo que se traduce en un aumento de las normativas ambientales referentes a emisiones atmosféricas y restricción en la quema de combustibles fósiles.

Además, en la División, se ha analizado cómo la manifestación de eventos climáticos podría afectar a su cadena de suministro. En este sentido, la Compañía estima que, con el aumento de las temperaturas, las condiciones ambientales de los bivalvos se ven alteradas, lo cual podría generar un impacto en lo referido a su proceso de alimentación, afectando su crecimiento y reproducción e impactando en los niveles productivos de los centros de cultivos.

Por otra parte, Cultivos Norte busca evaluar y vigilar los efectos del cambio climático y las estrategias conexas para adaptarse a cualquier riesgo o reconocer cualquier oportunidad. Es así como esta unidad monitorea la disponibilidad de agua de los puntos de extracción, lo que permite generar un estándar en el comportamiento y detectar anomalías o tendencias, con lo cual es posible visibilizar y generar planes de acción en base a los antecedentes levantados.

Medio ambiente

Modelo de Cumplimiento Ambiental

Con el fin de dar cumplimiento a la ley, cada una de las unidades de negocios de Camanchaca cuenta con un Modelo de Cumplimiento Ambiental propio, el cual contiene información sobre la definición de sus obligaciones ambientales, modalidad y plazo de la conducta de cumplimiento fijada, unidad responsable, matriz de riesgo ambiental y todo antecedente relevante relativo a la comprensión de dicha obligación y su cumplimiento. A continuación, se detalla dicho modelo para cada una de las Divisiones.

SALMONES

Salmones Camanchaca cree en el compromiso de las distintas áreas para dar cumplimiento a sus obligaciones normativas de carácter ambiental. Por ello, implementó un Modelo de Cumplimiento que se basa en la descentralización de las obligaciones ambientales desde el Departamento de Medio Ambiente hacia todas las áreas involucradas en el cumplimiento normativo. Ello, junto a la entrega de nuevas herramientas tecnológicas y la asignación de nuevas responsabilidades a cada área, permiten cumplir de mejor manera con los compromisos adquiridos en cada Resolución de Calificación Ambiental (RCA) y normativa ambiental aplicable, involucrando al área de producción, operaciones, salud de peces y Salud y Seguridad Ocupacional (SSO) en el cumplimiento y gestión de las obligaciones ambientales asociadas a sus ámbitos de gestión.

En 2021 se implementó una plataforma para estandarizar y gestionar el cumplimiento ambiental de las obligaciones obtenidas mediante Resolución de Calificación Ambiental (RCA) y la normativa ambiental aplicable. En diciembre de dicho año, se incorporó la totalidad de centros operativos a la plataforma de gestión y seguimiento ambiental, incluyendo plantas de procesos e instalaciones de agua dulce (pisciculturas y centro de lago). Adicionalmente, este sistema

permite realizar un seguimiento en línea del estado de avance del cumplimiento de cada instalación mediante la emisión de informes por RCA, el cual identifica al responsable de la tarea, nivel de criticidad, entre otras variables relevantes.

El Modelo de Cumplimiento Ambiental también busca estandarizar el nivel de acatamiento en todas las instalaciones y, para ello, se utilizan listas de chequeo destinadas a revisar in situ, los principales tópicos que las entidades fiscalizadoras consultan en sus visitas. Estas listas de chequeo son aplicadas al menos semestralmente en cada establecimiento. Es una instancia de revisión, mejora y capacitación mutua entre el área de medio ambiente y los encargados de cada establecimiento.

Cabe destacar que durante el 2022 se mantuvo el trabajo de auditorías del Modelo de Cumplimiento Ambiental en las instalaciones de la Compañía.

PESCA

Camanchaca cuenta con un Modelo de Cumplimiento para la División Pesca sobre temas ambientales, el cual se enfoca en el seguimiento de todas las variables reguladas, tanto por la normativa nacional como por las certificaciones voluntarias a las que se ha adherido. Para el período 2022 se cumplió con el reporte de los monitoreos mensuales de efluentes líquidos (RILES) ante la Superintendencia de Medio Ambiente (SMA).

A esto se le suma la implementación y cumplimiento de cada una de las medidas establecidas en el nuevo Plan de Descontaminación Atmosférica para las instalaciones localizadas en el Área Metropolitana de Concepción. La notificación de ejecución de este plan se realiza ante la SMA y ante la Seremi de Medio Ambiente del Biobío.

Durante este año, además, se cumplió con el Programa de Seguimiento Ambiental (PVA) mediante el cual se rastrean variables físico/químicas de la calidad del cuerpo receptor de los Residuos Industriales Líquidos (RILES) en Bahía de Coronel y en Iquique, lo que también es informado periódicamente ante la SMA. Tal programa es desarrollado y supervisado por el área de Medio Ambiente en conjunto con las áreas de Operación, en las que recae la ejecución de las obligaciones ambientales.

Asimismo, como en años anteriores se desarrolló la ejecución y seguimiento de los incumplimientos evidenciados en la auditoría ambiental llevada a cabo durante el 2021, en 2022, en tanto, se ejecutaron diversos planes de acciones en las instalaciones para avanzar en el cumplimiento ambiental, lo que permitió avanzar más rápidamente en diversos temas al obtener una fotografía de las operaciones, mejorando así el desempeño de la empresa en esta área.

Además, se produjo la implementación y certificación en un 100% del Acuerdo de Producción Limpia (APL) "Manejo sustentable de residuos sólidos asimilables a domiciliarios en embarcaciones de pesca industrial", en la flota Cerco Coronel, Iquique y flota Demersal Tomé. Este cumplimiento se reporta ante la Agencia de Sustentabilidad de Cambio Climático del Ministerio de Economía por medio de Sonapesca.

Olores y calidad del aire

En sus esfuerzos por mitigar el impacto en el medio ambiente, la empresa realiza monitoreos constantes respecto a la calidad del aire de las comunidades aledañas a la Planta Coronel; mediciones que se efectúan a través de una estación de calidad de aire ubicada en sector Lo Rojas.

También es importante destacar la continuidad del programa Nasa-pp, que está destinado a recibir y gestionar las quejas por olores molestos de la comunidad aledaña a la Planta Harina Coronel, gene-

rando durante los últimos tres años una relación más cercana con los habitantes del lugar.

Otro de los temas que se desarrollaron en 2022 fue la participación activa y técnica de Camanchaca en el comité operativo ampliado de la creación de la norma de olores del sector de procesos hidrobiológicos, aportando la mirada desde el sector industrial.

Eficiencia energética

En 2022, la Empresa también trabajó en la implementación del Sistema de Gestión Energética, contribuyendo con las áreas productivas y de calidad para cumplir con lo establecido en la Ley de Eficiencia Energética y los programas gubernamentales atinentes a este aspecto con el objetivo de hacer gestión sobre el 80% de los usos energéticos significativos de Camanchaca.

CULTIVOS

En Cultivos Sur se cuenta con un Modelo de Cumplimiento para temas ambientales, con seguimiento a todas las variables reguladas por la normativa nacional como por certificaciones voluntarias adheridas por parte de la División. En 2022 se cumple con la legislación vigente respecto a la frecuencia de reporte de cada uno de los monitoreos mensuales de RILES ante la SMA, además del cumplimiento del PVA mediante el cual se rastrean variables físico/químicas de la calidad del cuerpo receptor de los RILES.

Durante el año, se ejecutó una auditoría ambiental, a partir de la cual se dio seguimiento y corrección de evidencias observadas con el desarrollo de planes de acción para dar cumplimiento a las observaciones. Este año también se ejecutó el desarrollo, implementación y certificación en un 100% del APL.

Para el seguimiento de la normativa ambiental, se desarrolló una matriz de requisitos legales que incorpora las normativas aplicables al negocio, indicando marco normativo, artículo, cumplimiento y ob-

servaciones. En tanto, para el seguimiento y cumplimiento de declaraciones ambientales se incorporó una matriz con objeto de control sobre las declaraciones y los plazos en las que se deben ejecutar.

A su vez, en 2022 se iniciaron los trabajos asociados a la implementación de un Sistema de Gestión Energética en el marco de dar cumplimiento a la Ley 21.305, lo que condujo a realizar un análisis detallado sobre los consumos energéticos y cómo hacer gestión sobre éstos. Además, este sistema de gestión está pronto a ser auditado para la obtención de la certificación internacional ISO 50001.

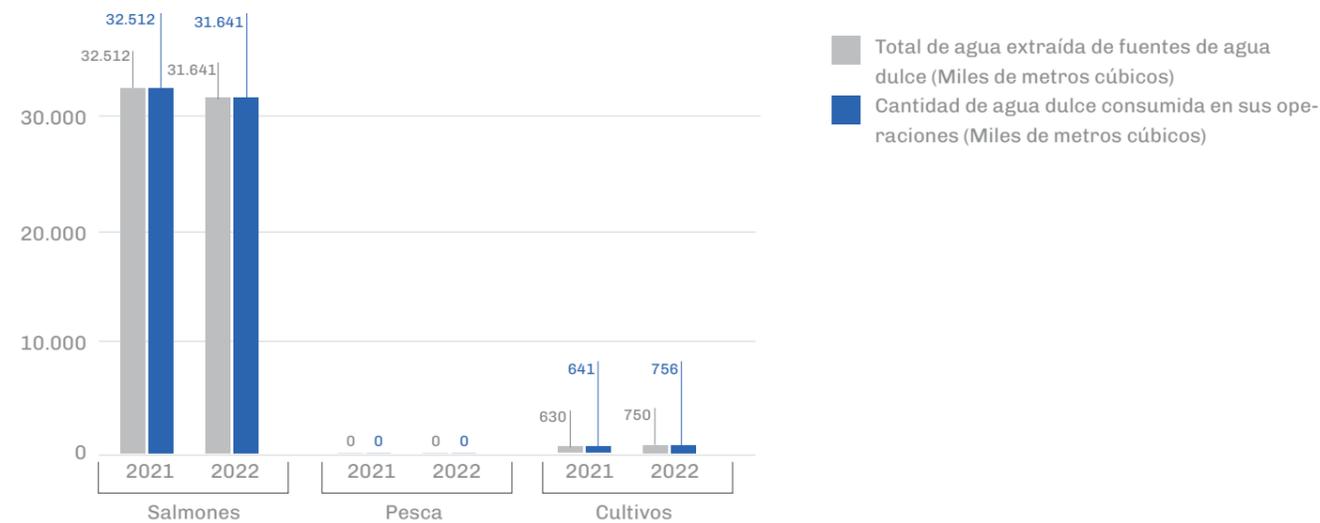
Por otra parte, el Modelo de Cumplimiento Ambiental de Cultivos Norte cuenta con un programa y da cumplimiento a todas las normativas legales requeridas que existen. Entre ellas se encuentran las obligaciones ambientales, declaraciones de residuos (mensuales

y anuales), informes de RILES (mensuales), residuos (mensuales y anuales), declaraciones de emisiones (anuales), Responsabilidad Extendida del Productor (anual), PVA (dos veces al año), compromisos ambientales (limpieza de playa mensual), declaraciones de producción y de gastos ambientales y la declaración jurada anual. La matriz de riesgo ambiental es el único aspecto del Modelo de Cumplimiento que no se ha estructurado en la División a la fecha.

Agua

En la industria de la acuicultura, la gestión y monitoreo del agua es un elemento fundamental para todo proceso que involucra e impacta a la compañía. Por ello, en 2022 Camanchaca avanzó en la divulgación de información en relación con el nivel de uso del agua empleado para cada una de sus divisiones.

USO DE AGUA



	SALMONES		PESCA		CULTIVOS	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Total de agua extraída de fuentes de agua dulce (Miles de metros cúbicos)	32.512	31.641	0	0	630	750
Cantidad de agua dulce consumida en sus operaciones (Miles de metros cúbicos)	32.512	31.641	0	0	641	756

Existe una importante diferencia en el uso de agua entre el negocio de Salmones con el resto de las divisiones, principalmente por el uso de agua de las pisciculturas en Tierra, que llegan a representar un 98,5% del consumo de esta División. Si bien estas instalaciones consumen una cantidad de agua considerable, la Compañía cuenta con una piscicultura con sistema de recirculación integrada que le permite hacer una gestión más eficiente, reduciendo el uso de agua al disminuir los recambios, siendo ésta la piscicultura la que produce el 100% de los Smolt de Atlántico. El resto de las pisciculturas funcionan mediante flujo abierto.

Para el caso de las operaciones de la División Pesca, no se extrae agua dulce desde ninguna fuente, pues solamente adquiere agua potable desde proveedores como ESSBIO (Biobío) y Aguas del Altiplano (Tarapacá). El negocio reporta el consumo de agua potable de la Planta de Harina de Iquique (la única que cuenta con una trazabilidad del consumo de agua potable). La meta para 2023 en Pesca apunta a implementar métodos de cuantificación y trazabilidad de agua potable del 100% de las operaciones, mientras que la División de Salmones tiene como meta reducir un 15% el consumo de agua en la Planta Tomé en relación con el 2022.



GESTIÓN DEL AGUA: ESCASEZ HÍDRICA

Chile atraviesa la más profunda y extensa sequía de su historia desde hace 13 años. En este contexto, una gestión basada en la optimización del agua resulta vital, siendo clave determinar el consumo de ésta en zonas de estrés hídrico. En esta línea, anualmente World Resources Institute (WRI) clasifica en cinco niveles las zonas con estrés hídrico por región.

Dentro de los hallazgos detectados, Cultivos Norte es la única División que extrae agua en zonas de estrés hídrico alto o extremadamente alto. De hecho, la totalidad de su agua extraída y consumida es en este tipo de zonas. Para determinar el nivel de estrés hídrico se utilizó el mapa por región. Mientras que Salmones extrae solamente en zonas de riesgo medio y bajo, y Pesca, por su parte, no tiene extracción de agua subterránea.

PROVEEDORES	UNIDAD	CULTIVOS NORTE	
Extracción en zonas de estrés hídrico	Miles de metros cúbicos	10	9
Consumo en zonas de estrés hídrico	Miles de metros cúbicos	21	15
Porcentaje de extracción en zonas de estrés hídrico	Porcentaje	100%	100%
Porcentaje de consumo en zonas de estrés hídrico	Porcentaje	100%	100%

* De acuerdo a World Resources Institute: <https://www.wri.org/resources/data-sets/aqueduct-30-country-rankings>

RIESGOS EN LA GESTIÓN DEL AGUA

Se han identificado los riesgos asociados a la gestión de agua, los que resultan clave para cada una de las Divisiones de Camanchaca. A continuación, se describen los riesgos de la gestión del agua, análisis de las estrategias y las prácticas o acciones para mitigarlos. Para ello, para las divisiones que le apliquen, se detalla por etapas:

(1) la extracción, (2) el consumo de agua (agua potable suministrada por sanitaria) y (3) el vertido de agua o aguas residuales.

Cabe destacar que Cultivos Norte no cuenta con gestión de agua, por lo cual no ha identificado riesgos asociados a su gestión.

1. EXTRACCIÓN DE AGUA	NOMBRE DEL RIESGO ASOCIADO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	ACCIONES DE MITIGACIÓN
Salmones	Calidad de agua de ingreso	Agua con altos niveles de metales pesados o contaminantes	Se realizan análisis a los afluentes para determinar que la calidad del agua sea idónea
	Escasez de agua en pozos	Reducción del suministro de agua dulce, presente en los pozos de la Compañía, que abastecen de agua dulce los procesos de plantas y pisciculturas. Ello puede ocasionar riesgos de continuidad operativa en las instalaciones e incrementos de costos debido a que se debería comprar agua externa	» Gestión de consumo de agua » Eficiencia de los procesos
Cultivos Sur	Falta de agua	Disminución en los caudales y los derechos de agua	» Medición de caudales y los puntos de extracción de agua » Control del consumo de agua en proceso

2. CONSUMO DE AGUA	CONSUMO DE AGUA	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	ACCIONES DE MITIGACIÓN
Salmones	Alto consumo de agua en Hatcheries en tierra	En Hatcheries con sistemas de flujo abierto se consume una mayor cantidad de agua en relación con los sistemas de recirculación	Principal Hatchery cuenta con sistema de recirculación
	Mantenimiento de calidad de agua durante el proceso productivo	Un cambio en la calidad del agua puede afectar a los peces, tanto en aspectos sanitarios como de bienestar animal	Se tiene un buen control de todas las variables ambientales, como oxígeno, temperatura y pH, en todas las instalaciones y etapas de vida del pez
Cultivos Sur	Desabastecimiento de agua potable	Posibilidad de que la empresa sanitaria no pueda suministrar la cantidad de agua requerida/contratada	No se han ejecutado acciones de mitigación. Hasta la fecha no se ha presentado la problemática. De igual forma, durante el 2023 se desarrollarán estudios con enfoque al consumo eficiente del recurso.
		Disminución de la calidad del agua suministrada	No se han ejecutado acciones de mitigación. Hasta la fecha no se ha presentado la problemática.
Cultivos Sur	Alteración del agua	Alteración de parámetros de calidad de agua	» Mejorar sistemas de tratamiento de agua » Análisis de laboratorio de calidad de agua

3. VERTIDOS DE AGUA	CONSUMO DE AGUA	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	ACCIONES DE MITIGACIÓN
Salmones	Cumplimiento normativo de RILES	La compañía debe cumplir con la normativa DS90 de calidad de agua de descarga de RILES. Si alguno de los valores sobrepasa el límite, la empresa se arriesga a multas	Se cuenta con plantas de tratamiento de RILES. Se realizan Programas de Vigilancia Ambiental donde se analizan semestralmente los parámetros fisicoquímicos de los cuerpos de agua que reciben los RILES y las comunidades bentónicas submareales. Conexión en línea con la SMA: desde diciembre del año 2021 todos los centros de engorda de salmónidos en el mar transmiten en línea a la SMA la concentración de oxígeno, salinidad y temperatura a 5, 10 y 15 metros de profundidad, desde sensores instalados en los módulos de cultivo y el pontón
Pesca	Contaminación en aguas marinas	Vertimiento de RIL no tratado y/o con parámetros de contaminantes superiores al establecido en la normativa chilena y permisos ambientales asociados, provocando una posible contaminación en el cuerpo receptor	Las operaciones de la División en Coronel e Iquique cuentan con plantas de tratamiento físico químico por aire disuelto, diseñadas para mitigar más del 90% de la carga de sólidos en las aguas de proceso. Tanto en las operaciones de sur y norte del país, Camanchaca realiza investigaciones sobre los cuerpos de agua que reciben los RILES de las plantas de tratamiento. Estos estudios, denominados "Programa de Vigilancia Ambiental", tienen como objetivo conocer en el tiempo las características y el comportamiento de los Residuos Industriales Líquidos (RIL) que son evacuados en la zona costera por parte de las empresas participantes del programa. Los términos técnicos de este Programa de Vigilancia Ambiental son aprobados por la Gobernación Marítima.
		Aumento en la exigencia de los límites permisibles en los RILES vertidos	Seguimiento y control de los parámetros a monitorear constantemente.
Cultivos Sur	Parámetros de vertido	Mayor restricción en parámetro de RILES (Modificación DS 90)	Mejoras en sistemas de tratamiento de RILES
	Aumento consumos de agua en planta	Aumentar caudal de vertido superando el límite diario permitido	Mediciones diarias del consumo de agua

Emisiones

El cambio climático es un reto global que está repercutiendo en distintos sectores de la economía a nivel mundial y en el equilibrio de los ecosistemas. En esta línea, Camanchaca está comprometida con una gestión amigable con el medio ambiente, y, para ello, monitorea la huella de carbono de cada una de sus Divisiones. Así, durante el 2022, se divulgaron las emisiones de Alcance 1, que corresponden a las emisiones directas en las que Camanchaca posee control directo.

