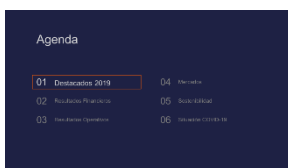


Salmones Camanchaca



Estimados accionistas de Salmones Camanchaca,

Son tiempos verdaderamente extraordinarios, y la forma de hacer esta Junta ya constituye una transformación digital, transformación que esperamos llevar en los próximos años a otros eslabones de la cadena de valor.



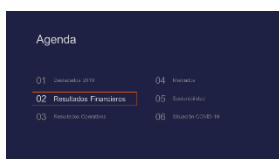
Por ahora, permítanme referirme a la marcha de los negocios durante el año 2019, en sus dimensiones financieras y operativas. Por último, me permitiré hacer algunas reflexiones sobre la forma como Salmones Camanchaca está enfrentando el Covid-19 e implicancias preliminares en las operaciones.



Ciertamente que las actividades de Salmones Camanchaca han crecido, se han sofisticado y a la vez complejizado con el tiempo, y para entender la evolución del año 2019 y los principales hitos alcanzados, conviene detenerse en 6 puntos, a saber,

1. Un año record en cosechas, alcanzando 58 mil toneladas wfe, es decir, toneladas de peso de peces sin sangre, o 62 mil de peso vivo. Especialmente destacable es la cosecha de 24 mil toneladas del cuarto trimestre, que da cuenta de una compañía capaz de cosechar, efectuar procesos primarios y secundarios, vender, transportar y entregar a clientes en todo el mundo, un volumen equivalente a 100 mil toneladas anuales. Eso muestra que nuestra meta de exceder 75 mil toneladas al 2023, ya tiene buena parte de las capacidades instaladas. Este volumen de 2019 es uno de los factores principales en los satisfactorios resultados de la Compañía.

2. Después de un primer semestre de costos superiores a los previstos por baja escala, presencias de algas y bajas de oxígeno en centros cosechados, el segundo semestre tuvimos costos en línea o mejor a los objetivos de largo plazo.
3. En búsqueda de ese aumento de volumen en 2023, la Compañía completó exitosamente un primer paso en 2019, al sembrar, cultivar, cosechar, procesar y vender una nueva especie, salmón del Pacífico o Coho, con un volumen cosechado en 2019 de 4.300 toneladas, con buenos resultados sanitarios, productivos y de proceso. Por otro lado, las operaciones de Trucha en las que Salmones Camanchaca participa con la Asociación de Cuenta en Participación, tuvieron un año con rentabilidad negativa por problemas de operación, que fueron resueltas en los próximos ciclos.
4. Dimos un impulso a nuestras capacidades para una salmonicultura sostenible, al dotar a la Compañía de un modelo estratégico de sostenibilidad, y de una estructura apropiada, todo lo cual fue lanzado en Oslo en Agosto pasado.
5. Salmones Camanchaca da una especial importancia a prepararse para estar en todos los mercados con todos los formatos de producto, y por ello es destacable el aumento de capacidades de valor agregado, tendencia que esperamos profundizar en el futuro.
6. Las mejoras en la situación financiera de la Compañía en los últimos años, nos encuentra bien preparados para manejar esta situación de Covid, y permite sustentar la propuesta de dividendos que hemos hecho.



Más allá de los 80 millones de dólares en Ebitda en 2019, es permitiente destacar que en el último bienio, nuestra Compañía ha pasado promedio de Ebitda de 45 millones en 2016-2017, a 80 millones, un aumento de nivel de casi 80% superior, consistente con el aumento de la escala y mejoras a lo largo de la cadena de producción y distribución, con margen que exceden un dólar treinta centavos en promedio de los últimos 3 años, muy estable.

Estado de resultados

Elaborado por el área de finanzas y control de gestión de la empresa.

