



ANÁLISIS RAZONADO DE
LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
DE AUSTRALIS SEAFOODS S.A.

AI 30 DE JUNIO DE 2017

El presente informe tiene como objetivo realizar un análisis de los Estados Financieros Consolidados de Australis Seafoods S.A. para el período comprendido entre el 31 de marzo y el 30 de junio de 2017. Todas las cifras están expresadas en dólares de los Estados Unidos.

1. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

En el **segundo trimestre del año** destacan los siguientes logros de la empresa en relación a la estrategia productiva, comercial y financiera:

- Satisfactorios resultados productivos y sanitarios, traducidos en menores costos de venta en todas las especies.
- Importante disminución de pasivos de US\$ 85,2 millones acumulada al año. Destacando la amortización de la deuda financiera en US\$ 43,0 millones. El endeudamiento de la compañía ha disminuido en US\$ 67,6 millones durante el presente año.
- Integración a la Global Salmon Initiative (GSI), agrupación de productores de salmón a nivel mundial que busca promover los más altos estándares ambientales y sociales, basados principalmente en: la sustentabilidad de las operaciones, cooperación entre los miembros y transparencia en la entrega de información.

Los ingresos registrados entre abril y junio de 2017 sumaron US\$ 113,0 millones, esto es US\$ 33,4 millones superior respecto a lo publicado el mismo trimestre de 2016, lo que representa un alza de 41,9%. Los costos de venta totalizaron US\$ 69,3 millones, 8,3% inferior respecto al mismo trimestre del año anterior, lo cual llevó a obtener un margen operacional de US\$ 43,7 millones.

Las ventas durante el trimestre ascendieron a 16,1 mil toneladas, esto es 4,7% mayor respecto a las 15,3 mil toneladas comercializadas en el segundo trimestre de 2016. El alza en los ingresos se explica principalmente por alza de 35,6% en precio de venta. Considerando las tres especies, el precio FOB fue de 7,04 US\$/Kg WFE*, versus 5,19 US\$/KG WFE registrado en el mismo período de 2016.

Como resultado de lo anterior se presenta un EBITDA de US\$ 42,4 millones, que se compara con los US\$ 3,5 millones reportados al cierre de junio de 2016.

En términos acumulados al cierre del semestre, los ingresos ordinarios alcanzaron US\$ 223,6 millones, lo que representa un alza de 43,8% respecto a junio de 2016. Esta fuerte alza se explica por un precio de venta mayor: 6,91 US\$/Kg WFE, considerando las tres especies, respecto a los 4,57 US\$/Kg WFE registrados durante el primer semestre de 2016. En términos de volumen vendido, se registró una leve contracción de 4,6% en relación al mismo período del año anterior.

El costo de venta total al cierre de junio fue de US\$ 134,7 millones, 18,9% más bajo respecto al mismo período del año 2016. En términos unitarios, implica una caída del costo de venta a nivel consolidado de 4,90 US\$/Kg WFE a 4,16 US\$/Kg WFE. La ganancia neta, dado lo anterior, fue de US\$ 53,0 millones y se compara con una ganancia de US\$ 3,8 millones registrado a junio de 2016.

El EBITDA al cierre de junio de 2017 alcanzó US\$ 87,6 millones, muy por sobre los US\$ (12,0) millones reportados hace un año.