Las emisiones de la División Pesca se deben principalmente al uso de transporte naviero -entre ellos el uso de barcos-, factor que afecta en un mayor porcentaje las emisiones. Por parte de Cultivos Sur, las emisiones se generan principalmente por el uso de petróleo y gas licuado, mientras que en el negocio de Salmones se debe principalmente al uso de combustibles en Agua Mar y Agua Dulce.

SALMONES

Plan Carbono Neutral al 2025

Salmones Camanchaca cree que las personas e instituciones deben contribuir a enfrentar el cambio climático con las medidas que estén a su alcance. Por ello, en 2019 la compañía asumió el compromiso de ser carbono neutral en sus emisiones Alcance 1 y 2 al año 2025, y cuenta con una hoja de ruta para lograr este objetivo.

En este contexto, Camanchaca examina constantemente sus objetivos de reducción de emisiones y sus resultados, junto con analizar las inversiones necesarias para lograr los planes y objetivos determinados de las distintas unidades de negocio.

Los cálculos realizados por la empresa se basan en el GHG Protocol, pero el objetivo es propio y no está basado en ningún reglamento. Por otra parte, la División comenzó con el trabajo para el establecimiento

de sus SBT (Science Based Target), en donde se busca establecer objetivos de reducción para los tres alcances alineados con los 1,5 °C.

Estrategia de reducción de emisiones

Esta estrategia contiene tres hitos para cumplir los objetivos propuestos:

 CONTRATO ELÉCTRICO CON ENERGÍA RENOVABLE	 ESTUDIO DE CAPITAL NATURAL PREDIO HUEÑU HUEÑU	 SUSTITUCIÓN DE DIÉSEL POR ENERGÍA RENOVABLE EN PISCICULTURAS
<p>El contrato corporativo de electricidad de la Compañía se basó en contar con fuentes 100% renovables en 2020 gracias a la suscripción de un contrato de abastecimiento de energía con la empresa Colbún. Tal acuerdo garantiza que a contar de julio de 2020 -y por un período de siete años- las fuentes de energía utilizadas por Colbún provendrán de fuentes 100% renovables no convencionales.</p>	<p>En 2021, Salmones Camanchaca realizó un estudio para poner en valor los activos naturales presentes en el predio Hueñu Hueñu, ubicado en la comuna de Ensenada y de propiedad de la Compañía, el cual consideró determinar y certificar el potencial de captura de CO₂, además de identificar, jerarquizar y valorizar los servicios ecosistémicos presentes para priorizar actividades de conservación que generen un beneficio para la Compañía, el medio ambiente y la sociedad. En 2022, el plan de gestión del predio se logró certificar con la norma ISO 14064-2 para la reducción de gases de efecto invernadero, que a su vez buscará rescatar el capital natural de la zona mediante la valorización de los variados servicios ecosistémicos que enriquecen el predio, desde servicios de aprovisionamiento y regulación hasta servicios culturales.</p>	<p>El 2023 se reemplazará el consumo de diésel en la principal piscicultura de la Compañía por energía hidroeléctrica, lo que permitirá reducir en aproximadamente un 30% las emisiones Alcance 1 & 2, comparado con los resultados de 2022.</p>

HOJA DE RUTA

2018  PRIMERA SALMONERA CHILENA EN MEDIR SU HUELLA DE CARBONO.	2019  LANZAMIENTO DEL MODELO DE SOSTENIBILIDAD Y ASPIRACIONES.	2020  CONTRATO DE ELECTRICIDAD CON COLBÚN 100% RENOVABLES PARA PLANTAS DE PROCESO.	2021 2022  PROYECTO LOCAL DE COMPENSACIÓN DE EMISIONES EN PREDIO HUEÑU HUEÑU DE ENSENADA.	2023  100% DE LAS OPERACIONES DE AGUA DULCE OPERANDO CON ENERGÍA RENOVABLE.	2025  SALMONES CAMANCHACA CARBONO NEUTRAL EN EMISIONES ALCANCE 1 Y 2. PROGRAMAS ADICIONALES DE REDUCCIÓN DE EMISIONES Y COMPENSACIÓN DE MEDIANO PLAZO.
--	--	--	---	---	--

REDUCCIÓN DE EMISIONES

EMISIONES GEI TON CO ₂ (ALCANCE 1 Y 2)	2022	2023	2024	2025
	≤ 30.210	≤ 18.636	≤ 22.403	≤ 20.752

PESCA

Para la División Pesca no se han establecido objetivos de reducción de GEI. No obstante, se han ejecutado acciones y proyectos que han permitido reducir las GEI en las plantas de Harina y de Langostinos, logrando una reducción de 25% promedio en la planta Harina Coronel desde el 2019 al 2021, y de 8% en la planta de Langostinos el 2021.

A esto se suma que toda la División y sus plantas están inscritas en el Programa Huella Chile liderado por el MMA desde el año 2018 a la fecha, logrando cuantificar todas las plantas de la División y reducir GEI en las antes mencionadas. Respecto a los planes de reducción de emisiones, la División no cuenta con estrategias, sin embargo, como se indicó anteriormente, los proyectos de reducción son validados por el programa Huella Chile. En Coronel, por ejemplo, se cuenta con un Plan de Descontaminación mediante el cual, los proyectos de reducción de Planta Coronel en base al cambio de combustible (FO6 a GN), se relacionan con el cumplimiento en la concentración de emisiones atmosféricas locales.

Asimismo, mediante la implementación del Sistema de Gestión Energética, se desarrollarán proyectos de eficiencia energética a través de renovación de equipos, utilización óptima de recursos e inversiones en la medición de energéticos. La implementación de este sistema en la División Pesca se enfocará en las calderas generadoras de vapor (Planta de Harina), por lo que afectará positivamente el desempeño de estas fuentes ubicadas en Iquique y Coronel.

CULTIVOS SUR

Respecto a los planes de corto y largo plazo para gestionar las emisiones de GEI de Alcance 1 no existen metas o estrategias específicas para su reducción, pero se han tomado acciones para disminuir el impacto ambiental de las operaciones, entre las cuales destacan el cambio de la caldera de Petróleo N°6 por una de GLP. También se destaca el contrato existente entre Colbún y Camanchaca por compra de energía renovable, donde el consumo eléctrico de la compañía también genera impacto cero en cuanto a las emisiones de GEI de Alcance 1.

Es importante destacar las medidas tomadas con el objetivo de disminuir el impacto ambiental, las cuales han generado una reducción del 25% de las emisiones de GEI de Alcance 1.

Por otra parte, en el contexto de la nueva Ley de Eficiencia Energética, la División se encuentra trabajando en la implementación de un Sistema de Gestión de la Energía el cual está en proceso de integración y que abarca temas relacionados al manejo de indicadores energéticos, política de compras de equipos y proyectos.

Al respecto, la Compañía está evaluando realizar proyectos de reducción energética mediante proyectos internos y la compra de equipos de mejor eficiencia energética en el proceso productivo. La estrategia mencionada anteriormente genera un impacto positivo para el cumplimiento de indicadores y reportabilidad, según la normativa y sus objetivos.

Cabe señalar además, que la empresa examinará si sus estrategias, planes u objetivos de reducción están relacionados o asociados con programas o reglamentos de limitación de las emisiones o basados en la presentación de informes sobre las emisiones.

Gases refringentes

Existen diversos acuerdos internacionales que buscan proteger al ambiente y la capa de ozono. En esta dirección, los gases refrigerantes que se utilizan en todos los equipos de climatización y refrigeración están regulados y tienen que cumplir con niveles rigurosos en relación con su impacto sobre el planeta.

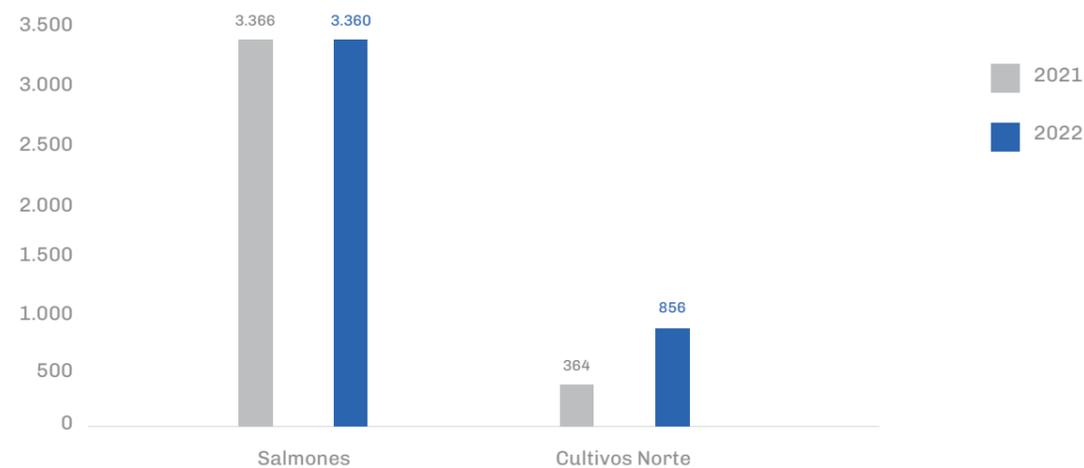
En esta línea, los hidroclorofluorocarbonos (HCFC) y los hidrofluorocarbonos (HFC) son gases refrigerantes muy relevantes que contribuyen al cambio climático. Estas emisiones se encuentran contenidas en los equipos de refrigeración utilizados para almacenar y exhibir alimentos perecederos, los que plantean riesgos regulatorios exclusivos para el sector de los minoristas y distribuidores de alimentos. De ahí la importancia de reportar esta información.

Para el caso de Cultivos Norte, el principal uso de gases refrigerantes se emplea en las unidades de frío, como cámaras de mantención de planta. En la División Pesca cuentan con procesos de refrigeración en las Plantas de langostinos y jurel congelado.



Esta última posee un sistema de refrigeración que utiliza amoníaco como sustancia para refrigerar los túneles de la Planta, sustancia con un factor de emisión 0 CO2eq/kg. Por otra parte, en la Planta de Langostinos se utiliza amoníaco para la refrigeración estática y nitrógeno para la refrigeración móvil del langostino, por lo que la cuantificación de la emisión de CO2eq en la División Pesca se enfoca principalmente en el nitrógeno de langostinos y, en menor cantidad, en los aires acondicionados utilizados en las oficinas.

CANTIDAD DE EMISIONES DE DIÓXIDO DE CARBONO (CO2) PROCEDENTES DE REFRIGERANTES



*No se cuenta con el detalle a nivel de gases Metano (CH4), Óxido nitroso (N2O), Hidrofluorocarburos (HFC), Perfluorocarburos (PFC), Hexafluoruro de azufre (SF6), Trifluoruro de nitrógeno (NF3) y no se considera el nitrógeno.

Refrigerantes con un Potencial de Agotamiento de la capa de Ozono (PAO)

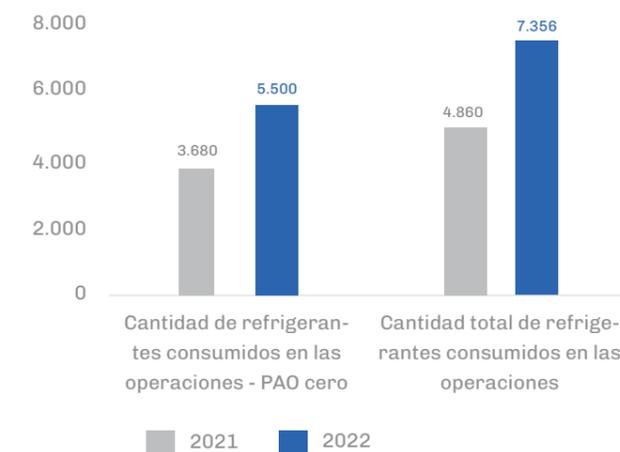
La cantidad de agotamiento del ozono causada por una sustancia, es lo que define el Potencial de Agotamiento de la capa de Ozono (PAO), siendo este la destrucción química de la capa de ozono estratosférica que no se debe a causas naturales.

Así, un refrigerante con PAO cero se define como una sustancia que tiene un valor de PAO publicado igual a cero, que no tiene ningún impacto en la capa de ozono estratosférico aparte de las causas naturales y no contiene clorofluorocarburos (CFC), hidroclorofluorocarburos (HCFC),

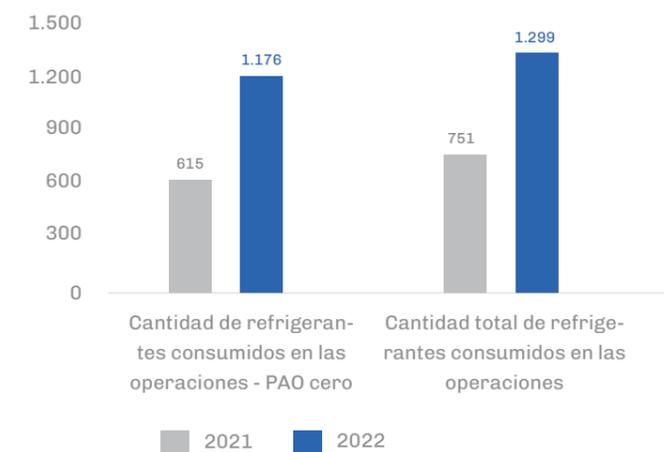
halones, bromuro de metilo, tetracloruro de carbono, hidrobromofluorocarburos, clorobromometano o cloroformo de metilo.

En torno a lo anterior, la División Pesca tiene como meta para el 2023 cuantificar los gases refrigerantes en base a estas métricas. En tanto, Cultivos Norte no cuenta con puntos de venta, y considera diversos equipos de frío en cultivo y planta. En específico se considera el nitrógeno que se utiliza para congelar en forma directa (túnel de nitrógeno).

SALMONES



CULTIVOS SUR



*La División de Pesca no cuenta con los datos para el año 2022.
Tasa emisiones refrigerantes

	SALMONES		CULTIVOS SUR		UNIDADES
	2021	2022	2021	2022	
Cantidad de refrigerantes consumidos en las operaciones - PAO cero	3.680	5.500	615	1.176	Kilos
Cantidad total de refrigerantes consumidos en las operaciones	4.860	7.356	751	1.299	Kilos
Porcentaje de refrigerantes consumidos en sus operaciones que tienen un PAO cero	76%	75%	82%	91%	Porcentaje (%) por peso

*La División de Pesca no cuenta con los datos para el año 2022.

TASA EMISIONES REFRIGERANTES

PREGUNTA O REQUERIMIENTO	SALMONES	
	2021	2022
Cantidad total de refrigerante emitido durante el período del informe (Lb)	10.800	16.348
Peso total de los refrigerantes que se cargan en el equipo de refrigeración comercial durante el mismo período (Lb)	36.113	36.113
Tasa media de emisiones de refrigerante (%)		45.2%

*Para el 2021, la División de Salmones no realizó cambios en los equipos, por lo que se ocupó el supuesto de que el equipo hace uso del mismo nivel de refrigerante para el año 2022.

