



Presentación de Resultados Diciembre 2021

01 Abril 2021

Contenido

1. HECHOS DESTACADOS
2. GENÉTICA
3. RESULTADOS CONSOLIDADOS T21/22
4. RESULTADOS CONSOLIDADOS ENE-DIC21
5. RESULTADOS POR SEGMENTO DE NEGOCIO T21/22



Hechos Destacados



1. COMPRA DEL 100% DE ATLANTIC BLUE

- Operación materializada el 01 de diciembre de 2021, fecha a partir de la cual las sociedades adquiridas comenzaron a consolidar en los estados financieros de Hortifrut.
- **Atlantic Blue:**
 - ✓ Desarrollo genético, procesamiento, producción y comercialización de berries
 - ✓ Operaciones en España, Marruecos y Perú.
- **Activos productivos:**
 - ✓ 400has en España – arándanos y cerezas
 - ✓ 248has en Marruecos – arándanos
 - ✓ 400has en Perú - consolidación de 200has de arándanos que no eran de HF
 - ✓ Planta de proceso SAT-Hortifrut en España
 - ✓ Consolidación plataforma comercial Euroberry Marketing para todo Europa
- **Subsidiarias incorporadas**



- ✓ 100% de Atlantic Blue S.L.U. (Producción de arándanos en España)
- ✓ 100% de Royal Berries S.L.U. (Genética)
- ✓ 100% de Atlantic Green S.L. (Producción de arándanos y cerezas en España)
- ✓ 100% de Atlantic Blue Berries Maroc S.A.R.L. (Producción de arándanos en Marruecos)
- ✓ 74,50% de Hortifrut Berries Maroc – 25,50% antes (Producción de frambuesas en Marruecos)
- ✓ 81,50% SAT Hortifrut H-0030 de R.L. – 16,50% antes (Procesamiento de fruta en España)

- ✓ 50% Hortifrut España Southern Sun S.L.U. - 50% antes (Producción de arándanos en España)
- ✓ 50% Euroberry Marketing S.A. - 50% antes (Comercialización en Europa)
- ✓ 50% HFE Berries Perú S.A.C. – 50% antes (Producción de arándanos en Perú)

Precio Pagado
EUR 258 mm

Contenido

1. HECHOS DESTACADOS

2. GENÉTICA

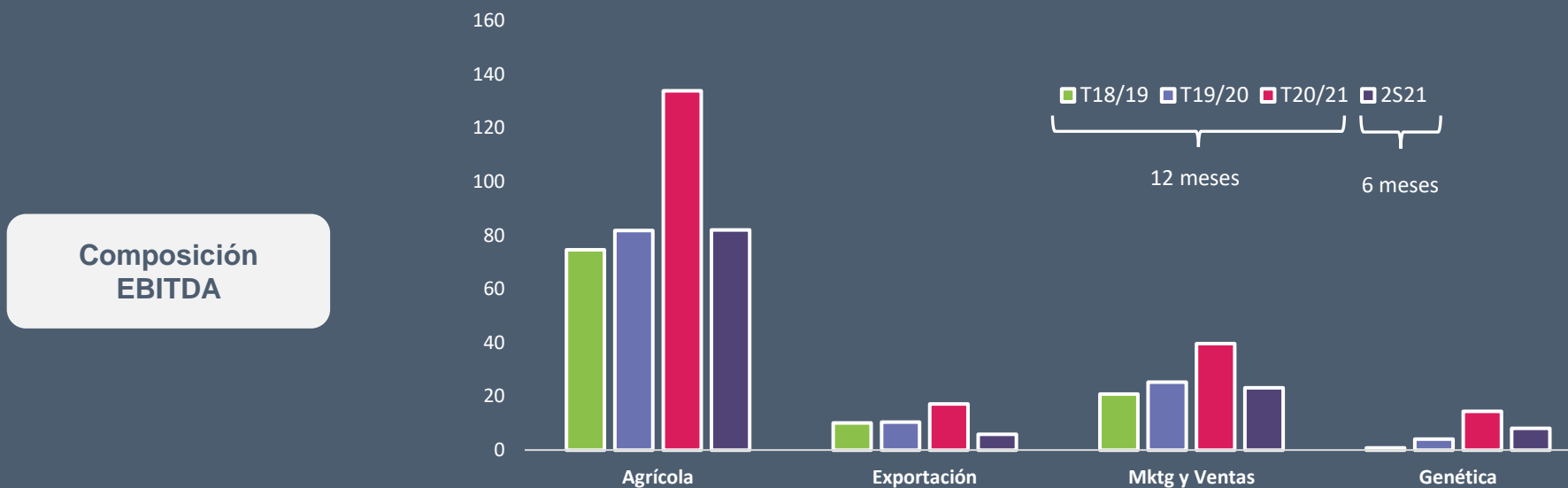
3. RESULTADOS CONSOLIDADOS T21/22

4. RESULTADOS CONSOLIDADOS ENE-DIC21

5. RESULTADOS POR SEGMENTO DE NEGOCIO T21/22



EBITDA Genética



- Durante el 2S21, el negocio de Genética generó un EBITDA de US\$8,1 millones (equivalente al 6,8% del total), monto que es mayor a los US\$7,4 millones generados en igual periodo del año anterior. Si comparamos los UDM a diciembre, durante 2021 este negocio generó un EBITDA de US\$15 millones, creciendo respecto de los US\$14 millones registrado en igual periodo de 2020 (+7,1%).
- Este resultado da cuenta de la venta de plantas de variedades de Arándanos, Frambuesas y Moras desarrolladas por Hortifrut a productores terceros en diversos países, además de ingresos por royalties, acelerando así el crecimiento futuro de los volúmenes comercializados por la Sociedad.
- El crecimiento de este eslabón de la cadena de valor de Hortifrut se potenciaría aún más producto de la compra de Atlantic Blue, entrando también al desarrollo varietal de Cerezas.

Contenido

1. HECHOS DESTACADOS
2. GENÉTICA
3. RESULTADOS CONSOLIDADOS T21/22
4. RESULTADOS CONSOLIDADOS ENE-DIC21
5. RESULTADOS POR SEGMENTO DE NEGOCIO T21/22

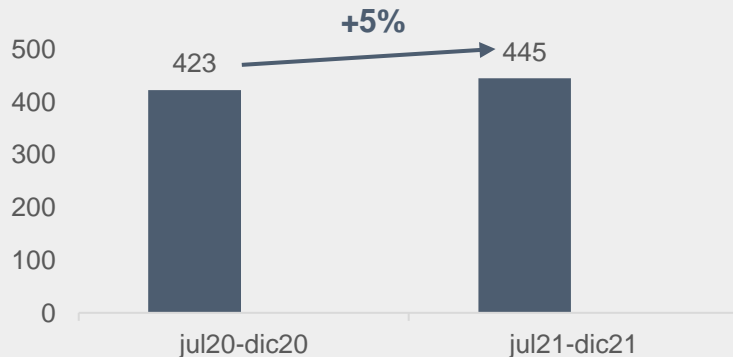




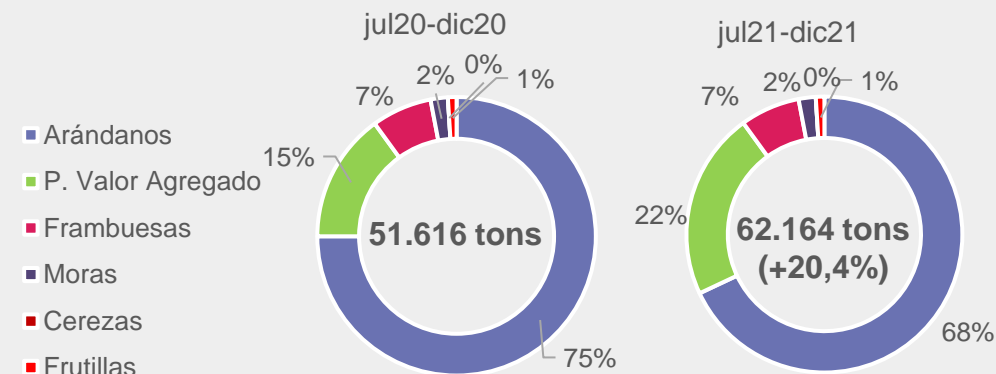
EBITDA de US\$119,2 mn T21/22 (Jul-Dic)

