



SALMONES CAMANCHACA S.A.
JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS
(19.04.2024)

MENSAJE DEL GERENTE GENERAL

Estimados accionistas, les doy la bienvenida a esta séptima junta general ordinaria de accionistas de Salmones Camanchaca S.A.

Como introducción quisiera señalar, que durante el año 2023 nos vimos enfrentados a retos significativos los cuales tuvieron impactos negativos en los resultados operacionales de la compañía. En primer lugar, nos vimos enfrentados a una demanda mundial disminuida por los productos del mar, lo que significó menores precios para nuestros productos. En segundo lugar, tuvimos presiones al alza de costos de nuestro principal insumo, el alimento, y finalmente tuvimos que enfrentar un entorno ambiental y biológico desafiante, lo que presionó nuestros costos de cultivo.

No obstante lo anterior, los pilares de nuestra estrategia como compañía permanecen inalterables y estamos seguros de que nos permitirán enfrentar de la mejor forma los desafíos a futuro. En este sentido, quisiera destacar los cuatro pilares fundamentales de nuestra estrategia, los que iremos profundizando durante la presentación. El Primero: La diversificación y flexibilidad comercial en cuanto a productos y mercados para enfrentar una demanda desafiante. Segundo: la diversificación de riesgos de cultivos con nuevos centros en la región de Aysén y el desarrollo del Coho. Tercero: La implementación de medidas de mitigación de riesgos ambientales y Cuarto: La implementación de un programa de excelencia biológica y de eficiencia y productividad para controlar los costos de cultivo y procesamiento.

Quiero asimismo destacar que este año estamos presentando la tercera versión de la memoria integrada, que refleja nuestro compromiso con la sostenibilidad de la empresa y su actividad.

Durante esta presentación abordaremos cinco capítulos: destacados del año, resultados financieros, operaciones y mercados, salmonicultura sustentable y proyecciones de actividad futura.

Hay cuatro acontecimientos que marcaron el año y que quiero destacar:

1. En cuanto a los resultados financieros, los ingresos disminuyeron un 5% totalizando US\$354 millones alcanzando un EBITDA de US\$33,4 millones, el cual corresponde a aproximadamente la mitad del obtenido el año anterior.

En cuanto al salmón atlántico, logramos resultados operacionales positivos, los cuales, sin embargo, resultaron ser inferiores a los del año anterior por los menores precios de venta y por los mayores costos de cultivo. Los costos de cultivo se vieron presionados por el mayor precio del alimento, los mayores tratamientos medicinales y la necesidad de contar con mayores sistemas de mitigación de riesgos.

En cuanto al salmón Coho, el resultado operacional fue negativo, principalmente afectado por menores precios de venta y mayores costos de producción.

Finalmente, la asociación de cuentas en participación de la trucha tuvo asimismo un resultado negativo, impactando los resultados en el año, debido principalmente a menores precios afectados por la devaluación de yen y mayores costos de cultivo.

2. En cuanto a los aspectos operacionales, es importante destacar que se logró aumentar las cosechas un 14% respecto del año anterior en ambas especies, totalizando 55.494 toneladas.

Durante el año se implementó un plan de excelencia en las operaciones de cultivo que nos permitió obtener resultados biológicos superiores al promedio de la industria. Dentro de dicho plan quisiera destacar la implementación de la sala de alimentación centralizada para optimizar la entrega de alimentos.

Asimismo, se implementó un plan de productividad en las plantas de procesamiento y un plan de optimización en planificación de ventas y operaciones comerciales. Ambos planes nos permitieron, por un lado, producir productos con alta eficiencia,

y por otro incrementar nuestras capacidades de flexibilidad para adaptarnos a los distintos formatos y mercados, de modo de capturar las mejores oportunidades comerciales para nuestra compañía.