Energía

En el marco de la Estrategia de Sostenibilidad impulsada por Camanchaca, el uso de la energía renovable es parte fundamental de su nivel operacional a la hora de optimizar los recursos disponibles. Es por esto que, para el año 2022, el consumo de energía no renovable total ascendió a aproximadamente 180.000 MWh. El total de energía consumida por todas las Divisiones de Camanchaca alcanzó los 1.369.739 MWh, correspondiendo el 13% de este total a energía de fuentes renovables y el 14% procedente de la red eléctrica.

En esta línea, Camanchaca firmó un contrato con Colbún -el cual se mantiene hasta el día de hoy- para que las grandes instalaciones productivas de la División Pesca sean abastecidas de energía eléc-

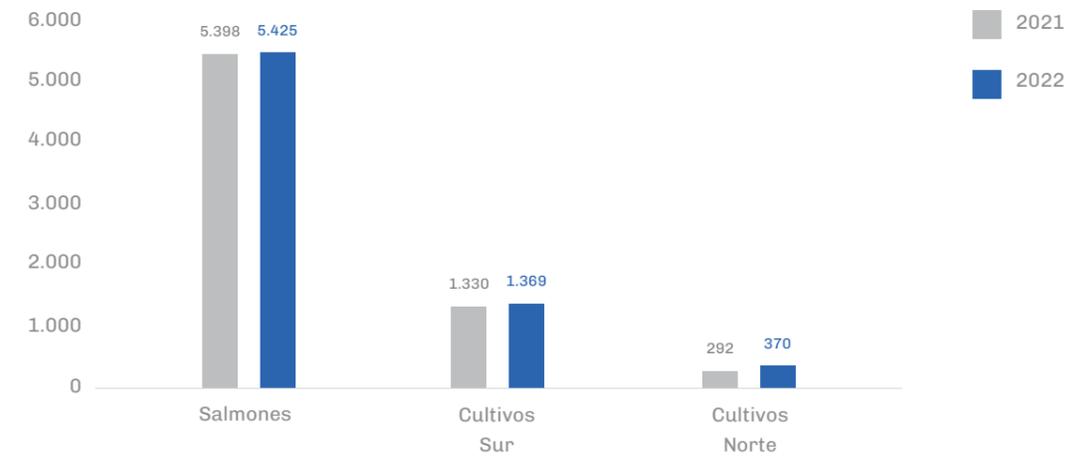
trica proveniente de fuentes renovables. Se suma a esto que la Planta Langostino comenzó a utilizar combustible GLP en reemplazo del diésel gracias a un convenio firmado con Lipigas durante el 2020.

Ocurre un caso similar para Cultivos Norte, que también cuenta con energía 100% renovable provista por Colbún. En Salmones Camanchaca, en tanto, en 2022 trabajaron en la implementación de un Sistema de Gestión de Eficiencia Energética (SGEE) para disminuir y optimizar el consumo de energía. Además, Salmones posee un contrato con Colbún para abastecer de energía renovable el 100% de la energía eléctrica de las Plantas de proceso San José y Tomé.

ENERGÍA	SALMONES		PESCA		CULTIVOS NORTE		CULTIVOS SUR		TOTAL - CONSOLIDADO CAMANCHACA	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Total energía consumida (GJ)	309.100	329.360	938.077	938.387	23.528	24.327	76.963	77.665	1.347.668	1.369.739
Energía consumida de la red (GJ)	65.254	63.724	72.038	89.887	22.496	20.277	22.525	21.945	182.313	195.833
Porcentaje de electricidad de la red (%)	21%	19%	8%	10%	96%	83%	29%	28%	14%	14%
Total energía renovable	50.137	49.072	70.887	88.789	21.890	20.277	21.976	21.861	164.890	179.999
Porcentaje de renovables (%)	16%	14%	8%	9%	93%	83%	29%	28%	12%	13%

Dada la disponibilidad de oferta que existe en Chile, no se consume combustible por parte de los vehículos de la flota de origen renovable o eléctrico. Considerando aquello, la División Pesca no lleva la contabilidad del combustible consumido por vehículos de rent a car, debido a que corresponde a un servicio externalizado y la carga de éste se realiza mediante tarjetas Copec bajo rendición de gastos. Se espera comenzar a medirlo en 2023.

TOTAL DE COMBUSTIBLE CONSUMIDO POR LOS VEHÍCULOS DE SU FLOTA (GJ)



En tanto, en Cultivos Norte los valores consideran camionetas, grúas orquillas y tractores. Por parte de Cultivos Sur solo se considera transporte terrestre, en específico, las camionetas de la empresa.

Residuos

En el negocio de Salmones, los residuos alimentarios corresponden a las mortalidades, vísceras, esquilones y recortes de salmones resultantes del proceso productivo, los cuales se envían a Plantas de producción de harina de pescado para ser utilizada en la fabricación de otros productos. Por parte del negocio de Pesca, Camanchaca ha trabajado en desarrollar soluciones de corto y largo plazo para la disposición de sus residuos orgánicos. Para este caso particular, la

cantidad de residuos se compone de la revalorización de la cáscara del langostino, cuyo proceso se externaliza y se realiza con un tercero. Mientras que, en el negocio de Cultivos Sur, el residuo orgánico constituye a la carne de mejillón, que por temas de fallas en la calidad o en la cadena de suministro se destina a compostaje. Similar a ella, la conchilla se envía a las Plantas de Cal. Para Cultivos Norte, en tanto, los residuos son principalmente conchas.

RESIDUOS	SALMONES		PESCA		CULTIVOS		UNIDAD
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	
Peso total de los residuos alimentarios generados	27.505	26.274	4.545	6.030	13.857	12.623	Toneladas métricas
Peso total de los alimentos invendibles generados	0	0	4.545	6.030	0	0	Toneladas métricas
Peso de los residuos alimentarios que se han desviado del flujo de residuos	27.378	26.274	4.248	5.130	11.535	9.658	Toneladas métricas
Peso de los alimentos invendibles que se han rescatado del flujo de residuos	0	0	297	899	0	0	Toneladas métricas
% de residuos alimentarios que se ha desviado	99,5%	1	93,5%	85,1%	83,2%	76,5%	%
% de alimentos invendibles que se han rescatado	NA	NA	6,5%	14,9%	NA	NA	%
% de residuos alimentarios o alimentos invendibles que se ha desviado o rescatado	99,5%	1	49,9%	49,9%	83,2%	76,5%	%

ABONOS Y DESECHO

En la División de Salmones, la Compañía cuenta con procedimientos de tratamientos de lodos para posteriormente ser destinados al compostaje, el cual es realizado por un tercero externo a la empresa.

de harina de cáscara de dicho crustáceo. En el dato informado se considera el revalorizado de la cáscara del langostino.

En la División de Pesca el porcentaje de abono y desechos de animales generados por las instalaciones se procesa por terceros, el cual es utilizado como materia prima para la generación de alimentos como, por ejemplo, las cáscaras de langostinos que son vendidas para ser empleadas en otro proceso productivo para la generación

En Cultivos Sur la cantidad total generada de abono y desechos de animales considera, principalmente, conchas de moluscos. Por el lado de Cultivos Norte, los residuos generados utilizados como abono o para la aplicación en suelos corresponden a la concha. Luego, éstas son enviadas a Plantas de Cal, mientras que los desechos orgánicos de la División son transportados directamente a las Plantas de Compostaje.

	SALMONES		PESCA		CULTIVOS NORTE		CULTIVOS SUR	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Cantidad total generada de abono y desechos de animales	31.471	29.519	4.545	6.030	14	68	13.857	12.623
Cantidad de abono y desechos de animales generados por las instalaciones con plan de gestión de nutrientes	NA	NA	4.247	5.131	0	0	11.535	9.658
Porcentaje de abono y desechos de animales generados por las instalaciones que siguen un plan de gestión de nutriente	NA	NA	93%	85%	0	0	83%	77%



Packaging

Camanchaca se encuentra impulsando una Estrategia de Envases, enfocada en reducir los efectos ambientales de los embalajes, mediante la optimización del peso y el volumen del embalaje para una aplicación determinada o la utilización de materiales alternativos.

SALMONES

Salmones destaca que, para el 2023, toda bolsa de retail será fabricada con plástico reciclable. Desde 2019 se ha puesto el foco en transitar hacia envases que permitan disminuir los residuos plásticos a través de la decisión de migrar el packaging a un material reciclable para los productos de porciones destinados a exportación en retail. Así, 22 tipos de bolsas que contienen la producción destinada a los mercados de Estados Unidos y México se cambiarán a empaques reciclables. Sin embargo, no se cuenta con una estrategia de packaging definida.

PESCA

Para la División de Pesca el foco está orientado a que los productos cuenten con envases y embalajes que sean reciclables como, por ejemplo, el jurel en conserva (lata y caja de cartón); jurel congelado (caja de cartón); langostino congelado (bolsa plástica reciclable y caja de cartón); y harina de pescado (maxi saco reciclable). No obstante, constantemente se evalúan proyectos de optimización respecto a la utilización de plásticos, como la solución NOT PLAST que reduce el uso de *stretch film* mediante fijadores de cajas y pallet.

La estrategia apunta a mantener los embalajes reciclables junto con reciclar efectivamente el mayor porcentaje de éstos y otros materiales. En la planta de Iquique, Langostinos en Tomé y Coronel se cuenta con un programa de reciclaje de cartón, plásticos y maderas.

CULTIVOS SUR

En el marco de la Estrategia de Envases impulsada por la Compañía, la cual está orientada hacia la optimización de los embalajes o la evaluación y minimización de las sustancias peligrosas para el medioambiente, en conjunto con la aplicación de innovaciones relevantes, destacan las siguientes acciones y medidas que se han llevado a cabo:

Si bien en Cultivos Sur no existe una estrategia propia para los embalajes como negocio, esta dependencia se rige por la ley REP, la cual busca que las empresas se hagan cargo de los residuos que quedan en los domicilios, mediante la incorporación de pagos en factor a los kg de residuos introducidos al mercado. Ello, con la finalidad de costear el proceso de recuperación y reciclaje del producto, lo que finalmente redundará en una mayor revalorización de los residuos y en una disminución del impacto generado al medio ambiente.

Para los distintos insumos se han adoptado numerosas estrategias a lo largo de los años. En el caso de los estuches se eliminó la cubierta plástica termolaminada reemplazando por barniz, lo que hace que el insumo en cuestión sea 100% reciclable. Respecto de los films, se han realizado trabajos de innovación con proveedores para generar estructuras que sean reciclables, como es el caso del film utilizado en carne retail. En cuanto al plástico utilizado para producto de la línea de entero, el cual es sellado al vacío, a la fecha se han realizado una serie de pruebas en conjunto con los proveedores, que hasta el momento no han dado resultados favorables. Aun así, se sigue trabajando en esta línea, a modo de lograr obtener un plástico 100% reciclable.

Alimento y nutrición

Ofrecer productos sanos y de calidad a sus clientes es el propósito de Camanchaca. Para concretar este objetivo es relevante que en el centro de la estrategia de producción priorice la salud y el bienestar de los peces con el objetivo de entregar un producto inocuo y de calidad.

Atributos de salud y nutrición

Destacan las cualidades de cada uno de los productos que ofrece la Compañía, ya que promueven atributos de salud y nutrición que traen consigo el salmón y el aceite de pescado. En esta línea, el etiquetado de los productos está enfocado a promover estos atributos de nutrición, transformándose en un componente esencial de una dieta sana y equilibrada para los peces de cultivo, pues así como proporcionan beneficios para la salud de los humanos, también brindan ventajas para la salud de los peces de cultivo.

Así, del total de ingresos, este valor corresponde a la venta total de todos los productos de los negocios: Salmones, Pesca y Cultivos.

EN MUS\$	SALMONES		PESCA		CULTIVOS	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Total de ingresos por ventas de productos con etiquetado que promueva atributos de salud y nutrición	378.717	423.875	196.943	239.232	37.654	30.202

SALMONES

La Compañía ha desarrollado un proceso orientado a identificar y gestionar los productos e ingredientes relacionados con las preocupaciones nutricionales y de salud de los consumidores. En esta orientación, ha identificado los beneficios del salmón y los aportes del consumo del mismo para la salud de las personas, lo cual es señalado dentro de las Memorias Integradas, además de ser expresado en los empaques elaborados para el retail y como parte de su estrategia de marketing.

Al mismo tiempo, cuenta con un Manual de Gestión Integrado en plantas de proceso primario y secundario, el cual señala las medidas a tener en cuenta para asegurar la calidad de los productos y las medidas a seguir en caso de productos no conformes. En concordancia con lo anterior, también busca identificar las preocupaciones, los productos y los ingredientes relacionados con esas preocupaciones, como también los riesgos y oportunidades resultantes.

En este sentido, en el Manual de Gestión Integrado se indican los diferentes procedimientos con los que cuenta la Compañía para asegurar la calidad de los productos, la trazabilidad de éstos y los muestreos microbiológicos a los que son sometidos los productos para asegurar el cumplimiento de los parámetros de calidad. Además de señalar los procedimientos de quejas de clientes en caso de encontrar alguna no conformidad en los productos recibidos.

Certificación y riesgos identificados

La empresa, además, se ha enfocado en gestionar y comunicar las preocupaciones y los riesgos identificados. Es por esto que mediante una matriz se gestionan riesgos y medidas preventivas relacionados a la inocuidad del producto en la planta de procesos.

Por otra parte, destacan las certificaciones obtenidas y las que están proceso de obtenerse. Entre las que destaca la certificación que obtuvo la Planta San José de la Norma ISO 9.001 y la ISO 14.001.

Asimismo, los productos cuentan con certificaciones ASC y BAP, las que certifican aspectos de bienestar animal, inocuidad, bioseguridad, normativa y de seguridad del trabajo, además de comunicación efectiva con las comunidades y cuidado de la biodiversidad y

medio ambiente. También se cuenta con certificaciones Kosher y Halal, y parte de la producción posee certificados libres de antibiótico y de la AHA (*American Heart Association*). Además, uno de los centros cuenta con certificado *Free Pork*, Programa de Sernapesca que certifica a salmónidos que hayan sido únicamente alimentados con materia prima que no tenga proteínas ni derivados de cerdo, para aquellos mercados que así lo requieran como Emiratos Árabes Unidos.

Por último, la Compañía cuenta con un seguimiento de las quejas recibidas por parte de los clientes, las cuales son analizadas individualmente y respondidas en base a los resultados de la investigación.

Política OGM

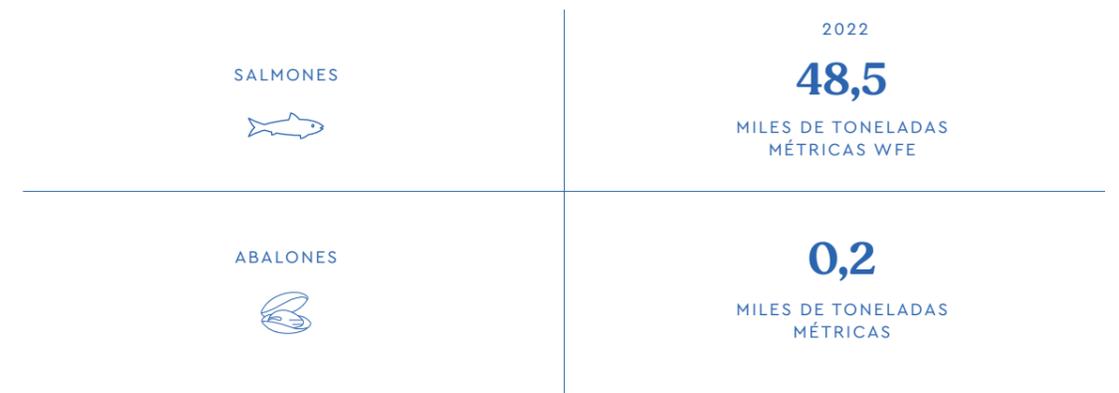
A lo largo de toda su cadena productiva la organización no utiliza peces genéticamente modificados (OGM). El 100% de la producción de salmón Atlántico se realiza con genética propia, y las ovas de salmón Coho son compradas a AquaGen (que cuenta con la certificación Global Gap), lo que asegura que no son OGM. La empresa solo utiliza sustancias aprobadas para peces de acuicultura, además de no emplear hormonas.

Las materias primas utilizadas en el alimento de los peces, como la soya, el gluten de maíz y el aceite de canola, pueden tener la posibilidad de ser genéticamente modificados en alguna de sus versiones. Sin embargo, el porcentaje incluido en estas materias primas no es representativo del total.

Para el caso de la División Pesca, lo anterior no aplica debido a que la pesca es libre. En Cultivos Sur ocurre la misma situación, ya que por la naturaleza del producto durante su cultivo y proceso en planta no se agrega ningún ingrediente adicional OGM. Finalmente, en Cultivos Norte el 100% de sus productos no son OGM.

Producción de proteínas

Las únicas especies que la Compañía cultiva y que deben ser alimentadas -operaciones concentradas de alimentación de animales (CAFO)- son los salmones (salmón Atlántico y Coho) y los abalones. La producción de cada una de estas especies se detalla a continuación:



Seguridad e inocuidad

La seguridad alimentaria es uno de los cumplimientos que Camanchaca busca proporcionar a sus clientes basados en una mejor calidad. Para validar esto, cuenta con auditorías que validan la seguridad e inocuidad de sus productos, como el GFSI. Este lineamiento forma parte del compromiso de entregar un producto de la más alta calidad y así cumplir con altos estándares de seguridad e inocuidad.