Estado de resultados	2019	2018
Resultados antes de impuestos	1.234.567	1.234.567
Impuestos	(100.000)	(100.000)
Resultados después de impuestos	1.134.567	1.134.567
Depreciaciones	(100.000)	(100.000)
Intereses	(100.000)	(100.000)
Resultado neto	934.567	934.567

Nuestros resultados antes de impuestos, depreciaciones e intereses y rendimiento de participaciones minoritarias, es decir, nuestro resultado más vinculado a la operación que manejamos, se mantuvo igual al año 2018, a pesar de la baja de precios experimentada, las condiciones del mar en el primer semestre mencionada anteriormente, y la contribución negativa de echar a andar el proyecto de producción de coho.

Para entender la disminución de la ganancia después de impuestos, debemos tener en cuenta los problemas de nuestra participación minoritaria en el cultivo de la trucha, operación que por tratar de salir de aguas estuarinas y cosechar casi todo el año, tuvo peores resultados biológicos y de calidad de producto de lo normal. Cabe señalar que esta situación fue corregida en 2019 y debería generar resultados positivos en 2020 tal como lo ocurrido en años previos.



El año 2019 completaba un bienio de un plan de casi 80 millones de dólares de inversiones que acompañó el plan de capitalización y apertura a la bolsa de hace 2 años. Para este año 2020 se contemplaba una disminución de 25% respecto de 2019, pero la situación de Covid19 nos ha hecho revisarlo y reducirlo a lo imprescindible en torno a 25 millones, un 25% de reducción adicional, estimando en 2020 un poco más de la mitad que en 2019. Quisiera destacar en este plan 2020 el énfasis en capacidades de valor agregado y en mejoramientos ambientales.



Sin duda hemos sido y seremos afectados por Covid19, pero no hay en nuestra historia un momento que nos encuentre mejor parados para enfrentar una crisis de esta envergadura, en términos de capacidades humanas, operacionales y financieras. Sobre esta última, nuestra cobertura de deuda sobre ebitda es poco mayor a 1 y se encuentra entre los más bajos de la industria. A ello se suma una posición de caja y líneas de financiamiento disponibles, de casi 50 millones de dólares a la fecha

Tanto los resultados como la posición financiera y de liquidez, nos permiten proponer con confianza el dividendo de 25,5 centavos de dólar por acción, menor a los 36 centavos del año anterior. 90% de la diferencia es atribuible a una menor fracción de la utilidad líquida distributable propuesta a repartir, medida que nos parece prudente a la luz del contexto actual.

Agenda

01	Contexto 2019	04	Méritos
02	Resumen Financiero	05	Resumen de Resultados
03	Resultados Operativos	06	Resumen COVID-19

Mejoras en el Segundo Semestre

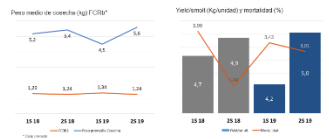
- Record de cosechas de \$9.830 Tm
- Superación en los costos de cultivo en el segundo semestre
- Reducción de costos por el 200% de producción en el segundo semestre



No se puede analizar los resultados del año 2019 sin distinguir un débil primer semestre tanto en volúmenes como en costos, de lo que fue un favorable segundo semestre, con volúmenes récord y costos bajos y en línea con nuestros objetivos de largo plazo. Se ve la reducción de costos unitarios totales del salmón que bajó 1,3 dólares por kilo entre el primer y segundo semestre, y el volumen cosechado que más que se duplicó entre semestres.

Estimados que en 2020 el volumen de cosecha tendrá una distribución más pareja a lo largo del año, lo que tiene eficiencias de costos de proceso y de cara a los mercados.

Resultados biológicos salmón Atlántico Mejoras del 2do semestre

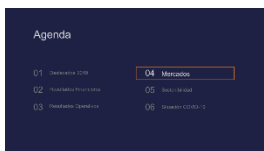


Esta mejora en los costos es el resultado de los mejores resultados biológicos del segundo semestre, donde quisiera destacar el importante aumento de 1.100 gramos en el peso medio de cosecha de 5,6 Kilos wfe, el mayor rendimiento de los smolts y una menor mortalidad.



Este aumento de peso medio de cosecha es especialmente importante a la luz de la situación de caligús, que se vio agravada ante la pérdida de eficacia del tratamiento farmacológico con asametifoz, y que dio origen a una estrategia con múltiples herramientas farmacológicas para mantenerlo bajo control, cosa que estimamos ocurrió. En este primer

trimestre de 2020, nuestra Compañía inició pruebas con tratamientos no farmacológicos, que confiamos completen una batería de herramientas de control parasitario.