3. Otro aspecto destacado del año fue la continuación de la implementación de la estrategia de diversificación de riesgos y medidas de mitigación. La diversificación de riesgos se centró en la preparación de nuevos centros en la XI región, disminuyendo el riesgo ambiental del cultivo. Dicha estrategia también incluye el cultivo de Coho principalmente en los fiordos de la X región. Durante el año 2023 se cosecharon 11.500 toneladas de esta especie, las cuales se encuentran en proceso de comercialización siguiendo una estrategia de valor agregado y apertura de mercados.

Respecto de las medidas de mitigación de riesgos se implementaron tecnologías para mitigar microalgas y eventos ambientales, mediante el uso de sistemas de surgencia y soporte de oxígeno, entre otras.

4. Por último, en cuanto a la sostenibilidad, fue un año de muchos logros importantes para nuestra compañía, dentro de los cuales se destacan buenos resultados biológicos, tales como la disminución en el uso de antibióticos y antiparasitarios, la disminución del factor de conversión y el aumento en el peso de cosecha. Respecto de certificaciones es importante destacar el alto porcentaje de biomasa certificada ASC y BAP. Del mismo modo, se logró la certificación ISO 50.001 de gestión energética. Asimismo, por tercer año consecutivo, Salmones Camanchaca fue seleccionada en el Dow Jones Sustainability Index (DJSI) y por el Collier FAIRR Protein Producer Index, siendo la salmonera chilena mejor posicionada en ambos índices.

En materia de seguridad y salud ocupacional se logró un importante avance y en el área de relacionamiento territorial se efectuaron numerosas actividades con las comunidades cercanas a nuestras instalaciones.

Como señalé, durante el año 2023 se aumentaron los volúmenes de cosecha en ambas especies, logrando un incremento de un 14% respecto del año anterior, totalizando 55.494 ton, de las cuales el salmón Atlántico representó un 80% y el Coho un 20%.

Los ingresos, disminuyeron un 5% totalizando 354 MMUSD debido principalmente a la disminución en los precios de venta de ambas especies.

Respecto de los resultados operacionales, el salmón atlántico obtuvo un EBIT positivo de 0,62 USD/kg de producto vendido. Este resultado resultó ser inferior al del año anterior por los menores precios de venta los que disminuyeron un 4% y por los mayores costos de cultivo, los que aumentaron un 12% presionados por el mayor precio del alimento, los mayores tratamientos medicinales para enfrentar enfermedades bacterianas y el cáligus; y la necesidad de contar con mayores sistemas de mitigación de riesgos.

En cuanto al salmón Coho, el resultado operacional fue negativo obteniendo un EBIT de -0,62 USD/kg vendido, el cual estuvo principalmente afectado por menores precios de venta, los que resultaron ser un 14% inferiores al año anterior, presionados por un aumento de la oferta chilena durante el año y una devaluación de la moneda en el principal mercado de destino de la especie que es Japón.

En relación con la presentación de los resultados, como ya se ha indicado, los ingresos disminuyeron totalizando US\$ 354 millones y el EBITDA alcanzó US\$ 33,5 millones.

En cuanto a los resultados no operacionales, durante el 2023 hubo mayores gastos financieros por aumento de la tasa de referencia de los créditos con los bancos y por la mayor deuda financiera. Del mismo modo, se reconoció una pérdida no operacional de la asociación de la Trucha, la cual fue de US\$ 5,2 millones, comparada con una ganancia de US\$ 0,5 millones en 2022, afectada por menores precios en Japón y mayores costos de producción. En Trucha tenemos una posición minoritaria no-controladora de 33%, a través de una cuenta en participación que originalmente se extendía hasta 2026, pero que estamos en proceso de acelerar nuestra desvinculación para centrarnos en aquellas cosas en que somos operadores, situación que podría estar enteramente ejecutada a mediados de 2025.

