

En el tercer trimestre:

Salmones Camanchaca destina 87% de su materia prima a productos de mayor valor agregado para sortear efectos de la pandemia

- *Los menores precios que afectaron la rentabilidad de la Compañía, profundizaron la estrategia de negocios hacia la elaboración de filetes y porciones para atender a mercados específicos con mejores condiciones.*
- *En el periodo analizado, los precios cayeron 24% respecto de igual período de 2019, unos 137 centavos menos que afectó a la venta de 11.600 toneledas WFE.*
- *Con esos precios, el EBITDA acumuló US\$ 5,6 millones en los primeros nueve meses del año, después de una pérdida de US\$3,7 millones en el tercer trimestre.*
- *Los impactos de precio también fueron mitigados por mejoras de costos durante estos nueve meses, que llegaron a US\$3,17/Kg para el salmón atlántico vivo, una baja de 5% respecto de 2019, y a US\$ 0,96 WFE en proceso, 6,4% inferior al año anterior.*
- *Medidas preventivas sanitarias y operacionales para enfrentar los efectos del COVID-19, han permitido a Salmones Camanchaca mantener la continuidad operacional en toda la cadena de valor.*

Santiago, miércoles 11 de noviembre 2020.- Salmones Camanchaca informó hoy sus resultados correspondientes al tercer trimestre año, que se vieron fuertemente impactados por los efectos de la pandemia sobre la demanda, traducido en menores precios y volúmenes vendidos respecto al 3T 2019. Para contrarrestar esta situación, la Compañía profundizó su estrategia hacia productos de mayor valor agregado.

“Estamos frente a una caída fuerte de la demanda, con menos mercados abiertos, y eso explica los bajos precios, pero estimamos será temporal dada la nobleza del producto, los nuevos hábitos de consumo y el inicio, muy probablemente, de vacunaciones masivas durante los próximos pocos meses en nuestros principales mercados”, comentó Ricardo García Holtz, vicepresidente de Salmones Camanchaca, quien precisó que «Salmones Camanchaca concluyó este trimestre con el plan de inversiones que financió el IPO de 2018, y cuyos fondos ya están invertidos en una escala mayor, en eficiencias en la cadena de valor, y en más y mejores capacidades para volcarse hacia de productos de valor agregado, todo lo cual da una mayor protección al contexto actual. Prueba de ello es la baja de costos en el pez vivo y especialmente en procesos. Y consistente con la estrategia de mercado, en este trimestre el 87% de la materia prima cosechada se destinó a productos de mayor valor destinado a segmentos específicos y menos propensos a fluctuaciones de condiciones de corto plazo. Los fondos recaudados en el IPO, también permitieron enfrentar esta condición excepcional, con una estructura de capital fortalecida, lo que nos da tiempo y flexibilidad.»

En el periodo analizado, los precios del salmón atlántico cayeron 24% y el volumen de ventas registró una baja de 8%, respecto de 2019. De esta manera, el EBITDA trimestral fue US\$ 3,7 millones negativo, US\$ 24,1 millones inferior que 3T 2019. El EBITDA acumulado para los nueve meses del año fue de US\$ 5,6 millones frente a los US\$ 42,9 millones del período anterior.

El volumen de cosecha de salmón atlántico, a su vez, alcanzó a 13.368 TM WFE, 17% inferiores a las del 3T 2019, explicado principalmente por restricciones de proceso de valor agregado, en

momentos en que la Compañía minimizó los productos enteros frescos y congelados. En el acumulado a septiembre 2020, sin embargo, los volúmenes crecieron a 37.180 TM WFE, 11% superior al mismo período de 2019.

El **resultado neto** de Salmones Camanchaca en el trimestre fue una pérdida de US\$ 9,5 millones, asociado a un **Fair Value** negativo de los activos biológicos (US\$ 4,6 millones), reflejo de las condiciones de precios.

Respecto a los costos, el **costo de salmón atlántico cosechado** (ex jaula pez vivo) alcanzó los US\$ 3,06/Kg en 3T 2020, muy en línea con el objetivo de largo plazo de US\$ 3/kg vivo. La estructura de **costos totales del proceso** de salmón atlántico, está en línea con igual periodo de 2019, y significativamente inferior al objetivo de largo plazo de US\$ 1/Kg WFE, registrando US\$0,86/Kg WFE en el trimestre. Estos costos de proceso fueron muy favorables, a pesar de que se vieron afectados por menor volumen procesado, una mayor proporción de valor agregado, y por costos directos de los protocolos sanitarios implementados.

Protocolo COVID-19

La Compañía informó que las **medidas preventivas - sanitarias y operacionales-** fueron reforzadas con éxito en el 3T, permitiendo retomar los niveles pre pandemia en los turnos y actividades productivas. A la fecha, se han realizado 17.692 test con positividad inferior al 0,42%, y que en el tercer trimestre se redujo a 0,39% para un total de 2.035 colaboradores.