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

EERR CONSOLIDADO	Acumulado		Trimestre	
	01/01/2017 30/06/2017	01/01/2016 30/06/2016	01/04/2017 30/06/2017	01/04/2016 30/06/2016
	M\$US	M\$US	M\$US	M\$US
Ganancia (pérdida)				
Ingresos de actividades ordinarias	223,634	155,542	113,013	79,594
Costo de ventas	(134,702)	(166,074)	(69,304)	(75,566)
Ganancia Bruta pre Fair Value	88,932	(10,532)	43,709	4,028
Fair Value biológicos vendidos	(85,716)	5,798	(43,322)	(5,541)
Fair Value crecimiento biológicos	80,291	37,425	36,789	13,860
Ganancia Bruta	83,507	32,691	37,176	12,347
Otros ingresos, por función	3,784	939	(19)	274
Costos de distribución	(4,475)	(5,599)	(2,351)	(2,487)
Gasto de administración	(4,229)	(3,977)	(2,201)	(1,867)
Otros gastos, por función	(2,475)	(13,139)	(1,132)	(1,214)
Ingresos financieros	73	39	20	30
Costos financieros	(2,642)	(4,252)	(1,147)	(1,994)
Ganancias (pérdidas) por método de participación	(30)	0	(30)	0
Diferencias de cambio	(94)	(1,550)	(63)	(1,605)
Ganancia (Pérdida), antes de impuestos	73,419	5,152	30,253	3,484
Gasto por impuestos a las ganancias	(20,447)	(1,303)	(8,331)	(5,258)
Ganancia (Pérdida)	52,972	3,849	21,922	(1,774)
Ganancia (Pérdida), atribuible a				
Pérdida (Ganancia), atribuible a los propietarios de la controladora	52,972	3,849	21,922	(1,774)
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	-	-	-	-
Ganancia (Pérdida)	52,972	3,849	21,922	(1,774)

2. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS

Al 30 de junio de 2017 el total de activos de la sociedad matriz y sus filiales suma US\$ 439,0 millones, exhibiendo una disminución de 6,8% respecto al balance publicado en diciembre de 2016.

El activo biológico, considerando tanto agua dulce como mar, disminuyó su porción corriente y no corriente en US\$ 23,3 millones. El producto en inventario, por su parte, aumentó en US\$ 22,3 millones respecto a diciembre de 2016, debido a los altos volúmenes de cosecha de Salar que se han registrado durante el trimestre.

En relación a los pasivos, se observa una disminución de pasivos totales por US\$85,2 millones dentro de lo cual destaca una caída de US\$ 65,8 millones en la porción corriente respecto a diciembre de 2016. Esta disminución de 26,7% se debe principalmente a una caída de US\$ 15,6 millones en las cuentas por pagar y a la disminución de US\$ 49,4 millones de obligaciones de corto plazo. En los pasivos no corrientes destaca también la disminución de deuda financiera, por un monto de US\$ 18,6 millones.

El patrimonio de la compañía se expandió en US\$ 53,0 millones, equivalente a un aumento de 32,3% respecto al 31 de diciembre de 2016 gracias a los resultados positivos alcanzados durante el presente año.

RESUMEN BALANCE CONSOLIDADO	AI 30 de junio de 2017 M\$US	AI 31 de diciembre de 2016 M\$US	AI 30 de junio de 2016 M\$US
Activos			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	6,922	12,851	5,596
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar,	29,681	35,416	19,630
Activos biológicos, corrientes	125,422	139,429	121,288
Otros activos corrientes	55,878	33,974	70,963
Activos corrientes totales	217,903	221,670	217,477
Propiedades, Planta y Equipo	91,090	90,919	90,450
Activos biológicos, no corrientes	28,256	37,573	25,264
Activos intangibles distintos de la plusvalía	38,193	36,587	33,271
Otros activos no corrientes	63,578	84,500	73,186
Total de activos no corrientes	221,117	249,579	222,171
TOTAL ACTIVOS	439,020	471,249	439,648
Pasivos	M\$US	M\$US	M\$US
Otros pasivos financieros, corrientes	92,566	141,945	152,969
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar,	84,814	100,400	105,518
Otros pasivos corrientes	2,855	3,673	4,815
Pasivos corrientes totales	180,235	246,018	263,302
Otros pasivos financieros, no corrientes	14,507	33,101	48,431
Pasivo por impuestos diferidos	26,063	26,928	0
Otros pasivos no corrientes	834	834	331
Total de pasivos no corrientes	41,404	60,863	48,762
TOTAL PASIVOS	221,639	306,881	312,064
TOTAL PATRIMONIO	217,381	164,368	127,584
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	439,020	471,249	439,648