- **El EBITDA disminuye en US\$10,2 mn** respecto de igual periodo de la T20/21, asociado a:
 - Curva de cosecha muy concentrada para Perú, tanto en nuestros campos como en la industria, generando altos volúmenes en destino en semanas peak.
 - Aumento de gastos de administración por crecimiento de las operaciones en México y China, además de incorporación de Vitafoods y sociedades Atlantic Blue.
 - Lo anterior fue compensado en parte por un mayor volumen de frambuesas en México y crecimiento del segmento Productos con Valor Agregado por la incorporación de Vitafoods.
- El **volumen distribuido aumentó 20,43%, alcanzando las 62.164 toneladas**, con crecimiento en los segmentos: Arándanos (+10,9% hasta 42.978 tons), Frambuesas (+8,4% hasta 4.094 tons), Moras (+8,2% hasta 1.043 tons), Frutillas (+79,5% hasta 441 tons) y Productos con Valor Agregado (+75,9% hasta 13.490 tons). El volumen de Cerezas disminuyó 41,9% hasta 119.
- **Reducción del 12,68% del precio promedio por kilo**, influenciado por la concentración de la curva de la fruta peruana y por una participación mayor del segmento Productos con Valor Agregado en el mix de fruta (que tiene menor precio de venta que el segmento Fruta Fresca). Este último registró un aumento del 21,47% del precio de venta, mientras que de el de fruta fresca registró una reducción del 10,15%.

1. INGRESOS CONSOLIDADOS (US\$ mn)



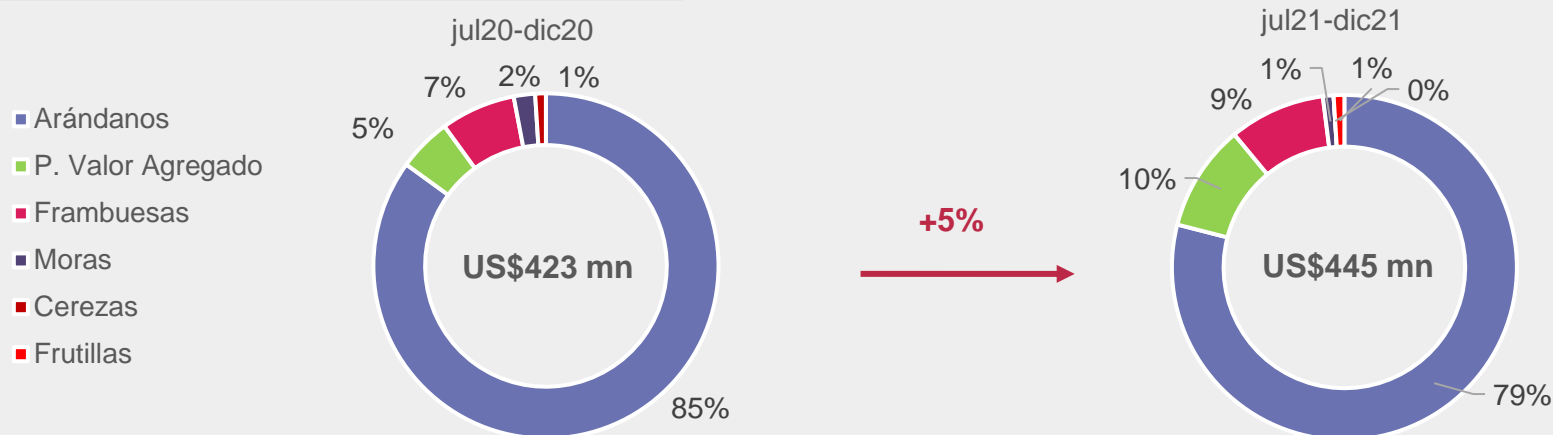
2. VOLUMEN DISTRIBUIDO (%)



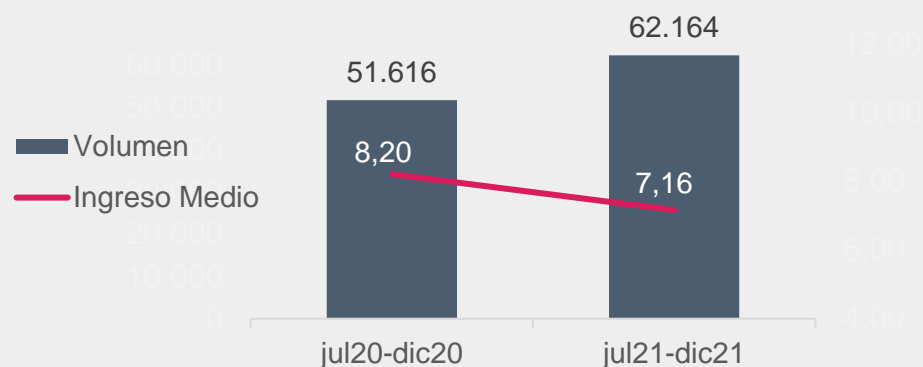


Evolución Ingresos T20/21 vs. T21/22 (Jul-Dic)