En 2022, la Compañía tuvo un buen desempeño en torno al índice de infracciones de alto riesgo en materia de seguridad alimentaria. De todas las inspecciones realizadas no se detectó, en ninguna División, una infracción de alto riesgo. En esta línea, Salmones Camanchaca cuenta con cuatro puntos de venta ubicados en las comunas de Tomé, Coronel, La Florida y Rauco, los cuales no poseen incumplimientos por autoridades sanitarias. Para el caso de la División Pesca, los langostinos y conservas de jurel no contaron con no conformidades genera-

das por IFS FOOD v7. En Cultivos Norte la operación cuenta con una planta de proceso, por lo tanto, no existen puntos de venta. Solo han realizado inspecciones Sernapesca y el Servicio de Salud.

En tanto, en Cultivos Sur es fiscalizada dos veces al año por la Secretaría Regional Ministerial (SEREMI) de Salud, cuyos hallazgos son indicados en un acta de fiscalización y muestreo de productos, principalmente en el punto de venta. Posteriormente, el resultado de estas muestras indica si cumplen con la norma.

0 infracciones de alto riesgo de los lugares inspeccionados en el 2022.

	SALMONES					PESCA				CULTIVOS SUR			
	2021		2022			2021		2022		2021		2022	
	IMPORTANTES	LEVES	IMPORTANTES	LEVES		IMPORTANTES	LEVES	IMPORTANTES	LEVES	IMPORTANTES	LEVES	IMPORTANTES	LEVES
Número total de casos de no conformidad (en cada categoría respectiva) identificados entre sus instalaciones	3	9	0	10	0	18	1	7	2	18	2	11	
Número de instalaciones auditadas	2	2	2	2	0	2	1	2	4	4	4	4	
Tasa de no conformidad	1,5	4,5	0	5	0	9	1	3,5	0,5	4,5	0,5	2,75	
Número de acciones correctivas que abordan las no conformidades (en cada respectiva categoría)	3	11	0	14	0	18	1	7	5	23	18	13	
Número total de no conformidades (en cada respectiva categoría) que se hayan identificado	3	9	0	10	0	18	1	7	2	18	2	11	
Tasa de acciones correctivas	1	1,22	0	1,4	0	1	1	1	2,50	1,28	9,00	1,18	

Instalaciones GFSI

Dentro de las certificaciones aprobadas para procesos de producción animal, perecederos de la GFSI, se encuentran las siguientes certificaciones: BRC, BAP, SQF, FSSC, JFSM y la Global Red Meat. Para el caso de la División Salmones solo se realizó la auditoría BAP que es reconocida por el GFSI. Pero también se cuenta con certificaciones ASC, Halal y Kosher. Cultivos Norte, en tanto, no cuenta con certificación GFSI.

Respecto al número de instalaciones proveedoras certificadas, se detalla el número de instalaciones bajo algún programa de certificación que sea reconocido por la Iniciativa Mundial de Seguridad Alimentaria (GFSI):

PREGUNTA O REQUERIMIENTO	SALMONES		PESCA		CULTIVOS SUR	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Número de instalaciones proveedoras certificadas en un programa de certificación reconocido por la Iniciativa Mundial de Seguridad Alimentaria (GFSI)	1	1	2	2	5	6
Número total de instalaciones proveedoras	3	3	2	2	29	43
Porcentaje de sus instalaciones proveedoras que están certificadas con un programa de certificación reconocido por la GFSI	33%	33%	100%	100%	17%	14%

* Cultivos Norte no tiene a ningún proveedor certificado en GFSI.

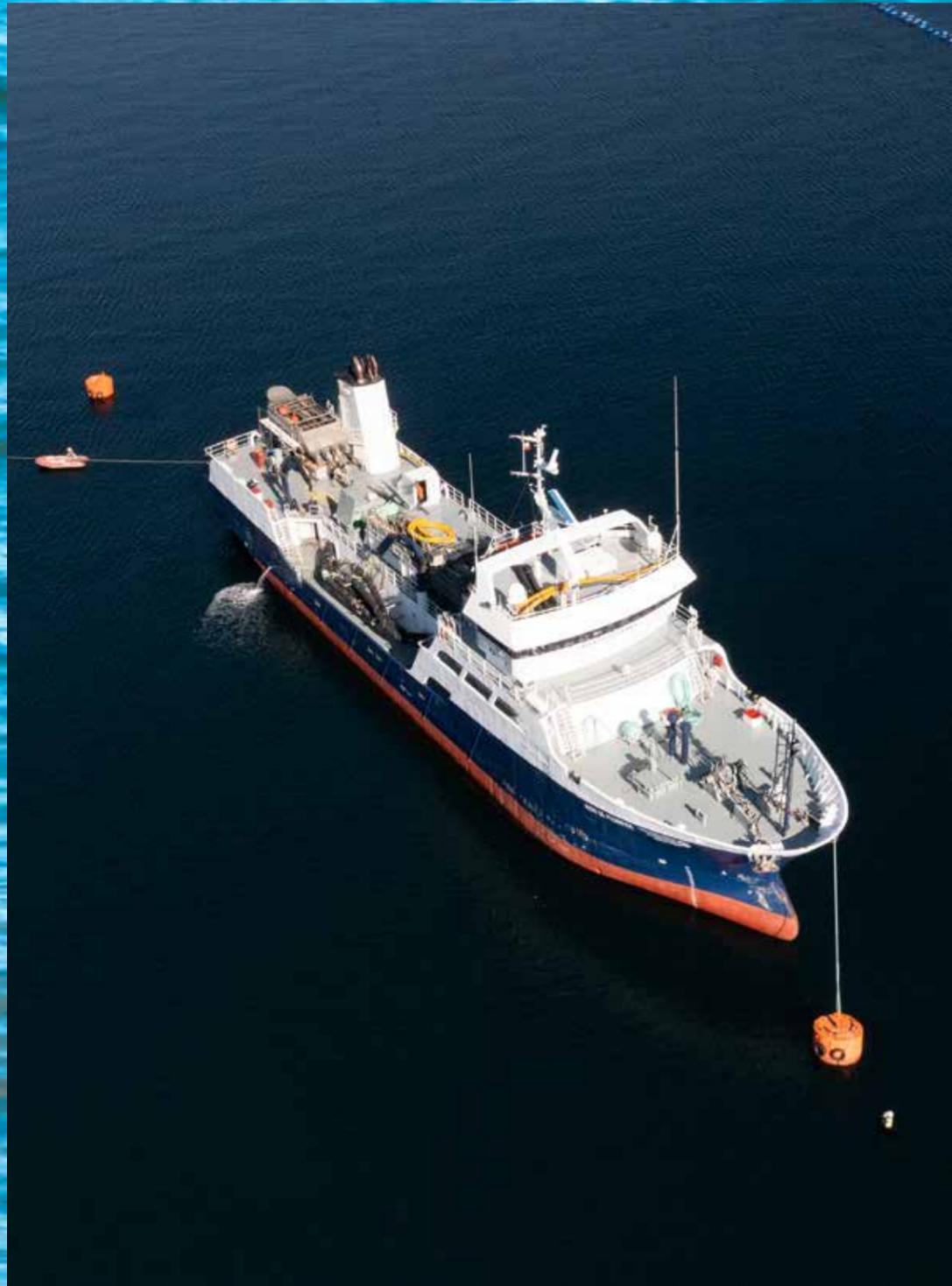
*Actualmente en Salmones, se encuentra una planta subcontratada que cuenta con BAP. Las demás cuentan con certificación ASC, Global Gap y HACCP, por lo que certifica de igual manera que cumplen con altos estándares de inocuidad.



En el caso de Cultivos Sur, el 100% de la materia prima propia producida corresponde a producto certificado BAP. 62% de la materia prima producida se encuentra certificada ASC.

Certificación IFS FOOD V7

Camanchaca cuenta con la certificación IFS FOOD V7 para el langostino, la cual es considerada muy relevante, ya que se centra en la seguridad y calidad alimentaria de los productos procesados.



CAPÍTULO 9

Información financiera

Información financiera

Principales indicadores financieros

	2021	2022
Indicadores de liquidez		
Liquidez corriente	2,39	2,57
Razón ácida	1,17	0,87
Capital de trabajo US\$ millones	248	251
Indicadores de endeudamiento		
Razón de endeudamiento neto	0,64	0,77
Pasivo corto plazo/pasivo total	0,49	0,42
Pasivo largo plazo/pasivo total	0,51	0,58
Indicadores de rentabilidad		
Rentabilidad del patrimonio	1,86%	8,59%
Rentabilidad del activo	6,62%	17,14%

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.

Estado de resultados consolidado

MUS\$	2021	2022
Ingresos de actividades ordinarias	640.309	722.875
Costo de venta	-585.542	-581.580
Margen bruto	54.767	141.295
Ajuste neto valor justo activos biológico	6.125	5.740
Gastos de administración y ventas	-48.805	-54.131
Otros resultados	3.495	-12.974
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	15.582	79.930
Ganancia (pérdida) del período	8.541	38.218
EBITDA antes de fair value	39.077	123.683

Los ingresos consolidados totales a diciembre fueron US\$ 722,9 millones, un 13% mayor al mismo período de 2021, impulsados por alzas en Salmones de 11% y Pesca de 22%, con una baja en Cultivos de 20%.

El EBITDA consolidado antes de Fair Value (FV) acumulado a diciembre 2022 fue de US\$ 123,7 millones, US\$ 84,6 millones superior a los US\$ 39,1 millones de 2021, alza explicada principalmente por el aumento en el segmento Salmones de US\$ 70,9 millones impulsado por altos precios del salmón y una rentable combinación de productos y mercados de venta, como también por el aumento en el segmento Pesca de US\$ 19,6 millones, explicado principalmente por la mayor producción y venta del jurel congelado y mejores rendimientos y precios de aceite de pescado.

El negocio de Pesca en la zona centro-sur tuvo un buen nivel de capturas de jurel a la que se sumaron compras de sardina-anchoa artesanal, descargando en el período el 100% y 88% de las respectivas cuotas de la filial Camanchaca Pesca Sur y los artesanales con los que se tienen contratos. La puesta en marcha de la nueva planta de congelado de Jurel en febrero 2022 permitió una optimización de la

utilización de esta materia prima, con mayor orientación al congelado, disminuyendo el destino a conservas y consumo humano indirecto (harina y aceite), las que poseen menor margen. En la zona norte, las débiles capturas industriales de anchoveta del período fueron compensadas con aumentos de capturas de artesanales -a quienes se les traspasó cuota de la propia Compañía- y por la presencia de fauna acompañante -jurel/caballa- permitiendo así procesar 101 mil TM de capturas pelágicas, volumen 11% superior al del año 2021. Con esta combinación de factores, el EBITDA en Pesca a diciembre 2022 fue US\$ 46,8 millones, 72% superior al 2021, explicando el 38% del EBITDA de Camanchaca.

El negocio de Cultivos tuvo un EBITDA negativo de US\$ 0,3 millones, comparado con los US\$ 5,7 millones positivos de 2021, debido a la menor producción (-8,4%) y menor venta (-26,8%) de mejillones. Esta caída se explica por los menores calibres de materia prima cosechada, lo que generó mayores costos y menores precios, sumado a alzas de costos de insumos, falta de mano de obra al inicio del año, y al cierre del mercado ruso que ralentizó las ventas, dejando mayores inventarios, y obligando a buscar mercados alternativos.



A nivel consolidado, los gastos de administración aumentaron 11,4% respecto al año 2021, alcanzando los US\$ 19,1 millones, pero disminuyendo su fracción de los ingresos, pues pasaron de 2,7% en 2021 a un 2,6% en 2022. Los costos de distribución aumentaron un 10,7%, o US\$ 3,4 millones, debido a una mayor utilización de frigoríficos asociada principalmente a la mayor producción de jurel congelado y por mayores costos de fletes y de carga. Sin embargo, como proporción de los ingresos, los gastos de distribución bajaron levemente a 4,8% versus 4,9% en 2021. Consecuentemente, las actividades de administración y distribución pasaron de utilizar el 7,6% de los ingresos a diciembre 2021, a emplear el 7,5% a diciembre 2022.

Los costos financieros aumentaron en comparación con los de 2021, alcanzando US\$ 10,5 millones en 2022, US\$ 2,6 millones superiores, una consecuencia del aumento de la tasa de referencia Libor/SOFR, y a pesar de la reducción de la deuda financiera consolidada que genera intereses y que excluye el pasivo financiero generado por el ejercicio de la opción de venta de la participación del Grupo Bio Bio en Camanchaca Pesca Sur la que no genera intereses, saldo que disminuyó un 34% comparado con el mismo periodo del año anterior, alcanzando los US\$ 138,7 millones al cierre del periodo.

La combinación entre la evolución del peso chileno frente al dólar estadounidense y la mayor inflación que afecta a los activos y pasivos indexados a ésta (UF), generó una pérdida por diferencia de tipo de cambio no realizada, de US\$ 1,0 millón versus una pérdida de US\$ 3,0 millones a diciembre 2021. Ello es atribuible principalmente al contrato de arrendamiento del terreno donde se ubica la planta de harina y aceite de pescado en Iquique que está indexado a la UF.

Las otras ganancias/pérdidas reflejan un resultado negativo de US\$ 3,7 millones principalmente por bajas de intangibles, principalmente relacionada a la compra de la filial Cannex en 2017, la cual a esta fecha se encuentra sin operación ni uso de su marca, y que significó US\$ 1 millón de pérdida, sumado a ventas de activos fijos, y todo ello comparado con la ganancia extraordinaria de US\$ 10,4 millones en 2021, que incluía la indemnización de seguros asociada al siniestro ocurrido en la antigua planta de congelados de Talcahuano, (que alcanzó un monto de US\$ 13,1 millones), lo cual fue parcialmente compensado por el deducible de US\$ 2,9 millones asociado a seguros comprometidos por los eventos ocurridos en el fiordo del Comau. La ACP del negocio de Trucha tuvo para la Compañía un resultado anual de US\$ 0,5 millones positivo, mejor que la pérdida de US\$ 0,2 millones de 2021, un resultado modesto principalmente por mayores costos y grandes volúmenes de inventario que se acumularon al cierre de diciembre 2022.

Como consecuencia, el resultado consolidado al cierre de diciembre 2022 fue una utilidad después de impuestos de US\$ 38,2 millones, que se compara con una utilidad de US\$ 8,5 millones en 2021.

RESULTADOS NEGOCIO SALMONES

TONELADAS WFE	2021	2022
Materia prima cosechada		
Salmón Atlántico	40.095	44.540
Salmón Coho	1.842	4.028
Ventas físicas		
Salmón Atlántico	43.947	43.396
Salmón Coho	2.274	2.461

MUS\$	2021	2022
Ingresos de actividades ordinarias	391.601	436.017
Costo de venta	-380.333	-353.632
Margen bruto	11.268	82.385
Ajuste neto valor justo activos biológico	6.125	5.740
Gastos de administración y ventas	-21.830	-23.513
Otros resultados	-6.455	-4.538
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-10.891	60.073
Ganancia (pérdida) del período	-5.221	30.976
EBITDA antes de fair value	6.250	77.171

El EBITDA (antes de FV) fue de US\$ 77,2 millones a diciembre 2022, que se compara favorablemente con los US\$ 6,3 millones de 2021, una mejora de US\$ 70,9 millones explicada por mayores precios y una favorable combinación en la mezcla de formatos de productos y de mercados de destino para capturar mejores oportunidades de precio, como también por menores mortalidades extraordinarias.

El precio promedio de venta de salmón Atlántico de 2022 fue de US\$ 8,51/Kg WFE, con un alza de 182 centavos de dólar. Este mayor precio por sí solo generó un efecto favorable de US\$ 80 millones comparado con 2021. Con un volumen de ventas en línea al del año anterior, los ingresos aumentaron un 11,3%, alcanzando US\$ 436 millones a diciembre 2022, un 60% de los ingresos consolidados de Camanchaca. Durante el año hubo US\$ 33,8 millones de menos actividad en la compraventa a terceros en las oficinas extranjeras, por menor disponibilidad para esos mercados.

Los costos ex jaula de 2022 fueron de US\$ 4,12 /Kg pez vivo (US\$ 4,43 /kg WFE) en línea a los US\$ 4,15/kg pez vivo (US\$ 4,46 /kg WFE)

de 2021, año este último en que fueron afectados por florecimientos de algas nocivas (FAN). Este año, se vieron presionados por alzas en precios de alimentos, por costos asociados a acciones mitigadoras de riesgos de la naturaleza (blooms de algas y bajas de oxígeno), y presiones inflacionarias en otros servicios e insumos. El costo total de proceso de salmón Atlántico, por su parte, que incluye el proceso de cosecha, llegó a US\$ 1,12/Kg WFE, superior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg, exceso atribuible a una menor escala en el primer trimestre y el cuarto trimestre de 2022, pero a un nivel similar al de 2021 (US\$ 1,09 /Kg WFE).

El resultado del ajuste neto de Fair Value a diciembre 2022 fue de US\$ 5,7 millones positivos, en comparación a los US\$ 6,1 millones también positivos de 2021, una diferencia negativa de US\$ 0,4 millones que incorpora reversas de márgenes positivos de ventas estimadas para 2022, parcialmente compensado por una mejora de márgenes proyectados en 2022 dada la mayor biomasa, y precios al alza hacia fin de año. El FV no afecta el EBITDA, ni los impuestos, ni la utilidad líquida distribuible.