3. ANÁLISIS VARIACIÓN FAIR VALUE ACTIVOS BIOLÓGICOS

Espece	Fair Value por crecimiento de activos biológicos	Fair Value de activos biológicos cosechados y vendidos
FV Salar	61,295	(67,984)
FV Coho	0	(3,047)
FV Trucha	18,996	(13,179)
Total	80,291	(84,210)
VNR Salar	0	(1,506)
Total	80,291	(85,716)

La metodología utilizada para el cálculo de Fair Value de activos biológicos, así como los criterios considerados, se explica en mayor detalle en el punto 11.

Fair Value por crecimiento de activos biológicos

Al 30 de junio de 2017, la Sociedad ha reconocido abonos por Fair Value de los activos biológicos por un monto que asciende a US\$ 80,3 millones. Al cierre, el monto activado corresponde a US\$ 27,4 millones. Los activos biológicos cosechados que pasaron a formar parte de la existencia de producto terminado en el período equivalen a US\$ 90,3 millones y sólo US\$ 10,1 millones se mantienen en stock al cierre de junio. Se realizaron pruebas de deterioro para la biomasa que no clasifica para ser valorizada a valor justo y no arrojó indicios que ameriten reflejar provisiones para pérdidas futuras.

Fair Value de activos biológicos cosechados y vendidos

Durante el primer semestre, el Fair Value traspasado a producto terminado se ha consumido a través de la venta en US\$ (84,2) millones, lo que representa una pérdida por reversos de Fair Value cosechados y vendidos. Adicionalmente, existe una provisión de valor neto realizable del producto terminado por US\$ 1,5 millones.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS

4.1. Análisis EBIT/EBITDA consolidado

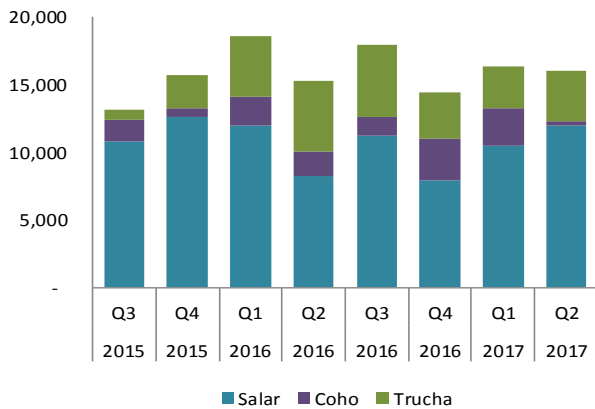
Análisis EBIT/EBITDA en \$USMM	UM	Acumulado		Trimestre	
		01/01/2017 30/06/2017	01/01/2016 30/06/2016	01/04/2017 30/06/2017	01/04/2016 30/06/2016
Ingresos de actividades ordinarias	MM\$US	223.6	155.5	113.0	79.6
Costo de ventas	MM\$US	(134.7)	(166.1)	(69.3)	(75.6)
Costos de distribución	MM\$US	(4.5)	(5.6)	(2.4)	(2.5)
Gastos de administración	MM\$US	(4.2)	(4.0)	(2.2)	(1.9)
EBIT Operacional (Ganancia bruta antes de FV - Gtos. De Distribución y Administración)	MM\$US	80.2	(20.1)	39.2	(0.3)
EBITDA (sin ajuste Fair Value) (EBIT Operacional sin ajuste FV + Dep. y Amort.)	MM\$US	87.6	(12.0)	42.4	3.5
EBITDA (con ajuste Fair Value) (EBIT Operacional con ajuste FV + Dep. y Amort.)	MM\$US	82.2	31.3	35.9	11.8