1. INGRESOS CONSOLIDADOS POR TIPO. (%)



2. VOLUMEN – INGRESO MEDIO. (Tons/US\$Kg)

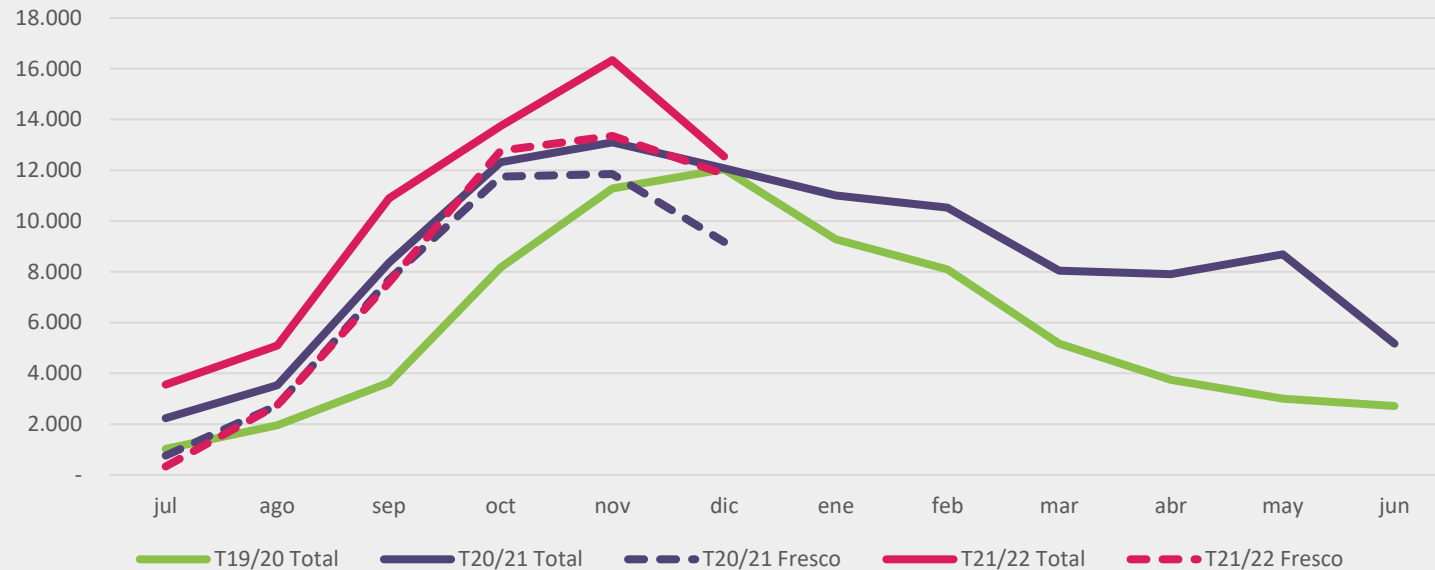


- Los mayores ingresos se asocian al incremento del 20,4% en el volumen comercializado hasta 62.164 tons, vinculado principalmente a:
 - Volúmenes de Vitafoods
 - Crecimiento en arándanos desde Perú, tanto en campos propios como de exportadores tercero (con superficie plantada con variedades licenciadas por Hortifrut).
 - Crecimiento en frambuesas desde México, mayoritariamente con genética propia.
- Esto estuvo acompañado de una disminución del precio promedio por kilo de 7,9%, el que pasó de 7,11 US\$/Kg en la T20/21 a 6,55 US\$/Kg en la T21/22 por cambio en mix y concentración de la curva peruana. En Fruta Fresca disminuyó desde 9,15 US\$/Kg hasta 8,22 US\$/Kg en igual periodo y en Productos con Valor Agregado aumentó 21,5% hasta 3,35 US\$/Kg.
- El Ingreso medio disminuyó desde 8,20 US\$/Kg en la T20/21 hasta 7,16 US\$/Kg en la T21/22, por factores similares a los que explican la caída del precio promedio.

Volúmenes T19/20, T20/21 y T21/22



1. VOLUMEN MENSUAL FRESCO Y CONGELADO. (Tons)

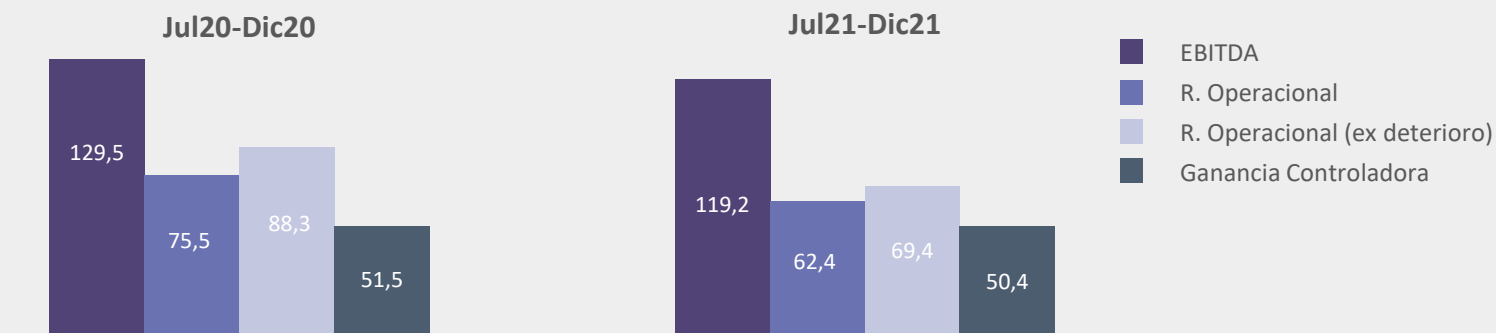


- La curva de volúmenes total del primer semestre de la T21/22 muestra un **crecimiento del volumen** respecto de las temporadas anteriores en igual periodo, mostrando el incremento tanto del volumen fresco (Perú) como de productos de valor agregado (Vitafoods).
- Si bien el crecimiento del volumen del **segmento de Productos de Valor Agregado** se dio con fuerza hasta noviembre, se ralentizó hacia diciembre debido al menor stock disponible para la venta; ya en enero comienza la compra de volúmenes relevantes de fruta para acumular stock para vender durante todo el año 2022. El volumen de este segmento representó un 22% del total, comparado con sólo un 15% en igual periodo de la temporada anterior.
- Por su parte, se observa una **curva del segmento Fruta Fresca similar al de la T20/21 hasta octubre**, ante una partida lenta de la curva de cosecha de arándanos en Perú. No obstante, las ventas se aceleraron durante noviembre y diciembre producto de la concentración de la curva, del aumento de la productividad de nuestros campos y de la maduración de las plantaciones de variedades licenciadas por Hortifrut en campos de productores terceros en Perú.

Resultado Consolidado T20/21 vs. T21/22 (Jul-Dic)



1. RESULTADO CONSOLIDADO. (US\$ mn)



Variación EBITDA

Disminuye 7,92% por :

- Curva de cosecha muy concentrada en la industria peruana, a lo cual se sumó una irregularidad en las llegadas a destino, especialmente a USA, por problemas de tránsito naviero.
- Aumento de los gastos de administración por crecimiento de las operaciones en México y China, además de la incorporación de Vitafoods y de las sociedades Atlantic Blue.
- Lo anterior se compensó, en cierta medida, por un mayor volumen comercializado de frambuesa desde México y crecimiento del segmento de Productos con Valor Agregado por la incorporación de Vitafoods.

Variación R. Operacional

Disminuye 17,33%, movido por los mismos factores que impactan al EBITDA, además de un aumento en la depreciación y amortización por la entrada en producción de inversiones en México y China, principalmente, e incorporación de Vitafoods dentro de la operación durante todo el trimestre de análisis.

Variación Ganancia Controladora

Disminuye en 2,17% producto del menor resultado operacional (por las razones señaladas anteriormente).

Esto fue parcialmente compensado por una menor pérdida no operacional, asociada principalmente a una utilidad por diferencia de cambio (comparado con pérdidas en 2S20), a menores gastos financieros asociados a mejores condiciones de financiamiento obtenidas por la Compañía y a un mejor resultado en la participación de asociadas y negocios conjuntos (Naturipe Value Added Fresh, comercializador de fruta "Ready to Eat" en USA). Adicionalmente, se registró una reducción en el gasto por impuesto a las ganancias por una utilidad por impuesto diferido de US\$5,7mm

Resultado No Operacional T20/21 vs. T21/22 (Jul-Dic)



	Jul20-Dic20 (MUS\$)	Jul21-Dic21 (MUS\$)	Var %
Ingresos Financieros	817	1.340	+64,0%
Gastos Financieros	-11.870	-10.785	-9,1%
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando método de participación	318	369	+16,0%
Otros Ingresos/Gastos	-224	3.174	-1.517,0%
Diferencias de Cambio	-1.960	1.045	-153,3%
Resultado No Operacional	-12.919	-4.857	-62,4%



PRINCIPALES VARIACIONES

- **Gastos financieros netos:** se registró una disminución del 14,55% debido principalmente al 9,1% de caída de los gastos financieros por mejores condiciones de financiamiento obtenidas por la Compañía.
- **Ganancias (pérdidas) en asociadas:** durante el 2S21 se observó un mejor desempeño de las sociedad Naturipe Value Added Fresh LLC. (productos RTE en USA) y Naturipe Farms LLC., principalmente, respecto al 2H20.
- **Otros ingresos/gastos:** se registra una importante utilidad durante 2S21 asociado principalmente a la extinción de la prestación contingente relacionado con el Earn-out con el Grupo Rocío (US\$6,5mm), compensada, entre otras cosas, por gastos relativos a la compra de Atlantic Blue.
- **Diferencia de cambio:** durante 2S21 este resultado estuvo influenciado, en gran medida, por la apreciación del Peso chileno y Nuevo Sol peruano frente al dólar americano, mientras que durante el 2S20, el movimiento de dichos tipos de cambio fue contrario, junto a otras monedas a las cuales tiene exposición la Compañía.