RESULTADOS NEGOCIO PESCA

	2021	2022
Capturas propias y de terceros (toneladas)		
Norte	90.991	100.984
Centro - sur	166.570	176.436
Ventas físicas		
Harina de pescado (toneladas)	49.592	41.374
Aceite de pescado (toneladas)	12.397	10.042
Conservas (cajas)	1.465.370	984.498
Jurel congelado (toneladas)	15.556	61.260
Langostino (toneladas)	680	657
MUS\$	2021	2022
Ingresos de actividades ordinarias	210.133	255.899
Costo de venta	-177.522	-202.243
Margen Bruto	32.611	53.656
Gastos de administración y ventas	-20.514	-23.840
Otros resultados	10.357	-8.029
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	22.454	21.788
Ganancia (pérdida) del período	10.690	8.585
EBITDA	27.151	46.777

Al cierre de diciembre 2022 el negocio de Pesca posee resultados opuestos en sus actividades del norte y del sur, con buenos resultados productivos y comerciales en la zona centro-sur, pero aún con déficit de capturas en la zona norte comparado con sus niveles normales históricos. Este déficit ha sido parcialmente compensado por mayores capturas de otras especies -caballa- y por la compra de pesca artesanal bajo el modelo híbrido implementado por la Compañía. En efecto, al mantenerse el impedimento de perforaciones dentro de las cinco millas, la Compañía ha establecido acuerdos con pescadores artesanales para descargar directamente en la planta de Iquique, o para hacerlo en las naves transportadoras que recogen capturas artesanales dentro de las 5 millas y la transportan a la planta. En ambos casos, la Compañía ha transferido temporalmente parte de sus cuotas al sector artesanal. Este modelo híbrido permitió comprar 47,8 mil TM en 2022, equivalente al 47% de las capturas totales procesadas, frente al 41% en 2021.

Los resultados del norte se vieron también afectados por menores rendimientos de aceite, que bajaron desde 2,8% en 2021 a 1,2% en 2022.

La división Pesca Norte obtuvo una pérdida de US\$ 7,6 millones en 2022, comprado con la pérdida de US\$ 4,5 millones en 2021, por la escasez de capturas de anchoveta mitigada por mayores capturas de caballa y compra artesanal. La mayor pérdida en 2022 se produce por un efecto no operacional negativo por tipo de cambio de US\$ 3,3 millones, generado en pasivos indexados a la UF en un contexto de mayor inflación del año y menor tipo de cambio. Adicionalmente, a diciembre 2022 hubo una leve disminución de los costos de activos sin actividad productiva (en "para"), los que se reflejan inmediatamente en resultados, los que pasaron de US\$ 14,2 millones a US\$ 13,5 millones.

En la zona centro-sur la situación fue favorable en todas las pesquerías. En la pesca del jurel se completó la cuota en los 12 meses del año y además de adquirieron 24 mil TM adicionales de cuotas a países de la ORP. Junto a la puesta en marcha de la nueva planta de jurel congelado, ello permitió una mayor producción de este producto, a diferencia de 2021 cuando la falta de planta hizo enfocar la producción hacia conservas y harina-aceite.



En el caso de la sardina, se compró pesca a artesanales por el 88% de la cuota de terceros asociados, un volumen menor al de 2021.

Así, el total de capturas pelágicas de la filial Camanchaca Pesca Sur totalizó 176 mil TM, 6% superior a lo capturado en 2021. Los rendimientos de harina y aceite, por su parte, tuvieron un alza desde un 30,1% a un 30,9% durante 2022, especialmente favorables en el aceite, que además tuvo precios muy por sobre los niveles históricos, empujados por fuertes alzas de aceites vegetales que originó la invasión rusa a Ucrania.

La filial Camanchaca Pesca Sur a diciembre 2022 obtuvo una ganancia de US\$ 25,7 millones, superior a los US\$ 21,9 millones en 2021, impulsado por el mayor volumen de venta de jurel congelado, que pasó de 15,6 mil TM en 2021 a 61,3 mil TM en 2022, y los mejores precios de harina y aceite. Los gastos de activos en "para" pasaron de US\$ 24,0 millones en 2021 a US\$ 26,1 millones en 2022. Cabe recordar que en 2021 se reconoció en esta filial la utilidad por indemnización del seguro cobrada por el incendio de la antigua planta de congelado ocurrido en 2020, por un monto de US\$ 13,1 millones, algo extraordinario que no se dio en 2022. Neto de ese efecto, los resultados de esta filial subieron US\$ 13 millones.

El resultado en la Matriz de la participación del 70% de la filial Camanchaca Pesca Sur fue una utilidad de US\$ 18,0 millones, el que

se ajustó negativamente en US\$ 1,8 millones por otros conceptos asignados a la división Pesca Sur, no incluidas en la filial Camanchaca Pesca Sur. Estos últimos incluyen, entre otros, los resultados del negocio logístico ubicado en la Isla Rocuant (Talcahuano) y la asignación de gastos financieros. Así, la ganancia de la división Pesca Sur fue US\$ 16,2 millones, superior a la ganancia de US\$ 15,2 millones de 2021.

En la suma de las dos divisiones, hubo una menor ganancia por lo extraordinario ocurrido en 2021 con la indemnización del seguro mencionado.

TONELADAS	2021	2022
Producción		
Abalón	192	186
Mejillón	12.105	11.093
Ventas físicas		
Abalón	102	138
Mejillón	12.796	9.369

MUS\$	2021	2022
Ingresos de actividades ordinarias	38.575	30.959
Costo de venta	-27.687	-25.705
Margen Bruto	10.888	5.254
Gastos de administración y ventas	-6.461	-6.778
Otros resultados	-407	-408
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	4.020	-1.932
Ganancia (pérdida) del período	3.072	-1.342
EBITDA	5.675	-266

Los ingresos de este negocio disminuyeron un 20% a diciembre 2022 alcanzando los US\$ 31 millones, reflejo de un 26,8% menos de ventas de mejillones con respecto a 2021. Ello es atribuible a la baja de un 8,4% en la producción de mejillones, como consecuencia de menor crecimiento de biomasa, y a las dificultades de ventas por limitaciones en el mercado ruso, que se tradujo en un aumento de inventario alcanzando las 3.521 TM en 2022. Por ello, las actividades de esta división generaron un margen bruto de US\$ 5,3 millones, 52% inferior a 2021.

La producción de mejillones de la filial Camanchaca Cultivos Sur alcanzó las 11 mil TM de productos terminados, sobre una base de 35 mil TM de materia prima procesada, lo que permitió registrar ingresos por US\$ 26,4 millones durante el año con ventas de 9,4 mil TM en el año, a precios levemente superiores (+2,6%).

Con ello, el EBITDA de la división de cultivos fue US\$ 0,3 millones negativos, y el resultado fue una pérdida de US\$ 1,3 millones a diciembre 2022 en comparación con la utilidad de US\$ 3,1 millones en 2021.

Balance general consolidado

MUS\$	2021	2022
Activos corrientes	426.912	411.170
Propiedades, plantas y equipos	308.180	321.663
Otros activos no corrientes	92.094	91.731
Total activos	827.186	824.564
Pasivos corrientes	178.720	159.827
Pasivos no corrientes	189.399	219.724
Total pasivos	368.119	379.551
Patrimonio neto de la controladora	346.810	381.710
Participación no controladora	112.256	63.303
Total patrimonio	459.066	445.013
Total patrimonio neto y pasivos	827.186	824.564

Durante el año 2022, los activos totales de la Compañía disminuyeron 0,3% o bien US\$ 2,6 millones, alcanzando los US\$ 825 millones.

Los activos corrientes alcanzaron US\$ 411 millones, US\$ 15,7 millones (-3,7%) inferiores al 31 de diciembre de 2021, principalmente por una baja del efectivo por US\$ 38,4 millones utilizado para reducir el uso de las líneas de financiamiento de bancos; una disminución en la cuenta de deudores comerciales y de otras cuentas por cobrar por US\$ 21,1 millones (cobro de las indemnizaciones de los seguros de FAN 2021 y del incendio de la antigua planta de congelados); y un menor activo por impuestos corrientes recuperados en 2022 de US\$ 7,0 millones. Lo anterior estuvo compensado por un aumento en inventario de US\$ 34,6 millones principalmente en la división Salmones, reflejo de la estrategia de adelantar cosechas en el tercer trimestre de 2022 para capturar mejores precios esperados hacia fin de 2022 e inicios de 2023; un mayor inventario de mejillones afectado por las limitaciones comerciales del conflicto ruso; y mayores inventarios, en el negocio de Pesca, de harina y langostinos por producciones realizadas a finales del año. Adicionalmente los activos biológicos aumentaron en US\$ 20,2 millones consistente con la recuperación de la biomasa de la Compañía.

Los activos no corrientes aumentaron un 3,3% o US\$ 13,1 millones, alcanzando los US\$ 413 millones, un reflejo de inversiones netas de la depreciación en Pesca y Salmones.

Los pasivos totales de la Compañía aumentaron un 3,1% o US\$ 11,4 millones en 2022, alcanzando un total de US\$ 380 millones al cierre de diciembre 2022.

Los pasivos corrientes disminuyeron US\$ 18,9 millones o 11% respecto al cierre del año anterior, alcanzando los US\$ 160 millones, principalmente por una caída en los pasivos financieros corrientes de US\$ 36,1 millones. Esta baja es consecuencia de una reducción de US\$ 44,7 millones de deuda financiera bancaria, y de un alza de US\$ 8,5 millones en otros pasivos financieros correspondiente a la porción de corto plazo del precio referencial definido por Camanchaca para la compra del 30% de las acciones de la filial Camanchaca Pesca Sur. Esto último como consecuencia del ejercicio de la opción de venta del Grupo Bio Bio por su participación en esa filial. Se registra también un aumento de US\$ 13,8 millones en cuentas por pagar, principalmente por la mayor provisión de US\$ 15,6 millones de dividendos por pagar a terceros.

Los pasivos no corrientes aumentaron US\$ 30,3 millones, o un 16%, alcanzando los US\$ 220 millones principalmente por un aumento de los pasivos por impuestos diferidos de US\$ 19,2 millones; y por un aumento en los pasivos financieros no corriente de US\$ 8,1 millones, los que incluyen US\$ 34,1 millones asociados a la fracción no corriente del precio referencial definido por Camanchaca para la compra de las acciones de Camanchaca Pesca Sur que fueron objeto del ejercicio de la opción de venta por parte del socio minoritario, Grupo Bio Bio.

En relación a esto último, al precio de referencia definido por Camanchaca de US\$ 48 millones, pero cuyo monto final una vez concluido el proceso de compraventa podría tener cambios, se le ha procedido a descontar como parte del precio, la provisión del dividendo mínimo a repartir por Camanchaca Pesca Sur y que le corresponde a la

participación no controladora (30%). Según el pacto de accionistas, este dividendo será como mínimo 70% de la Utilidad Líquida distribuible del año 2022, por lo que dicha provisión asciende a US\$ 5,4 millones, quedando en consecuencia este pasivo financiero en US\$ 42,6 millones.

Los pasivos financieros, incluyendo el efecto del ejercicio de la opción de venta mencionado, alcanzó a diciembre 2022 los US\$ 181 millones, lo cual es US\$ 28 millones inferior al cierre de 2021. Por su parte, la deuda financiera neta alcanzó los US\$ 144 millones al cierre de 2022, US\$ 10,5 millones superior a la de 12 meses atrás.

Durante el año 2022, el Patrimonio de Camanchaca disminuyó US\$ 14,1 millones o 3%, alcanzando US\$ 445 millones, disminución explicada por la eliminación de la participación no controladora en Camanchaca Pesca Sur asociada al ejercicio de la opción de venta del Grupo Bio Bio por US\$ 59 millones. Esa participación se reemplazó por un aumento de las Otras Reservas de US\$ 16,6 millones, equivalente a la diferencia entre la participación no controladora y el precio de referencia definido por Camanchaca. El Patrimonio subió por los resultados del periodo netos de dividendos.

Estado de flujo de efectivo

MUS\$	2021	2022
Efectivo y equivalente al efectivo al principio del período	55.608	75.470
Flujo neto originado por la operación	40.886	110.800
Flujo neto originado por actividades de financiamiento	29.641	-90.652
Flujo neto originado por actividades de inversión	-47.415	-57.583
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio	-3.250	-1.005
Flujo neto del ejercicio	19.862	-38.440
Efectivo y equivalente al efectivo al final del periodo	75.470	37.030

Al cierre de diciembre 2022 el flujo de efectivo de las Actividades Operacionales fue positivo en US\$ 110,8 millones, lo que se compara favorablemente con el flujo de US\$ 40,9 millones a diciembre 2021: US\$ 70 millones superior. El aumento está explicado principalmente por la mayor actividad comercial de los negocios principales y por la subida de precios del salmón y de otros productos de pesca. Asimismo, en el primer trimestre de 2022 se cobró la indemnización del seguro de biomasa por US\$ 10,2 millones, proveniente del FAN de abril 2021, y del saldo de indemnización pendiente del incendio de la planta de congelados de jurel de octubre 2020, por US\$ 8,9 millones.

El flujo de efectivo de las Actividades de Financiamiento fue de US\$ 90,7 millones negativo, que se explica principalmente por la disminución del uso de líneas de crédito (US\$ 74,1 millones) y dividendos pagados a terceros (US\$ 16,6 millones).

El flujo de efectivo usado en las Actividades de Inversión fue de US\$ 57,6 millones en el período, superior a los US\$ 47,4 millones de 2021. Esta alza de 21% en inversiones corresponden a US\$ 28,7 millones en la filial Salmones Camanchaca como consecuencia de su plan de disminución de riesgos asociados a FAN y bajas de oxígeno y que estaban previstos en el aumento de capital de esta filial en diciembre 2021. A eso se sumó la inversión de mantención de flota y planta, el remanente de la construcción de la nueva planta de congelados de Camanchaca Pesca Sur, así como nuevas tecnologías de mitigación de olores en el negocio de Pesca.

En consecuencia, el resultado del flujo de caja neto de la Compañía, incluyendo efectos de variaciones en tasas de cambio, fue de US\$ 38,4 millones negativos para el período, dejando un saldo de efectivo al 31 de diciembre de 2022 de US\$ 37,0 millones.



Hechos esenciales

Durante 2022, Camanchaca S.A. ha informado a la Comisión para el Mercado Financiero los siguientes hechos esenciales:

1 DE SEPTIEMBRE DE 2022

Por escritura pública otorgada con esta fecha en la Notaría de Santiago de don Álvaro González Salinas, Camanchaca S.A. y su filial Salmones Camanchaca S.A., han suscrito con los bancos DNB Bank ASA, Coöperative Rabobank U.A. y Banco Santander, Chile S.A., una modificación del contrato de reprogramación y compromiso de financiamiento, que fuera otorgado el 27 de noviembre de 2017, por medio de la cual Camanchaca S.A. ha reprogramado su línea de financiamiento de largo plazo rotativa. Esta nueva reprogramación de Camanchaca S.A. modifica el tramo B, que actualmente asciende a USD 33,3 millones y que se encuentra totalmente utilizado y cuyo plan de amortizaciones lo extinguía el año 2024.

Esta modificación incrementa el tramo B a USD 40 millones y extiende los plazos de amortización, quedando otorgado a partir de esta fecha a un plazo de 5 años, con 3 años de gracia, dos reducciones de 10% cada una al término del tercer y cuarto año, y una reducción final al término del quinto año del 80% restante.

El costo de la línea de financiamiento referida está representado por un margen variable sobre la tasa SOFR, la que sustituye a la Libor como tasa base, que puede fluctuar entre 2,75% y 4% anual y que depende de la cobertura de la deuda financiera neta sobre el EBITDA de los últimos doce meses móviles de Camanchaca S.A. y filiales, sin considerar para efectos de este cálculo a la filial Salmones Camanchaca S.A.

Esta modificación del contrato de refinanciamiento desplaza convenientemente el calendario de amortizaciones de Camanchaca S.A., el que ahora se extiende hasta septiembre de 2027, mejorando así el perfil de flujos de caja para los próximos 5 años.

28 DE NOVIEMBRE DE 2022

Camanchaca y Camanchaca SpA (conjuntamente, el "Grupo Camanchaca") son dueñas del 70% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur S.A. ("Camanchaca Pesca Sur"), mientras que el 30% remanente de las acciones es de propiedad de Inversiones Galletué S.A., Inversiones SG S.A., Inversiones SP S.A. e Inversiones SU S.A. (conjuntamente, el "Grupo Bio Bio").

El 15 de septiembre de 2022 el Grupo Bio Bio comunicó su intención de ejercer la opción de venta que tenía por un plazo de 99 años (la "Opción de Venta") establecida en el Capítulo Sexto del Pacto de Accionistas (el "Pacto") que mantiene desde 2011 con el Grupo Camanchaca, respecto de su participación accionaria en Camanchaca Pesca Sur.

En virtud de la Opción de Venta, el Grupo Bio Bio tiene el derecho de vender la totalidad –y no menos que la totalidad– de su participación accionaria en Camanchaca Pesca Sur al Grupo Camanchaca. Por su parte, el Grupo Camanchaca tiene la obligación de comprar la totalidad –y no menos que la totalidad– de las acciones en el precio de ejercicio determinado de acuerdo con el procedimiento que señala el Pacto, y el derecho a pagarlo en cinco cuotas anuales iguales, que podrían extenderse si las condiciones de las capturas en la zona Centro Sur fueran desfavorables.