Las inversiones durante el año 2023 se ejecutaron en proyectos por 22 millones de dólares, que se concentraron en inversiones en los centros de cultivo, incorporando dos centros nuevos a la producción de Atlántico en la XI región en línea con la diversificación y, adicionalmente se incorporaron 3 centros de Coho en línea con el

plan crecimiento en esta especie. Del mismo modo, se terminó durante el año el proceso de estandarización de jaulas de cultivo en la dimensión de 40X40 mts, de mayor tamaño para lograr mayor eficiencia en el cultivo.

En el área de procesos el destino de las inversiones fue principalmente el crecimiento de capacidad necesario para el procesamiento de la especie Coho y el mejoramiento de las capacidades de frío de la planta secundaria.

Para el año 2024 el plan de inversiones estará nuevamente concentrado en los centros de cultivo, donde se destinará aproximadamente un 80% de las inversiones del año. El propósito principal es preparar el crecimiento de la producción del Salmón Atlántico en base a la operación de 4 nuevos centros de alta energía siguiendo la estrategia de diversificación de riesgos. Del mismo modo, este año se efectuarán inversiones destinadas al cumplimiento normativo de las nuevas regulaciones asociadas a las estructuras flotantes, redes y fondeos.

Durante el año 2022, las mejoras operacionales y financieras permitieron la recuperación del indicador de patrimonio sobre activos por encima del 50% y la disminución de la deuda financiera neta a 75 millones de dólares. Sin embargo, el desempeño operacional del año 2023 implicó una disminución del indicador de patrimonio/activos a un 41%. Por su parte, la deuda financiera neta aumentó US\$ 47 millones, alcanzando los US\$ 122 millones, lo cual en gran parte se justifica por el capital de trabajo requerido especialmente para el crecimiento de la especie Coho. De hecho, a diciembre de 2023 los inventarios de producto terminado finalizaron en US\$ 90 millones, lo que equivale a US\$ 32 millones superiores a los existentes a fines del año 2022.

Durante el 2023, se observó un flujo de caja operacional negativo de US\$ 0,9 millones, lo que se explica por la menor recaudación de ventas a diciembre por menores precios, el mayor inventario de producto terminado a fines de año y por el capital de trabajo necesario para el crecimiento de la compañía.

Por su parte, el uso de fondos de inversión fue negativo en US\$ 20,2 millones, con nuevos centros de cultivo en la XI región y plan de crecimiento del Coho.

Finalmente, el flujo de financiamiento fue positivo por US\$ 24,7 millones por toma de deuda por US\$ 49 millones, compensado en parte por pago de dividendos con cargo al ejercicio 2022 de US\$ 24,3 millones.

En las operaciones y mercados es importante destacar en relación con la diversificación de riesgos de cultivo, que durante el año 2023 se trabajó en la implementación de centros en la XI Región, donde poseemos 4 nuevos centros en preparación, la implementación de sistemas de mitigación de eventos ambientales en 3 centros de cultivos y la siembra de Coho en estuarios de la X Región. Debido a que esta especie tiene un ciclo corto de cultivo que no incluye el verano, se puede cultivar en dichos lugares con un menor riesgo.

En cuanto a mitigar riesgos utilizando nuevas tecnologías para el cultivo, destaca la implementación de sistemas de surgencia, sistemas de oxígeno en centros, sitios de backup ante contingencias y la ejecución de un plan de mortalidad masiva para estar preparados ante contingencias.

Respecto del programa de excelencia biológica y de eficiencia y productividad destacan una serie de iniciativas de productividad y eficiencia en procesos y cultivos tendientes a disminuir los costos de producción. Es importante destacar la implementación, entre otras tecnologías, del inicio de operación de la sala de alimentación centralizada, la cual mediante el apoyo de tecnología e inteligencia artificial nos ha permitido optimizar la alimentación en los centros, bajando la conversión biológica y aumentando el crecimiento de los peces.