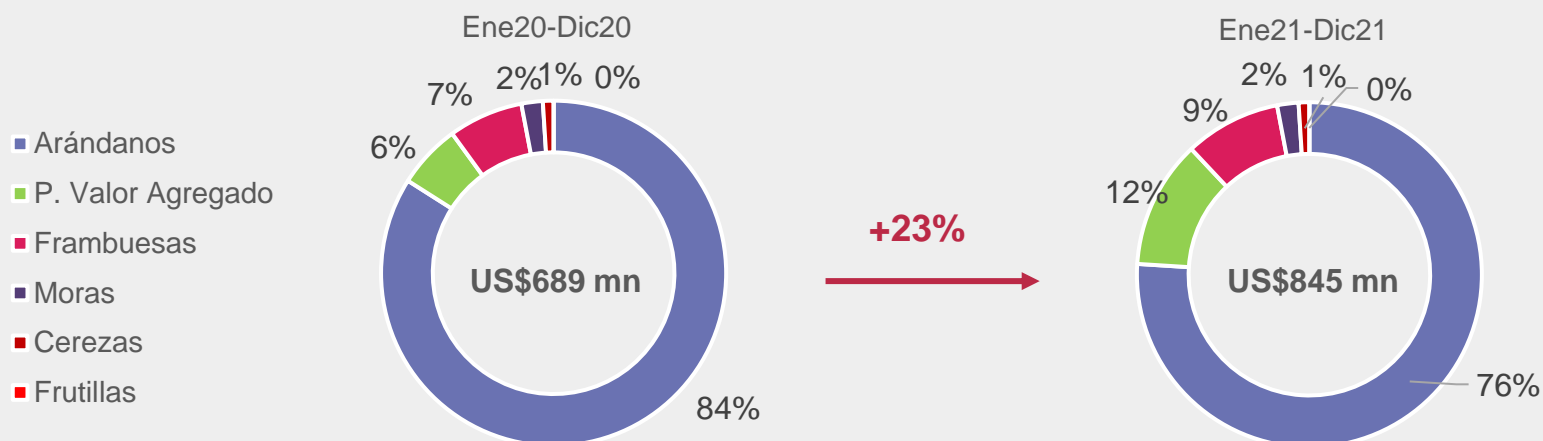
Contenido

1. HECHOS DESTACADOS
2. GENÉTICA
3. RESULTADOS CONSOLIDADOS T21/22
4. RESULTADOS CONSOLIDADOS ENE-DIC21
5. RESULTADOS POR SEGMENTO DE NEGOCIO T21/22

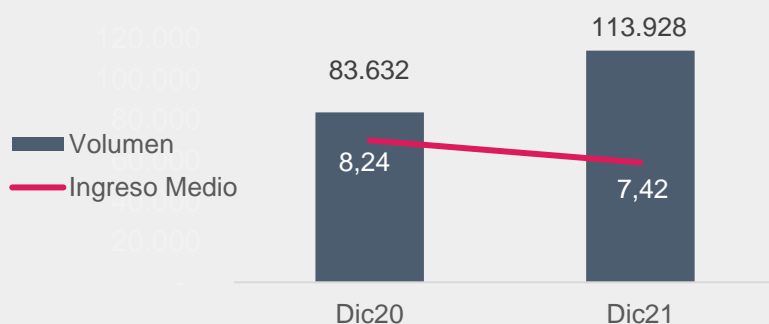


Resultado Consolidado Dic20 vs. Dic21 (Ene-Dic)

1. INGRESOS CONSOLIDADOS POR SEGMENTO (%)



2. VOLUMEN / INGRESO MEDIO. (Tons/US\$Kg)

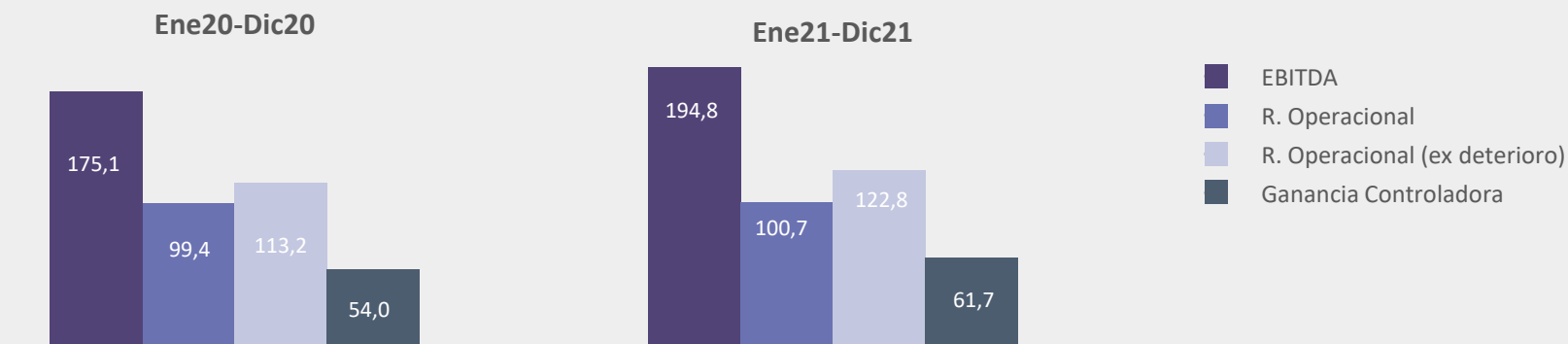


- Los mayores ingresos se deben a un incremento de 36,2% en el volumen comercializado hasta 113.928 tons, vinculado principalmente a:
 - La entrada en producción y maduración de los campos nuevos de arándanos en México y China
 - Incorporación de Vitafoods a Hortifrut
 - Volumen de frambuesa de México
- El mayor volumen estuvo acompañado de una reducción del precio promedio por kilo del segmento agregado Fruta Fresca del 2,68%, pasando desde 9,28 US\$/Kg a Dic20 hasta 9,03 US\$/Kg a Dic21, mientras que el segmento Productos con Valor Agregado aumentó su precio en 12,13% hasta 3,26 US\$/Kg a Dic21.
- El Ingreso medio disminuye desde 8,24 US\$/Kg a Dic20 hasta 7,42 US\$/Kg a Dic21 por factores similares a los que explican la reducción del precio promedio por kilo.

Resultado Consolidado Dic20 vs. Dic21 (Ene-Dic)



1. RESULTADO CONSOLIDADO. (US\$ mn)



Variación EBITDA

Aumenta 11,2% por :

- Aumento del volumen comercializado del 36,2%, principalmente de arándanos desde China y México, de frambuesas desde México, que en gran parte han sido plantados con genética Hortifrut (propia y licenciada), y de productos congelados por incorporación de Vitafoods.
- Alta demanda y ejecución de la estrategia comercial en las plataformas HF en destino.
- Implementación de plan de eficiencia en costos de campo y packing durante la T20/21, gracias a la innovación y aplicación de tecnologías de producción y operaciones, que impactó el 2S21.

Variación Resultado Operacional

Aumenta en 1,2% por mismas razones que explican variación en el EBITDA, compensado en parte por una mayor depreciación asociada a la incorporación de hectáreas plantadas en México y China, además de un mayor deterioro de valor de activos (recambio varietal en Chile y arranques USA). Excluyendo deterioros, se registró un crecimiento del 8,6% de esta cifra.

Variación Ganancia Controladora

Aumenta 14,2% asociado al incremento en el resultado operacional y reducción de las pérdidas no operacionales. El resultado no operacional redujo su pérdida principalmente por menores gastos financieros netos y el registro de utilidades en la partida Otros ingresos/gastos debido a la extinción de la contraprestación contingente por el Earn-out con Grupo Rocío. Estas mejoras estuvieron parcialmente compensadas por un aumento de las pérdidas por diferencia de cambio. Por su parte, se observa una reducción del gastos por impuesto asociado a una utilidad por impuesto diferido que asciende a US\$5,7mm

Resultado No Operacional Dic20 vs. Dic21 (Ene-Dic)



	Ene20-Dic20 (MUS\$)	Ene21-Dic21 (MUS\$)	Var %
Ingresos Financieros	1.435	2.002	+39,5%
Gastos Financieros	-23.105	-17.578	-23,9%
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando método de participación	-114	448	-493,0%
Otros Ingresos/Gastos	-558	3.357	-701,6%
Diferencias de Cambio	-642	-3.704	+477,0%
Resultado No Operacional	-22.984	-15.475	-32,7%