Evolución Precios Atlántico
Salmones Camanchaca vs Uter Bairy



En relación al desempeño comercial, en 2019 tuvimos retornos para nuestra materia prima más estables que otros períodos, pero la combinación de precio y volúmenes de ventas en el año no fue tan favorable. Tuvimos poco volumen cuando los precios estuvieron mejor, y más escala cuando los precios declinaron. Nuestros planes apuntan a que estas diferencias de escala entre primer y segundo semestre, se mitiguen en el futuro.

Mix de Mercados y Productos



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

Esta estrategia de orientarnos a mayores proporciones de valor agregado, más allá del destino tradicional de EEUU, nos ha hecho revisar la orientación de la actividad comercial en China, donde hemos decidido dejar de participar en New World Current a partir del 1 de mayo, orientándonos más al desarrollo de marca propia y valor agregado.

Iniciativa Coho



Una atención especial merece nuestra proyección de expansión en Coho, donde esperamos un aumento de participación a partir del 2023, y estos 4 años previos tienen por propósito prepararnos mejor en cultivo, proceso y comercialización. Acabamos de concluir las cosechas del primer ciclo de poco más de 5 mil toneladas de coho, con cerca del 80% vendido al 31 de diciembre, y nos complace decir que las proyecciones de desempeño productivo y comercial se excedieron, incluyendo la ausencia de uso antiparasitarios o antibióticos. Ello sin perjuicio que en el primer ciclo la contribución financiera a los resultados es negativa.

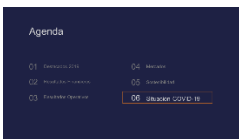


El buen desempeño de largo plazo no depende únicamente de ser eficientes en costos, o de una buena estrategia comercial, sino en ser capaces de sostener esas ventajas en el tiempo, y por ello Salmones Camanchaca lanzó en agosto su nuevo modelo de sostenibilidad, basado en 5 pilares estratégicos: fortalecimiento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

Los invito a revisar estas materias en nuestro quinto reporte de sostenibilidad, disponible en nuestra website www.salmonescamanchaca.cl



Valga mencionar en esta junta, algunos de las ambiciones que nos hemos autoimpuestos para mostrar nuestro compromiso a una salmonicultura sustentable, incluida la certificación ASC para la mayoría de nuestros centros de engorda, la emisión neutral de carbono para 2025, la reducción a la mitad del uso de antibióticos, y la mejora de valoración de nuestros vecinos a la labor que cumple nuestra Compañía en la sociedad.



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

Lo primero es informar a los señores accionistas que nuestra prioridad fue y es, desplegar nuestras capacidades y recursos para que el lugar de trabajo en centros de cultivo, naves, plantas y oficinas de Salmones Camanchaca, tenga todas las medidas de seguridad sanitaria e higiene que se necesiten para hacer de éstos un lugar tan seguro como el propio hogar de los trabajadores. Y al lograr esto, darle continuidad a las operaciones y a las fuentes de trabajo de las propias personas.

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

Sin embargo, las mismas medidas de cuidado en las plantas han hecho que nuestras plantas estén actualmente operando a un 60%, aunque confiamos levantar esto a 80% en el mes de mayo y junio, y llegando a plena capacidad en el segundo semestre.

Por el lado de la demanda de salmón, esta es una proteína altamente saludable y nutritiva y vemos una alta valoración que hace ver con optimismo la recuperación. Sin embargo, en el corto plazo, vemos un panorama débil en casi todos los mercados, y hemos sido afectados por una caída de precios estimada entre 50 y 100 centavos de dólar, lo que esperamos se recupere en el último trimestre de este año o comienzos de 2021.

En resumen, vemos un impacto limitado en nuestras capacidades productivas, algunos costos adicionales producto de las medidas de seguridad que hemos debido tomar, y un importante desafío en el año para sortear los desafíos en los mercados de destino del salmón, que han sido afectados por la caída de ventas en restaurantes, hoteles y turismo.