4.2. Análisis de ingresos/costos actividades ordinarias por trimestre

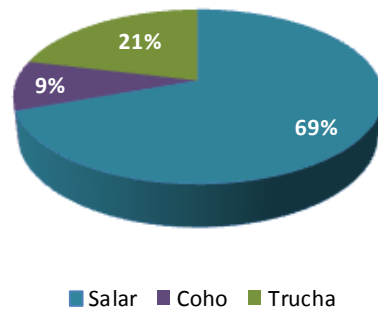
2017	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	19,300	17,402	-	-	36,702
Volumen ventas	Toneladas WFE	16,328	16,052	-	-	32,380
Ingresos	US\$M	110,621	113,013	-	-	223,634
Costos	US\$M	(65,398)	(69,304)	-	-	(134,702)
Precio venta	US\$/Kg WFE	6.77	7.04	-	-	6.91
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.01)	(4.32)	-	-	(4.16)

2016	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	18,432	10,311	10,250	14,761	53,754
Volumen ventas	Toneladas WFE	18,638	15,325	17,970	14,444	66,376
Ingresos	US\$M	75,948	79,594	101,966	90,052	347,560
Costos	US\$M	(90,508)	(75,566)	(79,719)	(59,065)	(304,858)
Precio venta	US\$/Kg WFE	4.07	5.19	5.67	6.23	5.24
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.86)	(4.93)	(4.44)	(4.09)	(4.59)

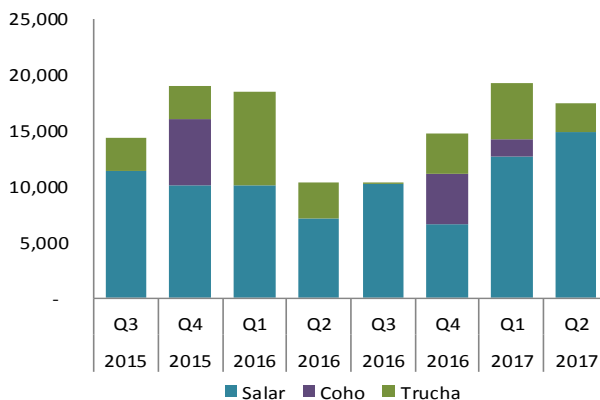
Ventas (tons WFE) por especie últimos dos años



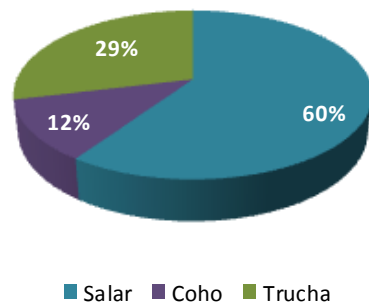
Distribución del volumen (tons WFE) de ventas al cierre de jun 2017



Cosecha (tons WFE) por especie últimos dos años



Distribución del volumen (tons WFE) de ventas al cierre de jun 2016



4.3. Análisis de ingresos/costos por especie

SALAR	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/06/2017	30/06/2016	30/06/2017	30/06/2016
Volumen ventas	Toneladas WFE	12,029	8,267	22,498	20,215
Ingresos	US\$M	84,068	47,098	158,933	97,094
Precio venta	US\$/Kg WFE	6.99	5.70	7.06	4.80
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.32)	(5.08)	(4.15)	(4.95)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	2.67	0.62	2.91	(0.15)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.15)	(0.16)	(0.138)	(0.16)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.14)	(0.12)	(0.131)	(0.12)
Ebit Operacional	US\$/Kg WFE	2.39	0.34	2.65	(0.43)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.20	0.25	0.23	0.24
Ebitda (sin FV)	US\$/Kg WFE	2.59	0.59	2.87	(0.19)