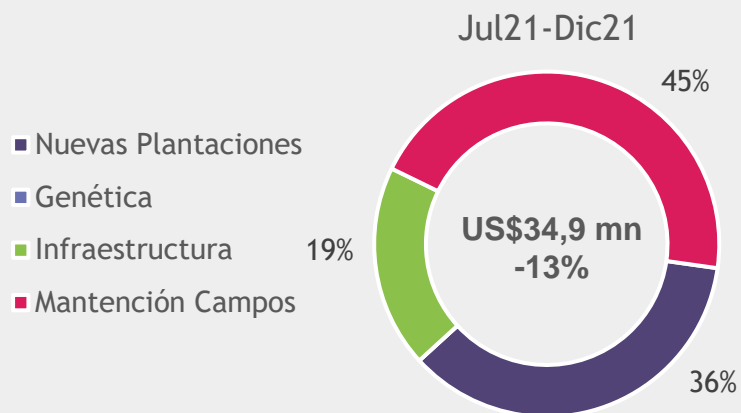
PRINCIPALES VARIACIONES

- **Gastos financieros netos:** disminuyen en MUS\$6.094 hasta MUS\$15.576 a Dic21, principalmente por mejores condiciones de financiamiento y reverso de una provisión de gastos financieros asociados a impuesto de no domiciliados en Perú (MUS\$2.729).
- **Ganancias (pérdidas) en asociadas:** mejora en MUS\$562 principalmente por mejor desempeño la sociedad Naturipe Value Added Fresh LLC. (productos RTE en USA) y Naturipe Farms LLC.
- **Otros Ingresos/gastos:** se registró una utilidad de MUS\$3.357 a Dic21 asociado, en gran medida, a una utilidad por la extinción de la contraprestación contingente relacionada al Earn-out con Grupo Rocío (US\$6,5mm). Esto se vio parcialmente compensado por gastos asociados a las compra de Atlantic Blue.
- **Diferencias de cambio:** un resultado negativo se registró a Dic21 influenciado por la depreciación del Peso chileno y Nuevo Sol peruano, principalmente.



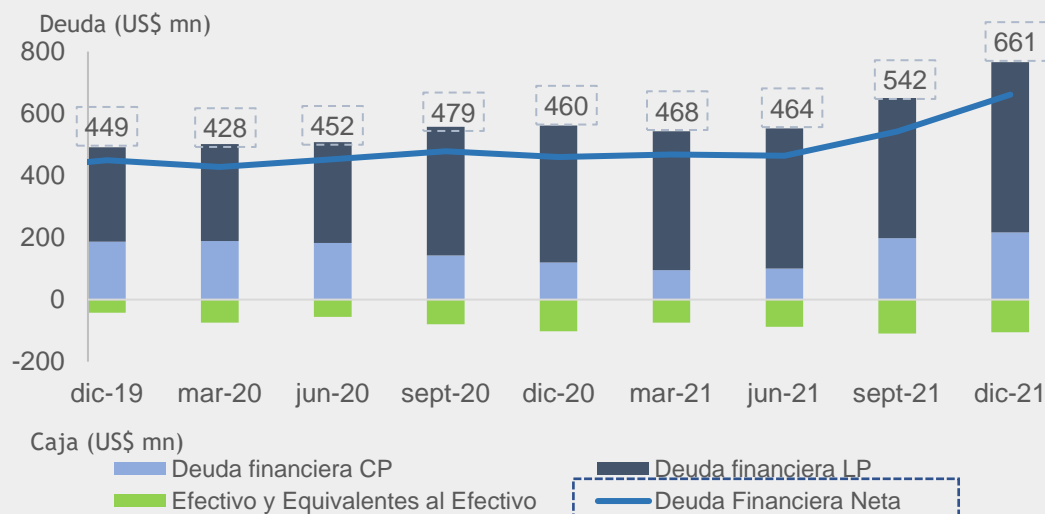
Inversiones y Evolución Deuda Financiera Neta

1. INVERSIONES POR TIPO. (%)



- La inversión en nuevas plantaciones corresponden a los proyectos en China (finalización de proyecto de 500has), Ecuador (nuevo proyecto de 50has de arándanos) y Portugal (nuevo proyecto de 100has de frambuesas), principalmente.
- La inversión en infraestructura se relaciona en gran medida con la compra de una planta de proceso adicional en Chile por parte de Vitafoods.
- Por su parte, la mantención de campos actuales se asocia principalmente a las plantaciones en Perú y México.

2. EVOLUCIÓN DEUDA FINANCIERA NETA. (US\$ mn)



- La DFN aumenta respecto de Dic20, principalmente por el endeudamiento por US\$126,6mm para financiar el pago inicial por la compra de Atlantic Blue, además del incremento de créditos PAEs asociados a financiamiento de capital de trabajo y por el financiamiento de las inversiones en China. A esto se suma la constitución de un colateral por el incremento del MtM de los *cross- currency swaps* de los bonos.

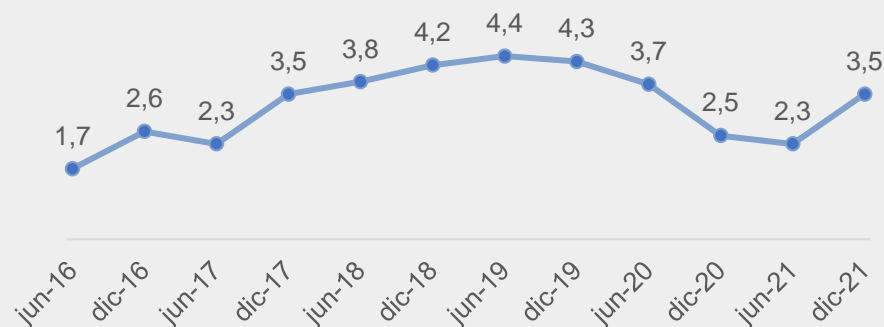
Nota: La deuda financiera excluye el impacto de norma IFRS16, por la cual los arrendamiento son considerados pasivos financieros.

Covenants Deuda



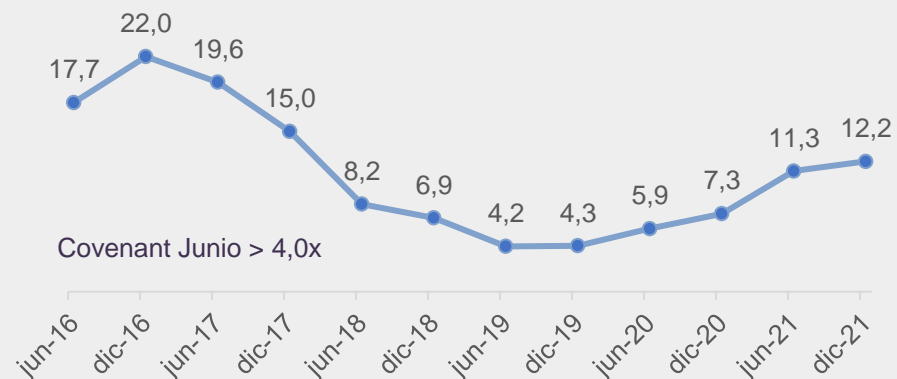
1. DEUDA NETA/EBITDA. (veces)

Covenant Dic < 6,0x
Covenant Jun < 4,5x



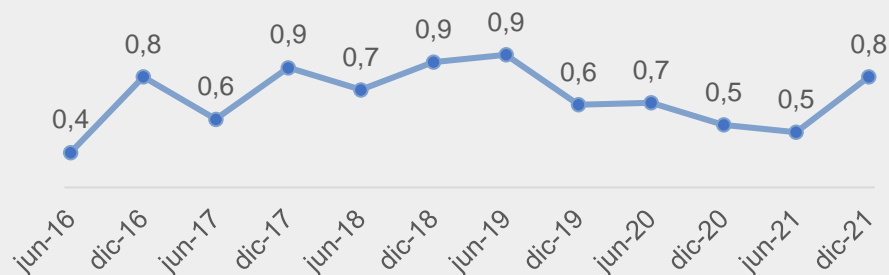
2. EBITDA/GASTOS FINANCIEROS NETOS. (veces)

Covenant Junio > 4,0x



3. DEUDA NETA/PATRIMONIO TOTAL. (veces)

Covenant Junio < 1,0x



- Los ratios financieros mostraron una tendencia a la mejora durante los dos últimos años, de acuerdo con la generación de caja de las operaciones en Perú posterior a la compra de las operaciones del Grupo Rocío.
- A Dic21 se observa un deterioro de los ratios producto de los impactos de la compra del Grupo Atlantic Blue, los cuales se irán acercando a los rangos objetivo de la Administración en la medida que dicha operación genere sus flujos.