De conformidad con dicho procedimiento, el 18 de octubre de 2022 Grupo Bio Bío y Grupo Camanchaca se comunicaron simultáneamente sus respectivas determinaciones de precio de referencia para la participación accionaria del Grupo Bio Bío en Camanchaca Pesca Sur. El precio de referencia determinado por el Grupo Bio Bío fue de US\$ 27,05 por acción, esto es, un valor total de US\$ 93.322.500 por la participación accionaria del Grupo Bio Bío en Camanchaca Pesca Sur. Simultáneamente, el Grupo Camanchaca entregó su precio de referencia, que fue de US\$ 13,92 por acción, esto es, un valor total de US\$ 48.024.000 por la participación accionaria del Grupo Bio Bío en Camanchaca Pesca Sur.

Atendido que las determinaciones que individualmente hicieron las partes para la participación accionaria del Grupo Bio Bío en Camanchaca Pesca Sur difieren en más de un 10%, el Pacto dispone que el precio de la compraventa de las acciones referidas sea determinado por un banco de inversión o un perito de reconocido prestigio, el que necesariamente deberá hacer su propia evaluación y luego optar por aquella determinación de las partes que a su juicio sea la que mejor refleje el precio justo de la compañía. Dicho banco de inversión o perito de reconocido prestigio debe ser seleccionado de común acuerdo entre las partes o por un árbitro en su defecto.

A esta fecha aún no hay banco o perito definido, y Grupo Camanchaca y Grupo Bio Bío están analizando de manera conjunta la manera de implementar el mecanismo de determinación del precio de ejercicio mencionado en el párrafo anterior.

Con esta fecha se levanta la reserva de las comunicaciones que fueran enviadas en carácter de Hecho Esencial Reservado el 15 de septiembre y el 18 de octubre de este año, cuyo contenido se refunde en el ejercicio y estado de la Opción de Venta que se informa en esta comunicación.

La adquisición del 30% de las acciones de Camanchaca Pesca Sur no tiene efectos en el Estado de Resultados de Camanchaca. En cuanto al Balance de la sociedad, en los Estados Financieros al 30 de septiembre de 2022 se ha revertido la totalidad del monto de la participación no controladora en esta filial, y se ha registrado en "otros pasivos financieros" el precio de referencia determinado por el Grupo Camanchaca. La diferencia entre ambos valores se reflejó dentro del patrimonio como Otras Reservas. El efecto en balance no compromete el cumplimiento de las obligaciones financieras acordadas con los bancos, independientemente de los precios de referencia utilizados.

La Compañía mantendrá a la Comisión para el Mercado Financiero debidamente informada de todo desarrollo relevante que se produzca en relación con los hechos que revela.

Durante 2022, la subsidiaria Salmones Camanchaca S.A. no ha informado hechos esenciales a la Comisión para el Mercado Financiero ni a la autoridad regulatoria de Noruega.



Información bursátil

TRANSACCIONES DE EJECUTIVOS Y CONTROLADORES

NOMBRE / RAZÓN SOCIAL	RELACIÓN	FECHA TRANSACCIÓN	COMPRAS			VENTAS			INTENCIÓN DE LA OPERACIÓN	
			N° ACCIONES TRANSADAS	PRECIO UNITARIO (\$)	MONTO TRANSACCIÓN	N° ACCIONES TRANSADAS	PRECIO UNITARIO (\$)	MONTO TRANSACCIÓN	CONTROL SOCIEDAD	INVERSIÓN FINANCIERA
Alejandro Javier Florás Guerraty	Ejecutivo	25-11-2022				200.000	58,0	11.600.000		Sí
Paul y Compañía Ltda.	Relacionado con Director	14-07-2022				873.720	51,4	44.944.157		Sí
Ricardo Adolfo García Holtz	Gerente	10-06-2022				5.533	50,7	280.744		Sí
Ricardo Adolfo García Holtz	Gerente	10-06-2022				2.994.467	50,5	151.220.584		Sí
Nicolás Guzmán Fernández	Relacionado con controlador	10-06-2022	147.700	51,2	7.564.795					Sí
Jorge Andrés Fernández García	Controlador	09-06-2022				1.996.870	50,5	100.841.935		Sí
Inversiones Cifco Ltda.	Controlador	07-04-2021				5.000.000	70,0	350.000.000		Sí

A continuación, un resumen de los directores y ejecutivos principales que poseen participación en la Compañía al 31 de diciembre de 2022:

NOMBRE	SALDO ACCIONES	PARTICIPACIÓN (%)
Luis Hernán Paul Fresno	250.000	0,0060%
Juan Ignacio Domínguez Arteaga	3.638.371	0,0877%
Ricardo García Holtz	2.000.000	0,0482%
Daniel Bortnik Ventura	4.333.000	0,1044%
Manuel Arriagada Ossa	1.014.203	0,0244%
Nicolás Guzmán Covarrubias	2.008.222	0,0484%
Juan Carlos Ferrer Echavarrí	3.996.998	0,0963%

TRANSACCIONES DE LA ACCIÓN EN CHILE

2022	UNIDADES	MONTO (CLP)	PRECIO PROMEDIO
1er Trimestre	98.292.747	3.853.649.248	39,21
2do Trimestre	126.270.322	5.790.951.139	45,86
3er Trimestre	111.040.282	5.606.132.785	50,49
4to Trimestre	36.199.259	2.083.057.845	57,54

2021	UNIDADES	MONTO (CLP)	PRECIO PROMEDIO
1er Trimestre	54.192.016	3.619.046.380	66,78
2do Trimestre	70.783.081	4.119.992.759	58,21
3er Trimestre	97.699.929	4.050.867.668	41,46
4to Trimestre	42.568.945	1.574.912.296	37,00

Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago y Bolsa Electrónica de Chile.

COMPORTAMIENTO DE LA ACCIÓN

Evolución precio de la acción en Chile

Base 100 (05-01-2022)



Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago



Principales riesgos e incertidumbres

Existen variables externas que pueden tener una incidencia significativa en el resultado anual de la Compañía. Por el lado de sus ingresos, las principales variables son los niveles de captura de la pesca pelágica y las condiciones biológicas de las cosechas de salmón Atlántico, así como condiciones de mercado y precios de sus principales productos, harina de pescado y salmón Atlántico. Por el lado de los costos los factores más críticos son la situación ambiental y sanitaria en los centros de cultivo, que afecta la conversión de alimentos; los niveles de captura pelágica que define la escala de producción; los costos de los alimentos de salmones, del petróleo y de la energía.

Complementariamente y en su conjunto, las empresas pesqueras y acuícolas están expuestas a riesgos de diversos tipos, los que hacen que Camanchaca gestione en una matriz de riesgos que contribuye a direccionar y priorizar las acciones para: i) la revisión y actualización del inventario de riesgos críticos y generar un mapa que ayude a la gestión de riesgos; ii) la evaluación de estos riesgos basado en parámetros de impacto y probabilidad que dé prioridades; iii) implementación de planes de control interno basados en este mapa de riesgo que focalice los recursos en áreas más vulnerables; iv) generar estrategias que puedan reducir la probabilidad y/o impacto, incluyendo el uso de seguros cuándo y dónde sea económicamente factible o conveniente. Estos mapas de riesgos guían a la administración para que en forma continua pueda manejar y mitigar cada riesgo y fijar las responsabilidades correspondientes, como también la frecuencia y la rigurosidad de los controles internos para validar la eficacia de las medidas de mitigación.

A) RIESGOS FITOSANITARIOS

La Compañía está expuesta a los riesgos por enfermedades o parásitos que pueden afectar a la biomasa, aumentando su mortalidad

o reduciendo su crecimiento, afectando así los costos, los volúmenes de producción y de las ventas. Adicionalmente, la salmonicultura enfrenta riesgos asociados a floraciones algales nocivas y bajas de oxígeno en las áreas donde operan los centros de cultivos, especialmente en épocas estivales donde la radiación y temperatura favorecen la ocurrencia de estas situaciones.

Para estos casos, Camanchaca ha adoptado normas estrictas de control para minimizar dichos riesgos, y así cumplir con los requerimientos de la autoridad respecto al descanso coordinado de las concesiones para cada barrio, densidad máxima de peces por jaulas, monitoreo y reporte constante de las biomásas y su condición biológica y de salud, la realización del proceso de smoltificación en centros de recirculación cerrados alimentados con aguas de napas subterráneas, transporte de peces para siembras y cosechas en wellboats, baños antiparasitarios coordinados por barrios, limpieza frecuente de redes, plantas de oxígeno para suplir casos de déficit pronunciado de éste en el agua, vacunaciones en etapa 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 puede llevar a limitarles la comercialización. Para mitigar estos riesgos, la Compañía aplica con rigor los actuales tratamientos y busca diversificar las opciones de tratamientos antiparasitarios. A pesar de estas medidas mitigadoras la presencia de cáligos no podrá ser, en el futuro previsible, erradicada como fuente de riesgo fitosanitario.

En el caso de las capturas pelágicas, las condiciones oceanográficas, climáticas, entre otras, influyen en la condición y ubicación de los cardúmenes susceptibles de pesca.

B) RIESGOS DE LA NATURALEZA

La Sociedad está expuesta a riesgos de la naturaleza que pueden afectar su normal funcionamiento, tales como erupciones volcánicas, marejadas y tsunamis, terremotos, florecimientos de algas nocivas, bajas de oxígeno, como aquellas observadas en los fiordos

Reñihue y Comau, existencia de depredadores naturales, contaminación del agua u otros factores que pueden poner en riesgo las biomásas, las capturas pesqueras y las infraestructuras de producción. Este ha sido el caso de las situaciones descritas más arriba en los fiordos de la X región, donde la presencia entre fines del cuarto trimestre de 2020 y el primer trimestre de 2021 de algas o su aparición inesperada e inusual de variantes nocivas, pueden generar pérdida significativa de biomasa y cosechas. Estas condiciones también generan riesgos de quedar imposibilitado de cumplir plazos solicitados por las autoridades para retiro de mortalidades, lo que puede dar origen a procesos sancionatorios, como los enfrentados en los casos mencionados. La Compañía está permanentemente buscando alternativas de mitigación de estos riesgos diversificando especies y la localización geográfica de las siembras.

Adicionalmente, existe el riesgo de situaciones exógenas a la pesca y acuicultura y que pueden afectar a las personas que en ella trabajan, tales como enfermedades altamente contagiosas que limiten el normal funcionamiento productivo, las cadenas logísticas intermedias o finales, que pueden reducir la producción o limitar las ventas, como son los efectos producidos por la pandemia Covid19. En forma constante la Compañía está monitoreando estas variables usando las últimas tecnologías y herramientas de prevención disponibles en Chile, además de tener planes de contingencia logística, y contratar con coberturas de seguros para estos riesgos cuando existan disponibles.

C) RIESGO DE INCENDIOS

Las instalaciones industriales de Camanchaca están expuestas a riesgos de incendios provocados por causas propias de la operación (trabajos en caliente, manipulación de productos inflamables, corto circuitos, etc.), como el incendio ocurrido en la planta de congelados de Jurel en Talcahuano de la filial Camanchaca Pesca Sur, o por situaciones asociadas a la naturaleza (terremotos, erupción volcánica, tsunamis o incendios forestales contiguos). Camanchaca cuenta con medidas preventivas para protegerse de estos riesgos tales como equipos de expertos encargados en cada ubicación; pla-

nes actualizados de mantenimiento de equipos e instalaciones que incluyen mantener controlados elementos incandescentes cercanos a las plantas; una red húmeda con estanques de almacenamiento de agua en aquellas unidades de mayor exposición; entre otras. Adicionalmente, la Compañía posee en sus pólizas de seguros, cobertura a dichos riesgos que incluyen, en las ubicaciones donde es posible, una cobertura adicional de perjuicio por paralización.

Durante los primeros días de febrero de 2023, la planta de valor agregado de la filial Salmones Camanchaca ubicada en la ciudad de Tomé, región del Bio Bio, estuvo expuesta a un inminente incendio con motivo de la catástrofe de múltiples incendios ocurridos en las regiones del Maule, Bio Bio y Araucanía. Las medidas preventivas tomadas por la Compañía, incluyendo especialmente la importante inversión realizada en 2022 en una red húmeda construida bajo norma NFPA (National Fire Protection Association), sumada a la acción responsable de los encargados de riesgos, permitió evitar daños sobre personas y sobre los activos de la planta, y actualmente se encuentra operando con normalidad.

D) RIESGO DE VARIACIÓN DE PRECIOS 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 Sociedad 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, sin perjuicio de los programas comerciales de suministro que determinan un precio por un periodo acotado.

» Negocio de la Pesca: A pesar de la volatilidad de corto plazo de los precios, en los últimos años se ha mantenido una tendencia positiva de los precios, esto debido a las restricciones en la oferta mundial y a un sostenido crecimiento de la demanda por proteí-



nas, impulsado principalmente por el desarrollo de la acuicultura y productos destinados al consumo humano.

- » **Negocio de la Salmonicultura:** Los precios son altamente dependientes de los cambios de oferta noruega y/o chilena, pero también de los shocks de demanda que pueden ser originados por fluctuaciones en el tipo de cambio de los principales socios comerciales de la Compañía. Adicionalmente, puede haber caídas de demanda por razones exógenas como lo sucedido en el caso del Covid19. Camanchaca ha buscado protegerse de este tipo de riesgo a través de su diversificada presencia comercial y una flexibilidad de formatos y tipos de productos buscando que la materia prima pueda destinarse a cualquier mercado.
- » **Negocio de Otros Cultivos:** Los precios de los mejillones y el abalón han presentado una tendencia de precios estable en los mercados internacionales los últimos años, sin grandes fluctuaciones interanuales. La Compañía ha buscado resguardo optimizando sus costos, profundizando lazos comerciales con oficinas de distintas partes del mundo y creando productos de calidad y abriéndose a otros formatos.

La Compañía mantiene estándares y protocolos de producción que le permiten 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, guerras o sanitarias, tales como las limitaciones de acceso al mercado ruso o chino. 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.

E) RIESGO DE VARIACIÓN DE PRECIOS DE COMPRAS

La Compañía está expuesta a las variaciones en los precios de los commodities tales como el petróleo y el bunker oil. La Compañía no usa derivados financieros para mitigar este riesgo, debido a que las capturas futuras son inciertas; sin embargo, históricamente ha existido cierta correlación entre el precio de la harina de pescado y el resto de los commodities como reflejo del nivel de actividad económica mundial.

La Compañía está expuesta a los cambios de precio del alimento para salmón, que representa cerca de la mitad del costo de cultivo. 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 una utilización de fuentes marinas en el alimento respecto del pez cultivado (ratio fish in-fish out) inferior a 1:1. La Compañía tiene contratos de alimento que se ajustan trimestralmente, en base a costo de ingredientes, más un margen predefinido. Durante los últimos años los precios de los principales insumos usados en los procesos productivos se habían mantenido estables, pero desde la segunda parte de 2021 se observan alzas producto de la inflación mundial y alzas de las materias primas.

En promedio un 40% del total de la pesca que se procesa proviene de pescadores artesanales. La Sociedad posee acuerdos de largo plazo con ellos en relación con volúmenes de pesca, sistemas de fijación de precios y garantías adicionales. En este contexto, Camanchaca se protege indexando los precios de compra a los precios de ventas que se obtienen por la harina de pescado. La Compañía otorga financiamiento para la construcción de lanchas artesanales a diferentes armadores con los que se tienen contratos de compraventa de pesca, la cual se cancela contra la compra de pesca.

F) RIESGOS REGULATORIOS

Nuestros negocios dependen de leyes y reglamentos y cambios significativos en éstos podrían tener impacto en los resultados de la Compañía. En este contexto, el 9 de febrero de 2013 fue publicada la Ley de Pesca que reemplaza los Límites Máximos de Captura por Armador por Licencias Transables de Pesca. Para el caso de los cultivos, las regulaciones se encuentran establecidas principalmente por la Ley General de Pesca y Acuicultura y sus reglamentos que fijan concesiones, el buen manejo de las biomasas y fija las reglas sanitarias preventivas, entre otras. Constantemente la Compañía monitorea posibles cambios en las normativas para anticiparse y mitigar posibles impactos, como el proyecto de ley actualmente en discusión en el Congreso que declara la nulidad de la ley de pesca e indicación para la dictación de una ley dentro de los 2 años siguientes a la publicación de la ley de nulidad.

En la salmonicultura, a partir del cuarto trimestre de 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 esperen 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 que la Com-

pañía incremente sus siembras y cosechas en la medida que recupere los centros de cultivos arrendados a terceros, sin afectar una densidad óptima ni las siembras de las zonas involucradas. Por ello y a medida que los actuales contratos de arriendo de concesiones expiren, la Compañía estima crecer hasta cosechas de 55-60.000 TM WFE de salmón Atlántico en sus propios centros de cultivo, más otras aproximadamente 15-20.000 mil TM WFE de otras especies.

La gran mayoría de las concesiones que posee 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 para evitar 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 gastos improductivos y genera una contradicción entre la obligación al uso de concesiones, y la normativa que promueve la contención del crecimiento de siembras para preservar la situación sanitaria favorable.

Ejemplos de estos riesgos son las limitaciones a las siembras por condiciones anaeróbicas de los fondos marinos en las concesiones; la obligación de hacer uso de éstas para evitar su caducidad; los cambios en exigencias de fondeos; todos los cuales pueden impactar de manera material los costos.

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

G) RIESGO SOCIAL Y POLÍTICO

Ciertas condiciones sociales, situaciones políticas (disturbios, violencia, desmanes) pueden generar atentados a las instalaciones de la Compañía y/o interrupciones operativas y logísticas temporales

que terminen afectando la continuidad operativa o comercial. Ello pudiere afectar a centros de cultivo, plantas de procesamiento, logística primaria (carreteras) y/o secundaria (puertos, 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 capturas, cosechas y/o despachos de productos intermedio o terminados. Ejemplo de estos riesgos son las contingencias ocurridas en el segundo semestre de 2019 o el sabotaje sufrido en centro de cultivo Playa Maqui en 2020. 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.