TRUCHA	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/06/2017	30/06/2016	30/06/2017	30/06/2016
Volumen ventas	Toneladas WFE	3,799	5,312	6,884	9,796
Ingresos	US\$M	27,857	26,077	49,400	44,847
Precio venta	US\$/Kg WFE	7.33	4.91	7.18	4.58
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.35)	(5.00)	(4.39)	(5.20)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	2.98	(0.09)	2.79	(0.62)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.15)	(0.16)	(0.14)	(0.16)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.14)	(0.12)	(0.13)	(0.12)
Ebit Operacional	US\$/Kg WFE	2.69	(0.38)	2.52	(0.90)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.20	0.25	0.23	0.24
Ebitda (sin FV)	US\$/Kg WFE	2.90	(0.13)	2.75	(0.66)

COHO	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/06/2017	30/06/2016	30/06/2017	30/06/2016
Volumen ventas	Toneladas WFE	224	1,746	2,998	3,951
Ingresos	US\$M	1,088	6,418	15,301	13,601
Precio venta	US\$/Kg WFE	4.86	3.68	5.10	3.44
Costo venta	US\$/Kg WFE	(3.56)	(3.84)	(3.71)	(3.63)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	1.29	(0.17)	1.40	(0.19)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.15)	(0.16)	(0.14)	(0.16)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.14)	(0.12)	(0.13)	(0.12)
Ebit Operacional	US\$/Kg WFE	1.01	(0.45)	1.13	(0.47)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.20	0.25	0.23	0.24
Ebitda (sin FV)	US\$/Kg WFE	1.21	(0.20)	1.36	(0.23)

Este trimestre presenta una nueva alza en los precios, aumentando 4,0% respecto al primer trimestre de 2017 y 35,6% respecto al precio publicado en el mismo período del año anterior. El Salar presentó un EBIT operacional (sin ajuste por Fair Value) de 2,39 US\$/Kg WFE, la Trucha de 2,69 US\$/Kg WFE y el Coho de 1,01 US\$/Kg WFE.

El mejor EBIT operacional del trimestre se explica también por la disminución de 14,9% del costo de venta del Salar, 13,0% en el caso de la Trucha y 7,3% en el Coho respecto al mismo período de 2016. Todas las especies se vieron beneficiadas por los menores costos ex jaula que lograron los centros cosechados entre abril y junio. Esto último gracias a mejores resultados productivos en general: mayores pesos de cosecha sumado a baja mortalidad.

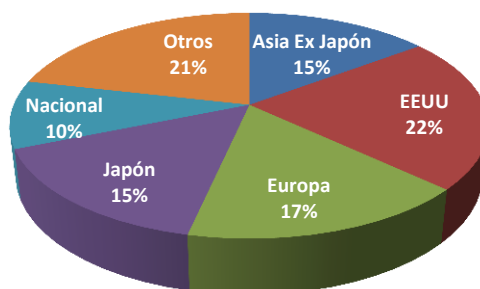
Los gastos de administración y distribución a nivel unitario sumaron 0,28 US\$/Kg WFE, sin variaciones importantes respecto del mismo trimestre en 2016.

4.4 Análisis de ingresos por mercado y especie

Distribución de ingresos por mercado (US\$M) año 2017

Especie	Asia Ex Japón	EEUU	Europa	Japón	Nacional	Otros	Total
Salar	22,428	48,651	21,986	537	20,169	45,163	158,933
Trucha	5,204	582	14,896	27,758	858	103	49,400
Coho	5,482	194	103	6,070	748	2,704	15,301
Total	33,114	49,426	36,985	34,365	21,775	47,969	223,634

Distribución de ingresos por mercado (%)



La diversificación de las exportaciones, que se aprecia en el gráfico, obedece a una estrategia que busca ampliar los horizontes comerciales de la compañía, evitando así la dependencia a algún mercado en particular. Por tanto, la producción de Salar, Trucha y Coho se planifica de acuerdo a los requerimientos específicos de cada mercado pero, a la vez, evitando una concentración excesiva.