Contenido

1. HECHOS DESTACADOS

2. GENÉTICA

3. RESULTADOS CONSOLIDADOS T21/22

4. RESULTADOS CONSOLIDADOS ENE-DIC21

5. RESULTADOS POR SEGMENTO DE NEGOCIO T21/22



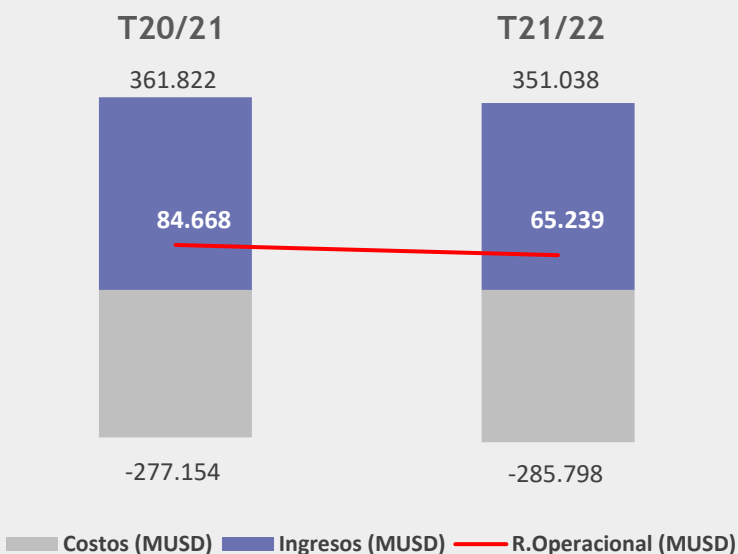
Arándanos

T21/22 (Jul – Dic)



- **3,0% de disminución en los ingresos:** +10,9% en volumen y -7,6% en el precio promedio por kilo.
- El mayor volumen se debe principalmente al aumento del volumen provenientes desde Perú, tanto de campos propios como de exportadores terceros que tienen plantadas variedades licenciadas por Hortifrut. Así, durante el 2S21 se comercializaron 40.266 tons de arándanos provenientes de este país, registrándose un 14,8% de crecimiento respecto de la temporada anterior. Del volumen total del 2S21, un 88% corresponde a producción propia, comparado con un 97% en el mismo periodo del año anterior.
- La reducción del precio promedio se asocia a una fuerte concentración de la curva de producción de la industria peruana durante las semanas peak, lo que sumado a la irregularidad de los arribos de los embarque marítimos a USA por los problemas navieros a nivel mundial, generó sobreoferta durante varias semanas, derivándose en una caída de los precios de mercado. No obstante, los precios de venta de Hortifrut se mantuvieron por sobre el benchmark.

RESULTADO OPERACIONAL. (MUS\$)



Arándanos	T20/21	T21/22	Var (%)
Volumen de venta (Tons)	38.759	42.978	+10,9%
Participación del total	75,1%	69,1%	-
Precio Promedio (US\$/Kg)	7,88	7,29	-7,6%

Frambuesas

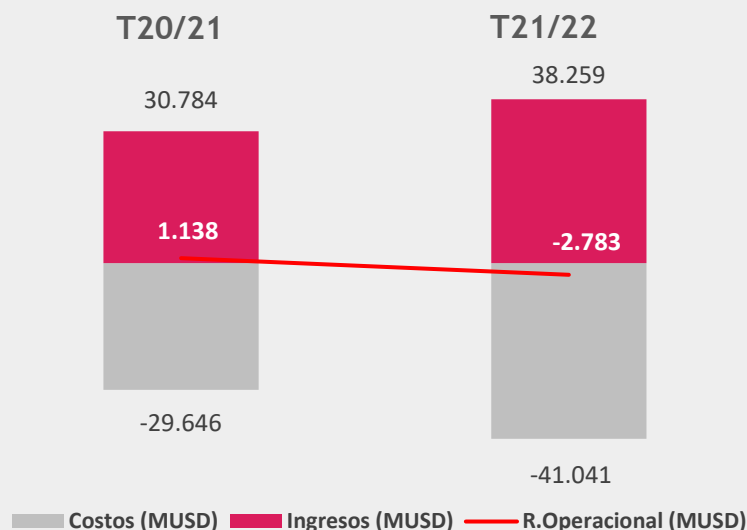
T21/22 (Jul – Dic)



- **Aumento del ingresos en 24,3%:** +8,4% volumen y +14,6% precio promedio por kilo.
- El aumento en el volumen se explica, principalmente, por una buena primera flor de los campos de frambuesas en México de la variedad *Centennial* (desarrollada por Hortifrut y con la cual se ha plantado toda la nueva superficie), principalmente en campos de productores terceros que predominan con producción en esta parte de la curva.
- El precio promedio por kilo aumentó 14,6% incluso con el crecimiento en volumen registrado, asociado a una buena demanda por la variedad *Centennial* por parte de clientes, gracias a su destacada calidad y preferencia de los consumidores. Esta genética nos permite desarrollar programas *premium* con fruta de excelentes características.
- A pesar de lo anterior, el resultado operacional fue negativo el 2S21 debido a que el volumen producido en dicho semestre no es suficiente para cubrir los costos fijos del periodo, lo cual se revertirá en el próximo semestre de la temporada.



RESULTADO OPERACIONAL. (MUS\$)



Frambuesas	T20/21	T21/22	Var (%)
Volumen de venta (Tons)	3.775	4.094	+8,4%
Participación del total	7,3%	6,6%	-
Precio Promedio (US\$/Kg)	8,15	9,35	+14,6%

Moras

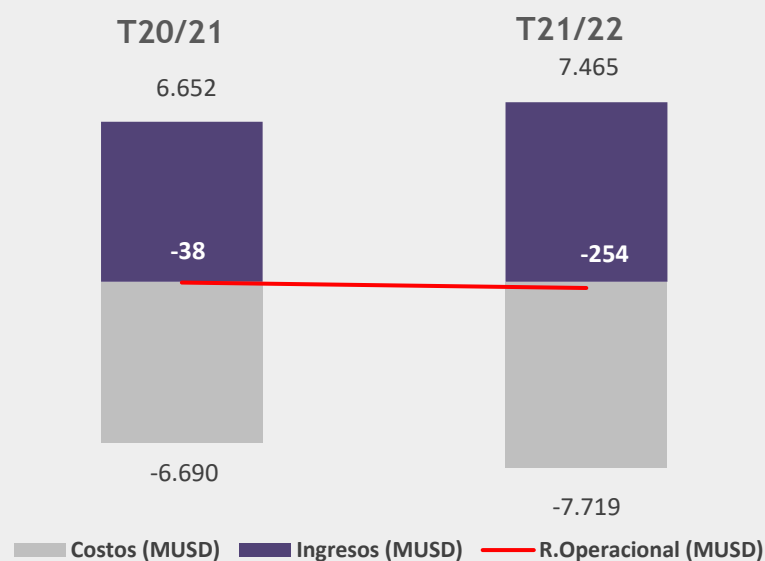
T21/22 (Jul – Dic)



- **Aumento del 12,2% en los ingresos:** +8,2% volumen y +3,7% precio promedio por kilo.
- El crecimiento del volumen comercializado se asocia a mayor disponibilidad de fruta de buena calidad en el mercado mexicano para captar de productores terceros.
- El alza del precio promedio por kilo se asocia a la mejor calidad de fruta comercializada por Hortifrut, aunque la industria estuvo caracterizada por calidad irregular para esta especie, impactando su rotación y sus precios a nivel de mercado.
- Durante la T20/21 se abrió un nuevo centro logístico en Texas, el cual ha contribuido a mejorar considerablemente los tiempos de tránsito de esta fruta, beneficiando su calidad en destino.