Finalmente, en flexibilidad de productos, formatos y mercados se implementaron en el año proyectos para aumentar la capacidad de procesamiento de Coho y mejoras en las capacidades del proceso secundario de modo de tener mayor flexibilidad y eficiencia. Desde el punto de vista comercial se utilizaron las capacidades productivas para optimizar los retornos aumentando el portafolio de clientes y productos, obteniendo premios de precios sobre la referencia de mercado y profundizando la penetración del valor agregado.

Durante el año 2023, se implementó el plan de excelencia de operaciones de cultivo, el cual tuvo frutos positivos en términos de sus resultados biológicos lográndose indicadores productivos superiores a los promedios de la industria. Durante 7 meses

del año, la mortalidad mensual se mantuvo por debajo del promedio de la industria, lo que permitió alcanzar una tasa anual del 9%, en comparación con el valor de la industria del 10,4%. Asimismo, otros indicadores biológicos como la conversión, el crecimiento, el largo del ciclo y el peso promedio también fueron mejores que los promedios de la industria. La excepción, que si bien fue mejor que la del año anterior, fue el consumo de antibióticos debido a la mayor presión de infestación bacteriana que existió durante el año.

Los costos totales del producto terminado estuvieron presionados durante el año 2023. En el cultivo, los costos aumentaron desde los 4,43 USD/kg WFE del año 2022 a 4,94 USD/kg WFE el año 2023. Dicho aumento se debió principalmente por el mayor precio del alimento, lo que explica el 50% del mayor costo, como también por los mayores costos de tratamientos medicinales para hacer frente a la presión de infestación bacteriana y cáligus; y a los mayores costos de las medidas de mitigación.

Por su parte los costos de proceso aumentaron marginalmente a 1,14 USD/kg WFE por presiones inflacionarias de insumos y servicios como también debido a un menor volumen de cosecha en el segundo trimestre coincidente con una parada de mantención mayor en la planta principal. Dichos mayores costos fueron compensados con iniciativas de productividad y eficiencia desarrolladas durante el año.

Durante el año 2023 se produjo una reducción en el nivel de precios del salmón en comparación con el año anterior, situación explicada por mercados menos dinámicos y con un consumo afectado por la inflación general de precios, pese que la oferta mundial del producto disminuyó un 2% vs el año anterior. No obstante lo anterior, durante el año 2023 fuimos capaces de mantener un nivel de precios superior al indicador de mercado logrando un diferencial positivo de 30 centavos por kg vendido, tomando como base en este caso el indicador Urner Barry para producto fresco en Estados Unidos. Puede apreciarse que la estrategia de valor agregado y flexibilidad de formatos permite obtener precios más estables y capturar las oportunidades del mercado más rentables para la compañía.

Respecto de la distribución de las ventas por mercado, el mayor mercado sigue siendo Estados Unidos con un 34% de participación seguido por México con un 21% y luego el sector euroasiático con un 12,7% de participación.

Por su parte, la distribución por tipo de producto, durante el 2023 aumentaron las ventas de productos entero en sus formatos fresco y congelado a un total de un 31% de participación, lo que se debió a las mejores oportunidades para ese formato en ciertos mercados. El valor agregado entre filetes y porciones continuó siendo mayoritario representando un 69% de participación.

Por su parte, en el salmón Coho durante el año 2023 tuvimos un resultado operacional negativo equivalente a un EBIT negativo de 0,62 USD/kg vendido, el cual se compara desfavorablemente con los resultados operacionales positivos de los años anteriores donde se lograron EBIT positivos superiores a 1 USD/kg de producto vendido.

Dicho resultado negativo del año 2023 se explica principalmente por una disminución en el precio del producto la cual se debió a dos elementos principales: Primero, una devaluación de un 8% del JPY frente al USD durante 2023 y de un 22% en los últimos dos años, donde, sin embargo, el precio se mantuvo estable en moneda japonesa pero no así en dólares, afectando en consecuencia el precio en dólares no solo en ese mercado sino como efecto secundario en todos los mercados del Coho. Recordemos que Japón sigue representando para Chile casi 2/3 del destino de las ventas de esta especie. El segundo elemento que influyó en la caída de precios fue que Chile ha aumentado consistentemente la producción desde el año 2020, llegando a un 20% de crecimiento en el año 2023 en comparación con 2022.