Los mayores mercados de destino de la compañía, al cierre del semestre, fueron EEUU y Europa. El mercado de Estados Unidos, equivalente al 22% de las ventas al cierre de junio, privilegia productos de mayor valor agregado, mayormente filete fresco de Salar. La compañía, a través de su filial Trapananda Seafarms ubicada en Miami, ha aumentado sustancialmente el volumen de producto terminado que se comercializa en este mercado.

En Europa, la mayor parte de las exportaciones van destinadas a Rusia, mercado que alcanza un 14% de las ventas totales. Los envíos a Rusia consisten principalmente en Salar congelado HON y Trucha congelada H&G.

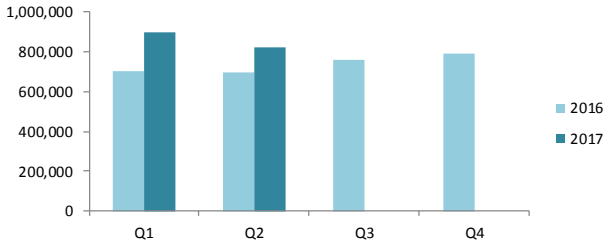
Dentro de 'Otros', que corresponde principalmente a Latinoamérica, destaca Brasil con el 17% de las ventas. Para este mercado se destina en su gran mayoría Salar entero fresco (HON).

Dentro del mercado asiático destaca China y Tailandia, con exportaciones que suman en conjunto alrededor de un 9% de las ventas. A ambos países se exporta Salar HON y Trucha H&G, ambos congelados, sumado a una fracción de Salar fresco que se comercializa a través del consorcio 'New World Currents'.

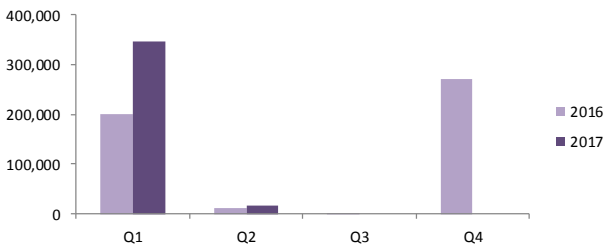
Otro destino relevante para la compañía es Japón, que representa el 15% de los ingresos al cierre de junio. A Japón se exporta Coho y Trucha congelada H&G, la mayoría bajo una modalidad de venta a firme.

Australis mantiene una política de crédito para sus clientes que se revisa de forma continua, mediante un Comité de Crédito, y aprobada por el Directorio. Esto ha permitido mitigar el riesgo de crédito al que se expone la compañía, minimizando así las pérdidas generadas por deudores incobrables.

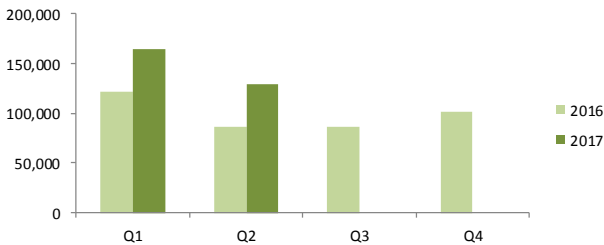
5. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INDUSTRIA



Exportación Salar M\$US Chile



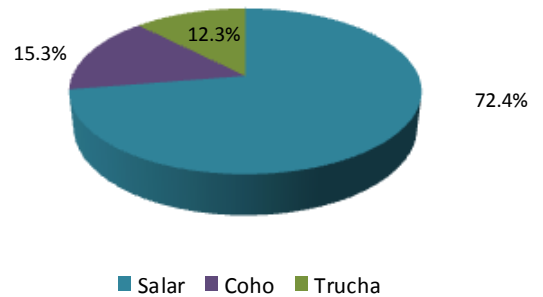
Exportación Coho M\$US Chile



Exportación Trucha M\$US Chile

El valor de las exportaciones acumuladas* considerando las tres especies, al 30 de junio de 2017, para toda la industria chilena, asciende a US\$ 2.379 millones aproximadamente, un 31,2% mayor respecto al mismo período de 2016. En términos de toneladas netas, el volumen disminuyó de 281,1 a 250,0 mil toneladas en el mismo intervalo de tiempo. Los mayores ingresos reportados, considerando una menor cantidad exportada, se explican por un aumento significativo del precio promedio, equivalente a un alza de 47,5% promedio.