RESULTADO OPERACIONAL. (MUS\$)



Moras	T20/21	T21/22	Var (%)
Volumen de venta (Tons)	964	1.043	+8,2%
Participación del total	1,9%	1,7%	-
Precio Promedio (US\$/Kg)	6,90	7,16	+3,7%

Frutillas

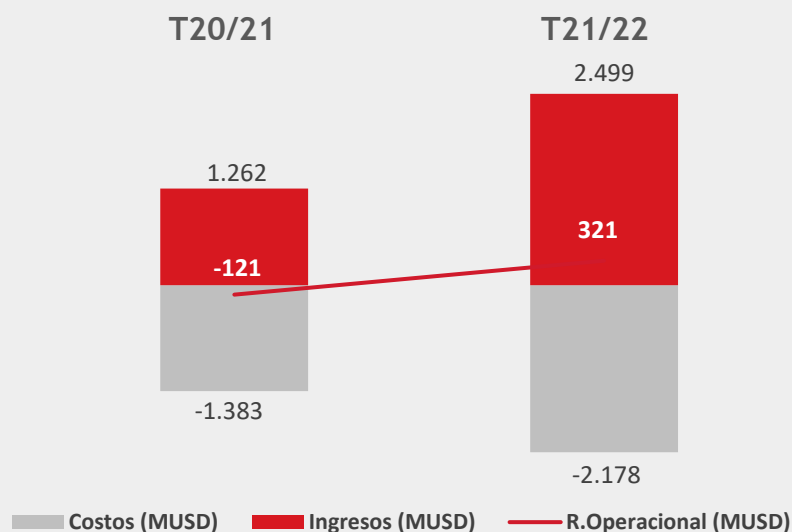
T21/22 (Jul – Dic)



- **Aumento de 98,1% en ventas:** +79,5% volumen y +10,4% precio promedio por kilo.
- El crecimiento del volumen comercializado se explica por un buen desempeño productivo de los campos en Chile.
- El precio se incrementó respecto al 2S20 principalmente por mejores condiciones en el mercado chileno y una curva de oferta de Hortifrut focalizada en los meses de invierno (época en la cual los precios son mayores por reducida competencia).
- Así, este segmento registró un resultado operacional positivo de MUS\$321, comparado con pérdidas en igual periodo de la temporada pasada.



RESULTADO OPERACIONAL. (MUS\$)



Frutillas	T20/21	T21/22	Var (%)
Volumen de venta (Tons)	246	441	+79,5%
Participación del total	0,5%	0,7%	-
Precio Promedio (US\$/Kg)	5,14	5,67	+10,4%

Cerezas

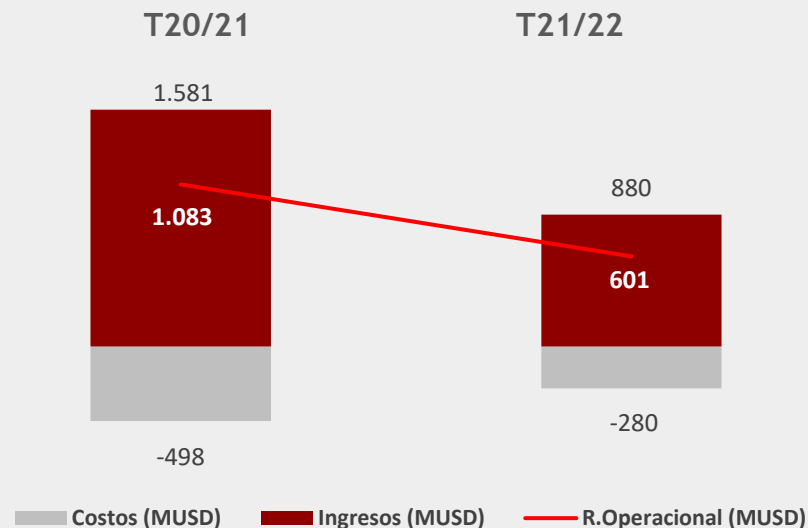
T21/22 (Jul – Dic)



- **Disminución de 44,3% en ventas:** -41,9% volumen y -4,3% precio promedio por kilo.
- La reducción del volumen comercializado se explica por la decisión de la Compañía de no otorgar financiamiento de capital de trabajo a productores de cerezas durante la T21/22.
- El precio disminuyó respecto al 2S20 principalmente por un crecimiento de la oferta a nivel industria.
- Así, este segmento registró un resultado operacional positivo de MUS\$601, menor a las utilidades generadas en igual periodo de la temporada pasada.



RESULTADO OPERACIONAL. (MUS\$)



Cerezas	T20/21	T21/22	Var (%)
Volumen de venta (Tons)	204	119	-41,9%
Participación del total	0,4%	0,2%	-
Precio Promedio (US\$/Kg)	7,75	7,43	-4,3%

Productos de Valor Agregado

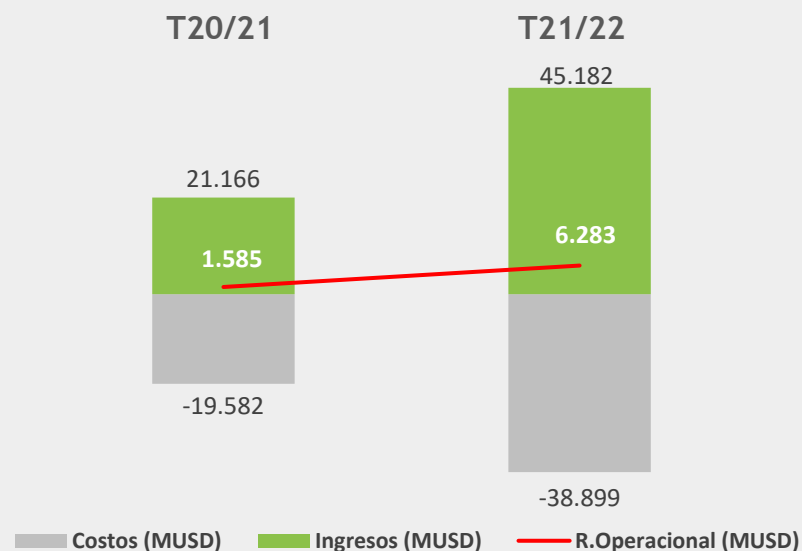
T21/22 (Jul – Dic)



- **Aumento del 113,5% de las ventas:** +75,9% volumen y +21,5% precio promedio por kilo.
- El mayor volumen se explica principalmente por la incorporación del negocio de congelados de Vitafoods a Hortifrut.
- El precio promedio de venta se incrementó debido a fuerte demanda en los mercados de consumo.
- El resultado operacional pasó de una ganancia por MUS\$1.585 el 2S20 a una de MUS\$6.283 el 2S21, como consecuencia del mayor volumen comercializado, compensado en cierta medida por mayor nivel de gastos de administración y depreciación asociados a una operación más grande.