Estos dos factores en conjunto implicaron que el precio disminuyera fuertemente durante el año 2023.

En el salmón Coho, la estrategia de valor agregado y flexibilidad de formatos y mercados también fue incorporada, desarrollando nuevos mercados como lo son Estados Unidos y México. De esta forma, ambos mercados pasaron de representar un 18% de participación en el año 2020 a más de un 80% el año 2023. Por su parte, también se incorporó la estrategia de valor agregado, logrando aumentar la participación de un 18% en el año 2020 hasta más de un 95% en el año 2023, considerando filetes y porciones.

Este año 2023 fue un año en que las 5 dimensiones de sustentabilidad definidas en nuestro plan tuvieron destacados avances, y que se reflejan en reconocimientos de terceros independientes a la Compañía.

En términos de certificaciones, por tercer año consecutivo, Salmones Camanchaca fue seleccionada en el Dow Jones Sustainability Index y fue reconocida como una de las 9 Compañías productoras de proteínas más sostenibles del mundo por el Collier FAIRR Protein Producer Index, siendo la número 1 entre las empresas chilenas en ambos indicadores.

En la dimensión de alimento nutritivo y saludable, se logró una importante reducción en el consumo de antibióticos de un 31%, logrando además respecto de la biomasa cosechada en el año un 75% de certificación ASC y 100% certificación BAP.

En el área de ecosistemas saludables se redujo la huella corporativa de carbono en un 12%, se logró un muy bien nivel de la relación de sostenibilidad del alimento según el índice FIFO en un 0,42 y se incrementó el porcentaje de residuos sólidos reciclables a un 54%. La central hidroeléctrica de pasada que provee energía renovable a nuestra piscicultura se encuentra operativa en un 100% y adicionalmente se logró la certificación ISO 50.001 de gestión energética.

En cuanto a inversión social destaca la contratación de mano de obra local, la cual llega a una tasa de 87%. Asimismo, mejoramos durante el año el resultado de la encuesta de clima laboral a un 79% e implementamos numerosos programas de capacitación. En materia de seguridad y salud ocupacional se logró reducir la siniestralidad y lograr tasa de cotización adicional 0.

En la dimensión de negocio rentable y responsable destaca el aumento de 12% en contratación de proveedores locales y un índice de promoción neta de nuestros clientes, NPS, de un 54%.

Para finalizar, quisiera informar a nuestros accionistas que seguimos comprometidos con consolidar nuestro volumen de producción aumentando el Salmon Atlántico y manteniendo un volumen de Coho, los que sumados se estima producir este año 50.000 toneladas y 60.000 toneladas el año 2025. Este objetivo se alinea perfectamente con nuestras capacidades construidas a lo largo de los años y nuestro plan de reducción de riesgos e incorporación de la especie Coho. La especie Coho se mantiene como parte de nuestros pilares estratégicos, por lo que mantendremos una posición en el mercado a la espera de mejores condiciones que permitan justificar su crecimiento.

Es importante siempre recordar que Chile es un país oceánico con una gran industria de salmonicultura, que genera un importante valor y empleo local al producir un producto sostenible y nutritivo que se comercializa en los mercados más exigentes. Todavía enfrentamos muchos desafíos a nivel productivo, ambiental, social y últimamente se ha sumado una incerteza regulatoria en relación con cambios en criterios ambientales y a los criterios de producción en áreas protegidas tales como las reservas forestales. Con el objeto de colaborar en la búsqueda de soluciones y acuerdos, estamos trabajando continuamente en mejorar nuestros procesos, áreas productivas, relaciones con la comunidad y diálogo permanente con la autoridad regulatoria para lograr asegurar una actividad sostenible y creciente a largo plazo.

Muchas gracias.