Del valor total de exportaciones registradas durante el primer semestre del año, el Salar representa el 72,4%, mientras que en segundo lugar el Coho alcanza un 15,3% y la Trucha Arcoíris un 12,3%.

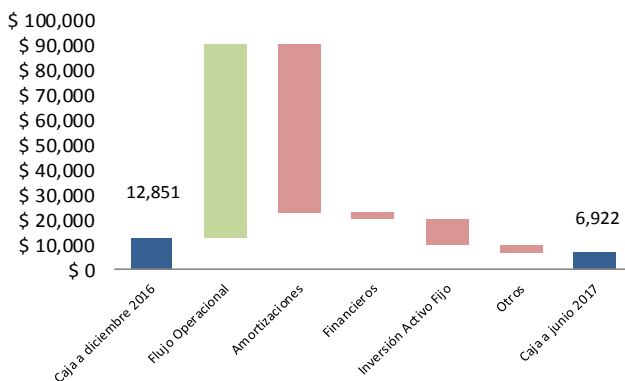


Exportación por especie Chile al cierre de jun 2017 (M\$US)

6. ANÁLISIS FLUJO NETO DE CAJA CONSOLIDADO

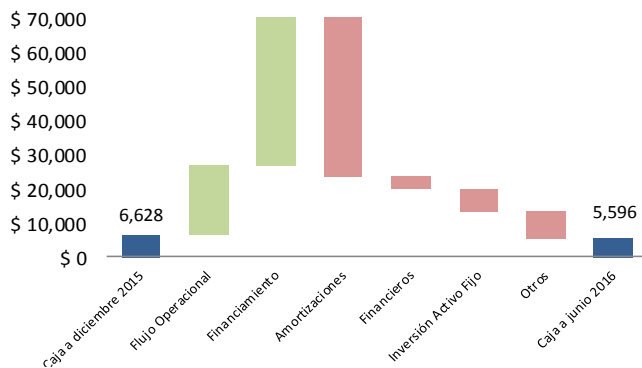
Resumen Flujo Neto Consolidado de Caja a jun 2017 (M\$US)

Caja a diciembre 2016	12,851
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	0
Amortizaciones	(67,572)
Financieros	(2,359)
Inversión Activo Fijo	(10,181)
Otras Inversiones	0
Flujo Operacional	77,353
Otros	(3,170)
Caja a junio 2017	6,922



Resumen Flujo Neto Consolidado de Caja a jun 2016 (M\$US)

Caja a diciembre 2015	6,628
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	55,888
Amortizaciones	(58,795)
Financieros	(3,939)
Inversión Activo Fijo	(6,596)
Otras Inversiones	0
Flujo Operacional	20,107
Otros	(7,697)
Caja a junio 2016	5,596



Al cierre del ejercicio comprendido entre el 31 de diciembre de 2016 y el 30 de junio de 2017, la cuenta de efectivo mostró una variación negativa de US\$ (5,9) millones producto de:

- Flujo operacional positivo de US\$ 77,4 millones, como resultado de ingresos por ventas de US\$ 268,0 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 190,7 millones más otros gastos de administración.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 10,2 millones.
- Amortización de préstamos por US\$ 67,6 millones.
- Pago de US\$ 2,4 millones en intereses asociados a la deuda.

Al cierre del ejercicio comprendido entre el 31 de diciembre de 2015 y el 30 de junio de 2016, la cuenta de efectivo mostró una variación negativa de US\$ 1,0 millones.