H) RIESGO DE RESPONSABILIDAD PENAL DE LA PERSONA JURÍDICA LEY 20.393

Desde la vigencia de la Ley 20.393 y sus modificaciones posteriores, la Compañía está expuesta a ser acusada de ciertos delitos específicos cometidos por personas que trabajan en ella, y que se le hacen extensivos a la persona jurídica, cuya eventual condena podría significar afectación a su reputación, multas o sanciones y, en el extremo, la cancelación de la persona jurídica. Para mitigar estos riesgos, la Compañía ha adoptado e implementado un Modelo de Prevención de Delitos de la Ley 20.393 ("MPD"), que tiene por finalidad establecer formas de organización, administración y supervisión cuyo propósito es prevenir delitos que pudiesen implicar su responsabilidad penal, tales como el delito de contaminación de agua. Este modelo se encuentra certificado ininterrumpidamente desde 2015, incorporándose gradualmente las modificaciones a la Ley 20.393, dando así fe de su diligencia en el cumplimiento de sus deberes de dirección y supervisión.

I) 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.

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. Es en ese contexto que ocurren las reestructuraciones de deuda en 2013, 2017 2020, 2021 y 2022.

J) 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. La exposición a este riesgo ha subido como consecuencia del aumento de tasas mundiales y el mayor endeudamiento utilizado; este último que se ha reducido en 2022.

K) RIESGO DE TIPO DE CAMBIO

Parte sustancial de los ingresos de Camanchaca son producto de contratos y acuerdos comerciales fijados en dólares estadounidenses. Sin embargo, dada la diversidad de mercado y la importancia de mercado distintos del norteamericano, que han representado históricamente más del 30% del total exportado, las posibles depreciaciones 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. En relación a los gastos en moneda chilena que se pagan con el producto de las exportaciones, la Compañía no tiene por hábito cubrirse de apreciaciones de la moneda local.

La Compañía contrata pasivos con instituciones financieras en dólares estadounidenses.

L) RIESGO DE CRÉDITO

I.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 usa-



dos. Frente a excedentes mayores de caja, la política ha sido un menor uso de línea de crédito comprometidas.

I.2) Riesgo de operaciones de venta

Camanchaca posee 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 larga historia y buen comportamiento de pago.

Los paros de operación de puertos, aduanas y de otras instalaciones, 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 busca mantener excedentes de liquidez adicional en estas circunstancias.

M) RIESGO DE CONTINUIDAD OPERATIVA

La Compañía opera sobre una plataforma sistémica ERP (SAP versión Hana) la cual permite generar los estados financieros, y que interactúa con sistemas periféricos específicos de cada una de las operaciones (Mercatus, BUK, Innova, etc.). Estas bases de datos contienen sistemas y protocolos de seguridad en la nube, firewalls, monitoreo permanente y uso de herramientas de seguridad, tales como antivirus actualizados para prevenir y detectar oportunamente ataques, entre otras medidas de seguridad. Continuamente, la Compañía poniendo a prueba estas seguridades por medio de procesos como de "Ethical Hacking" y "Ethical Phishing" para identificar vulnerabilidades.

Sin embargo, a pesar de estas mitigaciones, la Compañía está sujeta a ataques que pueden afectar su seguridad de datos con potenciales riesgos de discontinuidades operacionales, los que podrían tener impactos financieros.

N) RIESGO DE PRODUCTOS DE CONSUMO HUMANO

Camanchaca S.A opera en sus procesos de cultivo, cosecha, captura, procesos y logísticos con altos estándares de calidad que están, al menos, al nivel de las exigencias regulatorias, con el propósito que toda su cadena de valor dé garantía de la inocuidad de los productos para el consumo humano.

Sin embargo, una contaminación accidental e involuntaria, como podría ser la interrupción de la cadena de frío, o una maliciosa de un sabotaje, y que no sea oportunamente detectada por nuestros protocolos de calidad, podría causar potencialmente problemas de salud para algunos consumidores, resultando en reclamos de responsabilidad y costos asociados.

Políticas de inversión, financiamiento y dividendos

POLÍTICA 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 principalmente en activos fijos y concesiones, así como la diversificación de riesgo, con el propósito de cumplir con su plan de crecimiento y desarrollo estratégico. El financiamiento de estas inversiones se obtiene con recursos propios, aportes de capital, ventas de activos y/o 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 la Compañía es mantener una razón de cobertura de la deuda neta de caja sobre la generación de EBITDA no superior a cuatro veces y una razón de patrimonio sobre activos igual o superior a 40%, según el acuerdo de financiamiento celebrado en noviembre de 2017 y sus renegociaciones posteriores.

Las inversiones del año 2022 ascendieron a US\$ 57 millones, de las cuales el 40% se centraron en planes para mantener y preservar los activos actuales, el 55% en proyectos de eficiencia, mejoras y ampliaciones de las capacidades productivas y el 5% en cumplimiento de la normativa vigente. El 47% de las inversiones del año correspondieron al negocio de salmones, el 47% a la pesca, el 4% a otros cultivos y el 2% al negocio del centro logístico Rocuant.

DIVIDENDOS PAGADOS

TIPO DIVIDENDO	EJERCICIO DE CARGO	MONTO (US\$ POR ACCIÓN)	FECHA DE PAGO
Definitivo	2018	0,002403	15 mayo 2019
Definitivo	2019	0,002465	13 mayo 2020
-	2020	0	-
Definitivo	2021	0,0024088	10 mayo 2022

Para 2023 se espera invertir aproximadamente US\$ 50 millones. Este plan considera invertir un 50% en salmonicultura orientado al plan de diversificación de riesgos y de especies. El resto de las inversiones se distribuye en un 37% en pesca, un 6% en otros cultivos y un 7% en el centro logístico Rocuant.

POLÍTICA DE DIVIDENDOS

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

- 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.
- La Sociedad no distribuirá dividendos provisorios, salvo acuerdo del Directorio al respecto para una distribución particular y determinada.
- Los términos indicados en "a" y "b" precedentes se establecen sin perjuicio de las facultades del Directorio para modificarlas a futuro.

PROVISIÓN DE DIVIDENDOS

Sin perjuicio de que la definición del dividendo definitivo es materia de la Junta Ordinaria de Accionistas, la Compañía para el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2022 presentó en sus estados financieros una provisión de dividendos a pagar por el mínimo legal de 30% de la utilidad líquida distribuible por US\$ 10,6 millones, equivalentes a US\$ 0,0025495 por acción.

El Directorio de Camanchaca acordó en sesión del 28 de marzo de 2023 proponer a la Junta General Ordinaria de Accionistas el pago de un dividendo definitivo de 56,5% de la utilidad líquida distribuible, equivalente a US\$ 19,9 millones.



Informes financieros

Los estados financieros de la Compañía están disponibles en el sitio WEB de la Comisión para el Mercado Financiero (<https://www.cmfchile.cl/>) y en el sitio WEB de Camanchaca (<https://www.camanchaca.cl/>).





CAPÍTULO 10

Anexos

CAPÍTULO COMPAÑÍA EN UNA MIRADA

SASB FB-FR-000.A NÚMERO DE (1) PUNTOS DE VENTA AL POR MENOR Y (2) CENTROS DE DISTRIBUCIÓN.

PUNTOS DE VENTA AL POR MENOR	CENTROS DE DISTRIBUCIÓN*
4	5

*La Compañía considera como centros de distribución, sus oficinas comerciales en el extranjero y la oficina comercial central de Santiago de Chile.

CAPÍTULO GOBIERNO CORPORATIVO

SASB FB-FR-310A.4 IMPORTE TOTAL DE LAS PÉRDIDAS MONETARIAS COMO RESULTADO DE LOS PROCEDIMIENTOS JUDICIALES RELACIONADOS CON: (1) LAS INFRACCIONES DE LA LEGISLACIÓN LABORAL Y (2) LA DISCRIMINACIÓN LABORAL.

	UNIDAD	2022
Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con las infracciones de la legislación laboral	USD	22.642
Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con la discriminación en el empleo	USD	0



CAPÍTULO PERSONAS
DOTACIÓN DE PERSONAL
CMF 5.1.1. NÚMERO DE PERSONAS POR SEXO

CARGO	2022	
	MUJERES	HOMBRES
	N°	
Alta Gerencia	0	9
Gerencia	10	56
Jefatura	33	160
Operario	946	1.715
Fuerza de venta	10	16
Administrativo	119	280
Auxiliar	0	0
Otros profesionales	116	348
Otros técnicos	36	155
Total	1.270	2.739

CMF 5.1.2. NÚMERO DE PERSONAS POR NACIONALIDAD

NACIONALIDAD	2022															
	ALTA GERENCIA		GERENCIA		JEFATURA		OPERARIO		FUERZA DE VENTA		ADMINISTRATIVO		OTROS PROFESIONALES		OTROS TÉCNICOS	
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES
Argentina	0	0	0	1	0	0	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0
Boliviana	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Brasileña	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0
Chilena	0	9	8	49	31	156	912	1.656	4	5	111	268	111	340	33	151
Colombiana	0	0	0	0	0	0	3	2	0	0	0	0	0	0	1	0
Ecuatoriana	0	0	0	0	0	0	2	7	0	0	0	0	0	0	0	0
Española	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
Estadounidense	0	0	1	3	0	0	0	0	4	7	6	2	0	0	0	0
Haitiana	0	0	0	0	0	0	5	18	0	0	0	0	0	0	0	0
Japonesa	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0
Mexicana	0	0	0	1	0	1	1	4	0	3	0	3	0	0	0	0
Paraguaya	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Peruana	0	0	1	1	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0
Venezolana	0	0	0	0	1	3	20	20	0	0	1	5	5	8	2	4
Total	0	9	10	56	33	160	946	1.715	10	16	119	280	116	348	36	155

CMF 5.1.4. ANTIGÜEDAD LABORAL

CARGO	2022									
	<3 AÑOS		ENTRE 3 Y 6 AÑOS		>6 AÑOS Y MENOS DE 9		ENTRE 9 Y 12 AÑOS		>12 AÑOS	
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES
Alta Gerencia	0	0	0	2	0	0	0	5	0	2
Gerencia	2	19	1	9	5	1	0	6	2	21
Jefatura	5	37	4	30	2	22	5	22	17	49
Operario	742	1.058	105	269	20	95	77	174	2	119
Fuerza de venta	2	7	4	3	0	4	1	0	3	2
Administrativo	60	163	26	35	14	23	10	14	9	45
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros profesionales	70	153	22	82	10	24	6	41	8	48
Otros técnicos	21	54	6	22	5	19	2	13	2	47
Total	902	1.491	168	452	56	188	101	275	43	333

CMF 5.1.3 NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO DE EDAD POR SEXO

CARGO	2022															
	<30 AÑOS		ENTRE 30 Y 40 AÑOS				ENTRE 41 Y 50 AÑOS				ENTRE 51 Y 60 AÑOS		ENTRE 61 Y 70 AÑOS		MÁS DE 70	
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES		
Alta Gerencia	0	0	0	0	0	5			0	3	0	1	0	0		
Gerencia	0	0	4	6	5	24			1	18	0	8	0	0		
Jefatura	3	6	9	53	12	56			8	40	1	4	0	1		
Operario	257	429	253	422	235	353			169	376	32	128	0	7		
Fuerza de venta	0	1	2	5	4	5			3	2	1	3	0	0		
Administrativo	44	68	37	90	22	46			15	52	1	22	0	2		
Auxiliar	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0	0		
Otros profesionales	41	51	58	135	11	83			6	59	0	19	0	1		
Otros técnicos	5	16	17	46	11	35			3	39	0	19	0	0		
Total	350	571	380	757	300	607			205	589	35	204	0	11		

FORMALIDAD LABORAL
CMF 5.2. FORMALIDAD LABORAL

NÚMERO DE TRABAJADORES POR GÉNERO Y TIPO DE CONTRATO	2022				
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	% HOMBRES	% MUJERES
Indefinido	1.838	602	2.440	75,33%	24,67%
Plazo fijo	425	212	637	66,72%	33,28%
Temporal (Por obra o faena)	476	456	932	51,07%	48,93%
Servicios a Honorarios	0	0	0	0 %	0%
Dotación total	2.739	1.270	4.009	68,32%	31,68%

BRECHA SALARIAL
CMF 5.4.2 BRECHA SALARIAL

BRECHA SALARIAL		BRECHA SALARIAL ANUAL		MEDIA BRECHA SALARIAL		MEDIANA BRECHA SALARIAL	
		BRECHA SALARIAL ANUAL	MEDIA DEL SALARIO BRUTO	MEDIA BRECHA SALARIAL	MEDIANA DEL SALARIO BRUTO	MEDIANA BRECHA SALARIAL	MUJERES
Alta Gerencia	Hombres	85.114	N/A	85.114	N/A	57.638	N/A
	Mujeres	-		-		-	
Gerencia	Hombres	42.956	79%	42.956	79%	34.184	89%
	Mujeres	33.815		33.815		30.519	
Jefatura	Hombres	17.918	86%	17.918	86%	14.544	96%
	Mujeres	15.371		15.371		13.962	
Operario	Hombres	5.938	81%	5.938	81%	5.102	89%
	Mujeres	4.806		4.806		4.526	
Fuerza de venta	Hombres	21.999	55%	21.999	55%	21.079	57%
	Mujeres	12.091		12.091		11.929	
Administrativo	Hombres	8.150	69%	8.150	69%	7.116	77%
	Mujeres	5.591		5.591		5.505	
Otros profesionales	Hombres	12.197	75%	12.197	75%	9.952	78%
	Mujeres	9.119		9.119		7.730	
Otros técnicos	Hombres	8.150	69%	12.489	58%	10.026	74%

PERMISO POSTNATAL
CMF 5.7. PERMISO POSTNATAL

PERMISO PARENTAL		
TOTAL DE PERSONAS ELEGIBLES	2021	2022
Número de mujeres con derecho a postnatal	11	23
Número de hombres con derecho a postnatal	12	27
Total de personas con derecho al permiso	23	50
% de mujeres que hicieron uso del permiso	48%	46%
% de hombres que hicieron uso del permiso	52%	54%

CMF 5.7.A PROMEDIO DE DÍAS DE POSTNATALES

	PROMEDIO DE DÍAS DE POSTNATAL DURANTE EL AÑO DE MUJERES	PROMEDIO DE DÍAS DE POSTNATAL PATERNAL DURANTE EL AÑO	PROMEDIO DE DÍAS DE POSTNATAL PARENTAL DURANTE EL AÑO DE HOMBRES
Alta Gerencia	-	-	-
Gerencia	-	-	-
Jefatura	-	5	-
Operario	93	5	-
Fuerza de venta	-	-	-
Administrativo	87	5	-
Auxiliar	-	-	-
Otros profesionales	84	5	-
Otros técnicos	84	5	-

CMF 5.7.A PROMEDIO DE DÍAS DE POSTNATALES

	DÍAS PERMISO POSTNATAL	2021	2022
Jefatura	Permiso post natal 5 días	0	3
	Permiso post natal de 6 semanas	0	0
Operario	Permiso post natal 5 días	11	9
	Permiso post natal de 6 semanas	0	0
Administrativo	Permiso post natal 5 días	0	2
	Permiso post natal de 6 semanas	0	0
Otros profesionales	Permiso post natal 5 días	1	11
	Permiso post natal de 6 semanas	0	0
Otros técnicos	Permiso post natal 5 días	0	2
	Permiso post natal de 6 semanas	0	0

*Para las siguientes categorías de funciones: Alta Gerencia, Gerencia, Fuerza de Venta y Auxiliar ningún hombre hizo uso de permiso post natal de 5 días y 6 semanas.

CAPACITACIÓN Y BENEFICIOS
CMF 5.8 CAPACITACIÓN Y BENEFICIOS

PERSONAS CAPACITADAS POR CARGO	2022												
	NÚMERO DE HORAS DE CAPACITACIÓN		PERSONAL CAPACITADO		PROMEDIO DE HORAS DE CAPACITACIÓN			NÚMERO DE HORAS DE CAPACITACIÓN		PERSONAL CAPACITADO		PROMEDIO DE HORAS DE CAPACITACIÓN	
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES		MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES
Alta Gerencia	0	17	0	1	0	17		0	280	0	20	0	14
Gerencia	0	587	0	13	0	45,2		556	1.392	13	46	42,8	30,3
Jefatura	2.577	7.225	78	259	33	27,9		4.004	10.838	83	275	48,2	39,4
Operario	7.262	15.172	2.962	3.217	2,4	4,7		10.882	15.800	2.914	3.099	3,7	5,1
Fuerza de venta	222	528	5	8	44,4	66,0		672	678	12	10	56	67,8
Administrativo	2.732	1.660	72	49	37,9	33,9		2.923	1636	72	42	40,6	39,0
Auxiliar	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
Otros profesionales	4.104	7.788	142	276	28,9	28,2		6.804	13.285	172	382	39,6	34,8
Otros técnicos	6.874	16.713	178	359	38,6	46,6		7.693	23.224	124	385	62,0	60,3
TOTAL	23.771	4.9690	3.437	4.182	6,9	11,9		33.534	67.133	3.390	4.259	9,9	15,8

SASB FB-FR-310A.3 (1) NÚMERO DE INTERRUPCIONES DEL TRABAJO Y (2) TOTAL DE DÍAS DE INACTIVIDAD.