RESULTADO OPERACIONAL. (MUS\$)

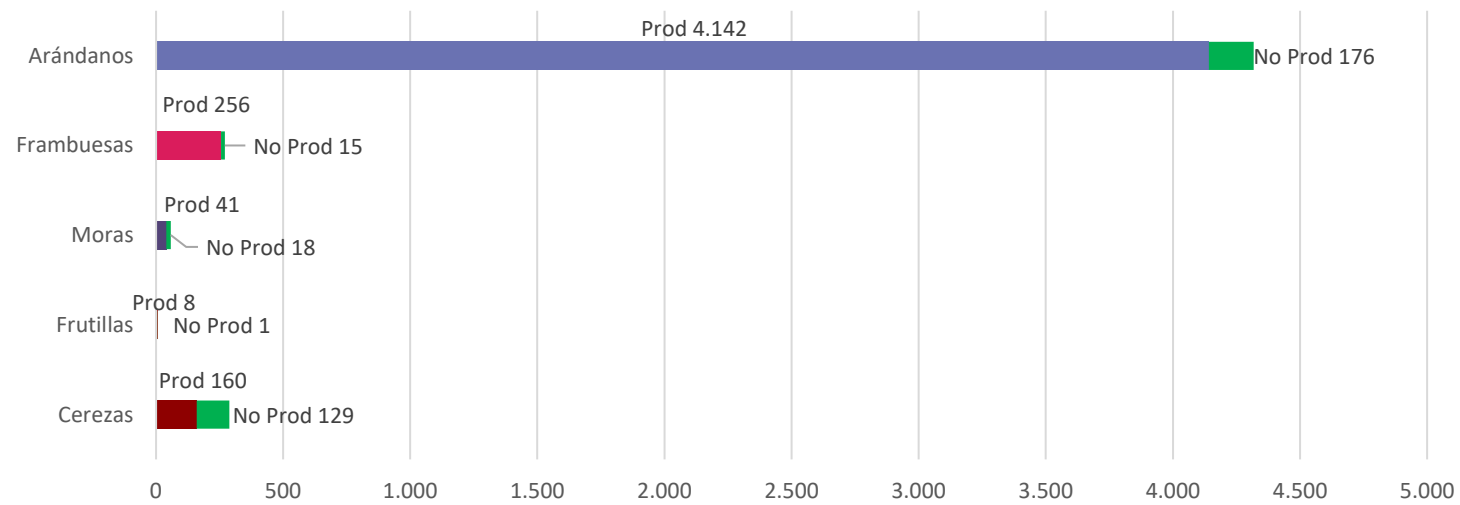


P. de Valor Agregado	T20/21	T21/22	Var (%)
Volumen de venta (Tons)	7.668	13.490	+75,92%
Participación del total	14,9%	21,7%	-
Precio Promedio (US\$/Kg)	2,76	3,35	+21,5%

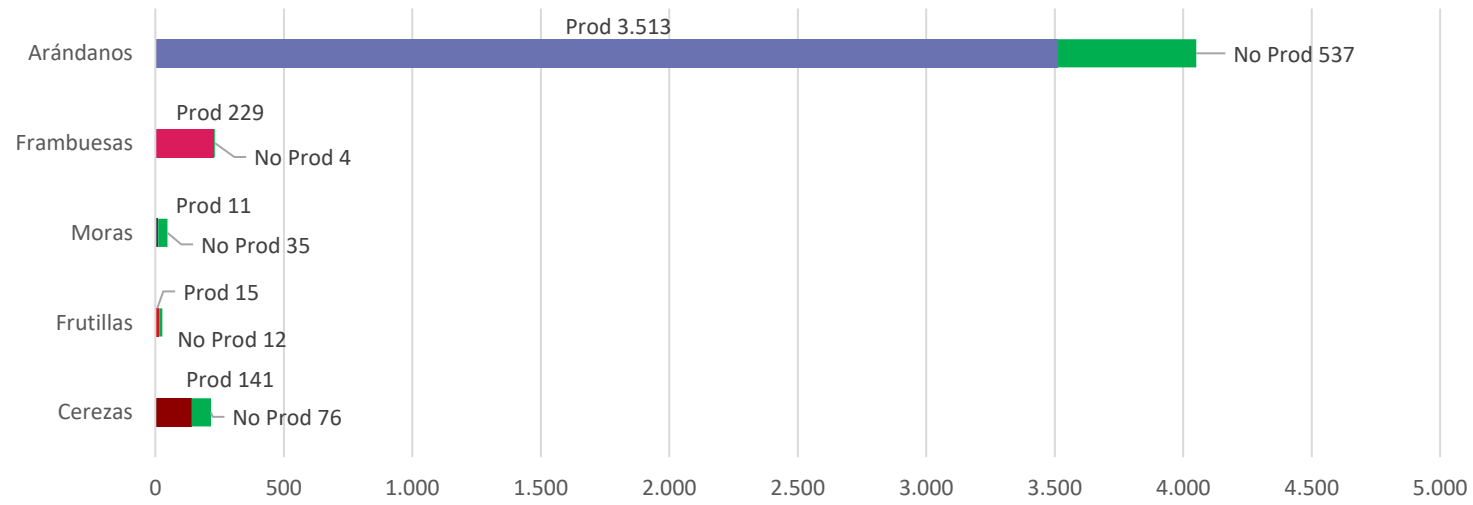
Evolución Hectáreas Plantadas



Dic21
4.946 has.
(4.606 has prod.)



Dic20
4.573 has.
(3.909 has prod.)



- **Arándanos:** aumento de 267has en superficie total por plantaciones en China (+119has), y España y Marruecos (+368has), compensado por arranque de plantaciones en Chile, Perú y USA (-224has). El paso de superficie no productiva a productiva se dio principalmente en México y China.
- **Frambuesas:** se registran 40has adicionales en Marruecos y España producto de la compra del Grupo Atlantic Blue.
- **Moras:** nuevas plantaciones en México (+12has) y pasó a productivo superficie plantada durante 2020.
- **Cerezas:** incorporación de 73has plantadas, de las cuales 28has corresponden a mayor superficie de campos en administración en Chile y 45has corresponden a las operaciones en España incorporadas a HF por la compra de Atlantic Blue.

▪ A la superficie anterior se suman 77 hectáreas plantadas de arándanos en la sociedad Margesi S.A. (Argentina), todas las cuales se encuentran en estado productivo. Esta sociedad es asociada, por lo cual no consolida en los EEFF de Hortifrut:

Conclusiones

EBITDA

US\$194,6mm en 2021 (+US\$19,7mm) por:

- Aumento volumen comercializado (arándanos China y México, frambuesas México e incorporación de Vitafoods)
- Reducción precios “Fruta Fresca” por concentración de la curva de cosecha en Perú a nivel industria, a pesar de lo cual Hortifrut mantuvo su brecha positiva respecto del benchmark
- Eficiencia en costos y buena de calidad/condición de fruta

US\$119,2mm en 6mT21/22 (-US\$10,3mm) por:

- Curva de cosecha muy concentrada en Perú, aunque con mayor volumen de productos con valor agregado (Vitafoods) y frambuesas en México.

UTILIDAD CONTROLADORA

US\$61,7mm en 2021 (+US\$7,7mm) por:

- Mayor EBITDA, compensado por deterioro valor de activos por replantes y arranques
- Menores gastos financieros netos
- Utilidades en Otros ingresos/gastos por extinción obligación del Earn-out con Grupo Rocío
- Impacto adverso diferencia de T/C (depreciación varias monedas vs USD)
- Impacto positivo por ganancias por impuestos diferidos como consecuencia de haber clasificado a Olmos como disponible para la venta

US\$50,4mm en 6mT21/22 (-US\$1,1mm) por:

- Menor EBITDA por menores precios que compensaron el mayor volumen, además de deterioros por arranques
- Menores gastos financieros netos
- Impacto favorable en impuestos diferidos por mismas razones que durante el año 2021

COMPRA ATLANTIC BLUE

- **Materialización de la compra** se ejecutó el 01 de diciembre, comenzando a consolidar las sociedades a partir de esa fecha.
- Operación **potenciará** el negocio de Hortifrut en **todos los eslabones de la cadena de valor**: desarrollo varietal, producción, operaciones y comercialización.
- Abre a Hortifrut enormes y nuevas oportunidades de crecimiento e inversión en Europa y Norte de África y le entrega una base sólida para satisfacer la creciente demanda de los clientes y consumidores europeos por los mejores berries.

GENÉTICA

- EBITDA de Genética fue de US\$8,1mm durante 6mT21/22 (6,8% del total), comparado con US\$7,4mm en 6mT20/21.
- Este resultado da cuenta de la venta de variedades Hortifrut a productores terceros, lo que traerá a futuro un alza en el volumen exportado y comercializado por la Compañía, acelerando su crecimiento futuro.



Presentación de Resultados Diciembre 2021

01 Abril 2021