	2022
Número de interrupciones del trabajo que afecten a 1000 trabajadores o más y que duren un turno completo o más	0
Número de Trabajadores afectados	0
Duración Total en días de inactividad de interrupciones del trabajo que afecten a 1000 trabajadores o más y que duren un turno completo o más	0
Número de trabajadores implicados en cada interrupción del trabajo	0
Número de días en que la respectiva interrupción del trabajo estuvo en vigor.	0
Total de días de inactividad	0
Auxiliar	-
Otros profesionales	84
Otros técnicos	84

SASB FB-FR-310A.1 (1) SALARIO MEDIO POR HORA Y (2) PORCENTAJE DE EMPLEADOS DE TIENDAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN QUE GANAN EL SALARIO MÍNIMO, POR REGIÓN*.

	UNIDAD	2020	2021	2022
Total de los salarios abonado a los empleados de las tiendas y centros de distribución durante el período del informe	\$CLP	\$52.984.018	\$69.890.781	\$90.666.332
Número de horas normales trabajadas por estos empleados durante el mismo período	Nº	4.905	6.615	6.120
Salario medio por hora	\$CLP	\$10.802	\$10.565	\$14.815

SASB FB-FR-310A.1 (1) SALARIO MEDIO POR HORA Y (2) PORCENTAJE DE EMPLEADOS DE TIENDAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN QUE GANAN EL SALARIO MÍNIMO, POR REGIÓN*.

REGIÓN	NÚMERO DE EMPLEADOS DE TIENDAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN CON SUELDO MÍNIMO	NÚMERO TOTAL DE EMPLEADOS DE TIENDAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN	% DE EMPLEADOS DE TIENDAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN QUE GANAN EL SALARIO MÍNIMO
VIII: del Biobío	1	10	10%
X: de Los Lagos	0	1	0

*No es tema material para la Compañía

SEGURIDAD LABORAL
CMF 5.6. SEGURIDAD LABORAL

DESCRIPCIÓN	2020	2021	2022
Número de accidentes de trabajo	113	137	140
Tasa accidentabilidad	3,9	2,8	3,0
Número de fatalidades por accidente de trabajo	0	0	1
Tasa de fatalidad	0	0	2,2%
Número de enfermedades profesionales	49	69	2
Tasa enfermedades profesionales	1,7	1,4	0
Días perdidos por accidentes	2.921	2.632	2.230
Número de accidentes de trabajo	113	136	138
Promedio días perdidos por accidente	25,8	19,4	16,2

MEDIO AMBIENTE
SASB FB-MP-140A.1 (1) TOTAL DE AGUA EXTRAÍDA, (2) TOTAL DE AGUA CONSUMIDA, PORCENTAJE DE CADA UNA EN REGIONES CON UN ESTRÉS HÍDRICO INICIAL ALTO O EXTREMADAMENTE ALTO.

PREGUNTA O REQUERIMIENTO	UNIDAD	SALMONES		PESCA		CULTIVOS		TOTAL CONSOLIDADO	
		2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Total de agua extraída de fuentes de agua dulce	miles de metros cúbicos	32.512	31.641	0	0	630	750	33.142	32.391
Total consumo de las operaciones: cantidad de agua dulce extraída en sus operaciones.	miles de metros cúbicos	32.512	31.641	0	0	641	756	33.153	32.397

SASB FB-FR-110B.1 EMISIONES ALCANCE 1 - REFRIGERANTES

	SALMONES		CULTIVOS NORTE		TOTAL CONSOLIDADO	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Cantidad de emisiones de Dióxido de carbono (CO2)	3.366	3.360	364	856	3.730	4.216
Total de emisiones de alcance 1 procedente de refrigerantes (Ton CO2 Eq)	3.366	3.360	364	856	3.730	4.216

SASB FB-FR-110B.2 PORCENTAJE DE REFRIGERANTES CONSUMIDOS CON UN POTENCIAL DE AGOTAMIENTO DE LA CAPA DE OZONO NULO

	SALMONES		CULTIVOS SUR		TOTAL CONSOLIDADO	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Cantidad de refrigerantes consumidos en las operaciones - PAO cero	3.680	5.500	615	1.176	4.295	6.676
Cantidad total de refrigerantes consumidos en las operaciones	4.860	7.356	751	1.299	5.611	8.655
Porcentaje de refrigerantes consumidos en sus operaciones que tienen un PAO cero	76%	75%	82%	91%	76,5%	74,7%

SASB FB-FR-110A.1 COMBUSTIBLE FLOTA CONSUMIDO

PREGUNTA O REQUERIMIENTO	UNIDAD	SALMONES		CULTIVOS NORTE		CULTIVOS SUR		TOTAL CONSOLIDADO	
		2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Total combustible consumido por los vehículos de su flota	GJ	5.398	5.425	291,7	369,7	1.330	1.369	7.020	7.164

SASB FB-FR-150A.1 CANTIDAD DE RESIDUOS ALIMENTARIOS GENERADOS

RESIDUOS	UNIDAD	SALMONES		PESCA		CULTIVOS		TOTAL CONSOLIDADO	
		2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Peso total de los residuos alimentarios generados	Toneladas métricas	27.505	26.274	4.545	6.030	13.857	12.623	45.907	44.927
Peso total de los alimentos invendibles generados	Toneladas métricas	0	0	4.545	6.030	0	0	4.545	6.030
Peso de los residuos alimentarios que se han desviado del flujo de residuos	Toneladas métricas	27.378	26.274	4.248	5.130	11.535	9.658	43.161	41.062
Peso de los alimentos invendibles que se han rescatado del flujo de residuos	Toneladas métricas	0	0	297	899	0	0	297	899
% de residuos alimentarios que se ha desviado	%	99,5%	100%	93,5%	85,1%	83,2%	76,5%	94%	91%
% de alimentos invendibles que se han rescatado	%	NA	NA	6,5%	14,9%	NA	NA	6,5%	20%
% de residuos alimentarios o alimentos invendibles que se ha desviado o rescatado	%	99,5%	100%	49,9%	49,9%	83,2%	76,5%	94,5%	93,4%

SASB FB-FR-270A.1 NÚMERO DE INCIDENTES DE NO CONFORMIDAD DE LOS CÓDIGOS REGLAMENTARIOS O DEL SECTOR PARA EL ETIQUETADO O EL MARKETING

PREGUNTA O REQUERIMIENTO	SALMONES		PESCA		CULTIVOS		TOTAL CONSOLIDADO	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Número total de incidentes confirmados de no conformidad de los códigos reglamentarios, las leyes u otros requisitos de etiquetado o marketing	0	0	0	0	0	0	0	0

SASB FB-FR-270A.3. INGRESOS DE LOS PRODUCTOS ETIQUETADOS COMO (1) QUE CONTIENEN ORGANISMOS MODIFICADOS GENÉTICAMENTE (OMG) Y (2) QUE NO CONTIENEN OMG

	SALMÓN ATLÁNTICO	SALMÓN COHO	HARINA DE PESCADO	ACEITE	JUREL	JUREL EN CONSERVA	LANGOSTINO	MEJILLONES	ABALONES	TOTAL
Ingreso por producto no OMG (MMUSS)	407	17	72	26	59	23	18	27	3	652

SASB FB-FR-260A.1 INGRESOS DE LOS PRODUCTOS CON UN ETIQUETADO O MARKETING QUE PROMUEVA LOS ATRIBUTOS DE SALUD Y NUTRICIÓN

EN MMUS\$	SALMONES		PESCA		CULTIVOS		TOTAL CONSOLIDADO	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Total de ingresos por ventas de productos con etiquetado que promueva atributos de salud y nutrición	378,7	423,9	196,9	239,2	37,6	30,2	613,3	693,3

ALIMENTO & NUTRICIÓN

SASB FB-FR-430A.1 INGRESOS DE PRODUCTOS CERTIFICADOS POR TERCEROS SEGÚN LOS ESTÁNDARES DE SUMINISTRO SOSTENIBLE AMBIENTAL O SOCIAL

EN MMUS\$	SALMONES		PESCA		CULTIVOS		TOTAL CONSOLIDADO	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Ingresos procedentes de productos certificados por terceros según un estándar de sostenibilidad ambiental o social	378,7	423,9	33,4	79,3	30,3	25,7	442,5	528,9

TABLA CMF

CÓDIGO	NOMBRE	CAPÍTULO	PÁGINA	OMISIÓN/ COMENTARIO
Índice de contenidos				
1	Índice de contenidos	Anexos	216 - 218	
2. Perfil de la entidad				
2.1	Misión, visión, propósito y valores	Somos Camanchaca	16 - 19	
2.2	Información histórica	Somos Camanchaca	20, 21	
2.3.1	Situación de control	La compañía	34 - 39	
2.3.2	Cambios importantes en la propiedad o control en el último año.	La compañía	39	No han ocurrido cambios importantes que se hayan materializado en la propiedad de la entidad en el 2022.
2.3.3	Identificación de socios o accionistas mayoritarios	La compañía	36, 37	
2.3.4	Acciones, sus características y derechos	Información financiera	190, 191, 198	
2.3.5	Otros Valores	Información financiera	199	
3. Gobierno Corporativo				
3.1	Marco de gobernanza	Gobierno Corporativo	88 - 90	
3.2	Directorio	Gobierno Corporativo	94 - 99	La matriz de conocimientos, habilidades y experiencia de los miembros del Directorio se espera levantar para el 2022. No se cuenta con el número de visitas a terreno por parte de los Ejecutivos, se espera levantar para el año 2023.

CÓDIGO	NOMBRE	CAPÍTULO	PÁGINA	OMISIÓN/ COMENTARIO
3.3	Comités del Directorio	Gobierno Corporativo	104 - 109	
3.4	Ejecutivos principales	Gobierno Corporativo	100 - 103	No existe la opción de <i>Stock Options</i> en la estructura de compensaciones de ejecutivos para el 2022.
3.5	Adherencia a códigos nacionales o internacionales	Somos Camanchaca	30, 138	
3.6	Gestión de riesgos	Gobierno Corporativo	91, 92, 192 - 197	
3.7	Relación con los grupos de interés y el público en general	Somos Camanchaca	28, 29, 111	
4. Estrategia				
4.1	Horizontes de tiempo	Somos Camanchaca	24 - 27	
4.2	Objetivos estratégicos	Somos Camanchaca	24 - 27	
4.3	Planes de inversión	Somos Camanchaca	24 - 27, 198	
5. Personas				
5.1.1	Número de personas por sexo	Personas	118, 206	
5.1.2	Número de personas por nacionalidad	Personas	118, 206	
5.1.3	Número de personas por rango de edad	Personas	119, 208	
5.1.4	Antigüedad laboral	Personas	119, 208	
5.1.5	Número de Personas en situación de discapacidad	Personas	119, 210	
5.2	Formalidad laboral	Personas	120, 210	
5.3	Adaptabilidad laboral	Personas	121	
5.4.1	Política de equidad	Personas	122	
5.4.2	Brecha salarial	Personas	123, 210	
5.5	Acoso laboral y sexual	Personas	124, 125	
5.6	Seguridad laboral	Personas	132 - 135	
5.7	Permiso postnatal	Personas	126, 211	
5.8	Capacitación y beneficios	Personas	128 - 131, 212	
5.9	Política de subcontratación	Personas	217	Camanchaca no cuenta con una política específica de subcontratación.
6. Modelo de negocios				
6.1	Sector industrial	La industria y el Negocio	56 - 78	
6.2	Negocios	La industria y el Negocio	57 - 60, 69 - 72, 76	
6.3	Grupos de interés	Somos Camanchaca	28 - 31	
6.4	Propiedades e instalaciones	La industria y el Negocio	62 - 69, 74 - 77	
6.5.1	Subsidiarias y asociadas	La compañía	39, 41 - 52	
6.5.2	Inversión en otras sociedades	La compañía		

CÓDIGO	NOMBRE	CAPÍTULO	PÁGINA	OMISIÓN/ COMENTARIO
7. Gestión de proveedores				
7.1.	Pago a proveedores	Sostenibilidad	153, 154	Camanchaca no hace diferencia entre proveedores críticos y no críticos.
7.2	Evaluación de proveedores	Sostenibilidad	151, 152	
8. Indicadores				
8.1	En relación con clientes	Gobierno corporativo	112, 113	
8.1.2	En relación con sus trabajadores	Gobierno corporativo	112, 113	
8.1.3	Medioambiental	Gobierno corporativo	112, 113	
8.1.4	Libre Competencia	Gobierno corporativo	112	
8.1.5	Otros	Sostenibilidad	112	
8.2	Indicadores de sostenibilidad por tipo de industria	Sostenibilidad	141	
Hechos relevantes o esenciales				
9	Hechos relevantes o esenciales	Información financiera	187, 188	
Comentarios de accionistas y del comité de directores				
10	Comentarios de accionistas y del comité de directores	Gobierno corporativo	36	
Informes financieros				
11	Información financiera consolidada o individual según corresponda de subsidiarias y asociadas.-	Información financiera	178 - 199	

TABLA SASB: MINORISTAS Y DISTRIBUIDORES DE ALIMENTOS

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	CAPÍTULO	PÁGINA	COMENTARIO
FB-FR-110a.1	Combustible flota consumido	Sostenibilidad	169, 214	
FB-FR-110b.1	Emisiones alcance 1 - refrigerantes	Sostenibilidad	165, 166, 214	
FB-FR-110b.2	Porcentaje de refrigerantes consumidos con un potencial de agotamiento de la capa de ozono nulo	Sostenibilidad	167, 214	
FB-FR-110b.3	Tasa emisiones refrigerantes	Sostenibilidad	168	Aplica únicamente para la división de Salmones.
FB-FR-130a.1	(1) Energía operativa consumida, (2) porcentaje de electricidad de la red, (3) porcentaje de renovables	Sostenibilidad	168	
FB-FR-150a.1	Cantidad de residuos alimentarios generados, porcentaje desviado del flujo de residuos	Sostenibilidad	170, 215	
FB-FR-230a.1	(1) Número de filtraciones de datos, (2) porcentaje que implica información de identificación personal (PII), (3) número de clientes afectados	Sostenibilidad	149	
FB-FR-230a.2	Descripción del enfoque para identificar y abordar los riesgos para la seguridad de los datos	Sostenibilidad	149, 150	

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	CAPÍTULO	PÁGINA	COMENTARIO
FB-FR-250a.1	Tasa de infracción de seguridad alimentaria de alto riesgo	Sostenibilidad	174	No se registró ninguna infracción de seguridad alimentaria de alto riesgo.
FB-FR-250a.2	(1) Número de retiradas, (2) número de unidades retiradas, (3) porcentaje de unidades retiradas que son productos de marca propia	Gobierno Corporativo	218	No se registró ningún retiro de producto de marca propia.
FB-FR-260a.1	Ingresos de los productos con un etiquetado o marketing que promueva los atributos de salud y nutrición	Sostenibilidad	172, 214	
FB-FR-260a.2	Análisis del proceso de identificación y gestión de los productos e ingredientes relacionados con las preocupaciones nutricionales y de salud de los consumidores	Sostenibilidad	50, 58, 70, 78, 172, 173	
FB-FR-270a.1	Número de incidentes de no conformidad de los códigos reglamentarios o del sector para el etiquetado o el marketing	Sostenibilidad	218	No se registraron incidentes de no conformidad de los códigos reglamentarios o del sector para el etiquetado o el marketing
FB-FR-270a.2	Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con las prácticas de etiquetado o de marketing	Sostenibilidad	218	No se registraron pérdidas monetarias asociadas con procedimientos judiciales relacionados con las prácticas de etiquetado o de marketing.
FB-FR-270a.3	Ingresos de los productos etiquetados como (1) que contienen organismos modificados genéticamente (OMG) y (2) que no contienen OMG	Sostenibilidad	215	
FB-FR-310a.1	(1) Salario medio por hora y (2) porcentaje de empleados de tiendas y centros de distribución que ganan el salario mínimo, por región	Anexos	212, 213	No es tema material para la Compañía.
FB-FR-310a.2	Porcentaje de la fuerza laboral activa cubierta por los convenios colectivos de trabajo	Personas	130, 131	
FB-FR-310a.3	(1) Número de interrupciones del trabajo y (2) total de días de inactividad	Anexos	212	
FB-FR-310a.4	Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con: (1) las infracciones de la legislación laboral y (2) la discriminación laboral	Gobierno corporativo	206	
FB-FR-430a.1	Ingresos de productos certificados por terceros según los estándares de suministro sostenible ambiental o social	Sostenibilidad	214	
FB-FR-430a.2	Porcentaje de ingresos procedentes de (1) huevos de gallinas no en jauladas y (2) carne de cerdo producida sin el uso de jaulas de gestación	Sostenibilidad	N/A	No es tema material para la Compañía.
FB-FR-430a.3	Análisis de la estrategia para gestionar los riesgos ambientales y sociales en la cadena de suministro, incluido el bienestar animal	Sostenibilidad	155, 156	
FB-FR-430a.4	Análisis de las estrategias para reducir el efecto ambiental de los embalajes	Sostenibilidad	171	
FB-FR-000.A	Número de (1) puntos de venta al por menor y (2) centros de distribución	Anexos	204	
FB-FR-000.B	Superficie total de (1) espacio de venta al por menor y (2) centros de distribución	Anexos	N/A	No es tema material para la Compañía.
FB-FR-000.C	Número de vehículos en la flota comercial	Anexos	N/A	No es tema material para la Compañía.
FB-FR-000.D	Toneladas por milla recorrida	Anexos	N/A	No es tema material para la Compañía.