La diferencia se explica principalmente por:

- US\$ 55,9 millones que ingresaron producto del aumento de capital.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 6,6 millones.
- Pago de préstamos por US\$ 58,8 millones.
- El flujo operacional presentó un resultado neto de US\$ 20,1 millones, como resultado de ingresos por ventas y otras actividades relacionadas a la operación de US\$ 180,4 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 160,3 millones más otros gastos de administración.

7. ÍNDICES FINANCIEROS Y PRODUCTIVOS

ÍNDICES FINANCIEROS						
Índice	Fórmula	UM	30/06/2017	31/12/2016	30/06/2016	Var YoY
Liquidez						
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	Veces	1.21	0.90	0.83	0.38
Razón ácida	Fondos Disp. / Pasivo Corriente	Veces	0.25	0.23	0.13	0.12
Endeudamiento						
Razón de endeudamiento	(Pasivo corriente + Pasivo LP) / Patrimonio	Veces	1.0	1.9	2.4	-1.43
Razón de endeudamiento corto plazo	Pasivo corriente / Patrimonio	Veces	0.8	1.5	2.1	-1.24
Razón de endeudamiento largo plazo	Pasivo LP / Patrimonio	Veces	0.2	0.4	0.4	-0.19
Porción deuda corto plazo	Pasivo corriente / Pasivo total	%	81.2%	80.2%	84.4%	-3.15%
Porción deuda largo plazo	Pasivo LP / Pasivo total	%	18.8%	19.8%	15.6%	3.15%
Cobertura gastos financieros	RAII / Gastos financieros	Veces	28.8	8.7	2.2	26.56
Actividad						
Total Activos		MM USD\$	439.0	471.2	439.6	-0.63
Inversiones		MM USD\$	10.2	14.4	6.6	3.59
Enajenaciones		MM USD\$	0.0	0.0	0.7	-0.68
Rotación inventario*	Costo venta / Inventario promedio	Veces	4.9	6.4	5.2	-0.24
Permanencia de inventario *	(Inventario promedio / Costo venta)*360	Días	73.0	56.7	69.7	3.38
Rentabilidad						
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio promedio	%	25%	35%	3%	22%
Rentabilidad del activo	Utilidad neta / Activos promedio	%	12%	9%	1%	11%
Utilidad por acción	Utilidad del ejercicio / n° acciones suscritas y pagadas	US\$ / Acción	0.008	0.006	0.001	0.007
Retorno dividendos	Dividendos pagados / Precio de mercado	%	0%	0%	0%	0%

*Costo de venta e inventario promedio últimos 12 meses.

El índice de liquidez de la Sociedad aumentó desde una razón de 0,90 veces al 31 de diciembre de 2016 a 1,21 veces al cierre de junio de 2017. Se observa, además, que la razón ácida creció de 0,23 a 0,25 veces respecto al cierre de 2016. Ambos ratios se vieron favorecidos, principalmente, por la fuerte amortización de deuda materializada durante el presente año y parte del anterior, así como también a la rebaja lograda en relación a las obligaciones con proveedores.

La razón de endeudamiento disminuyó significativamente de 1,9 veces al 31 de diciembre de 2016 a 1,0 veces al 31 de junio de 2017. En parte gracias a la amortización de préstamos bancarios y por otra parte a la mayor capitalización de la compañía gracias a los resultados positivos conseguidos los últimos 12 meses. La razón de endeudamiento que considera obligaciones de corto plazo cayó de 1,5 a 0,8 veces desde diciembre de 2016, mientras que la razón de endeudamiento de largo plazo cayó de 0,4 a 0,2 veces el patrimonio en el mismo período de tiempo.

La rotación del inventario disminuyó de 6,4 veces al 31 de diciembre del 2016 a 4,9 veces al 31 de junio de 2017, acumulando mayor stock de producto terminado en frigoríficos.

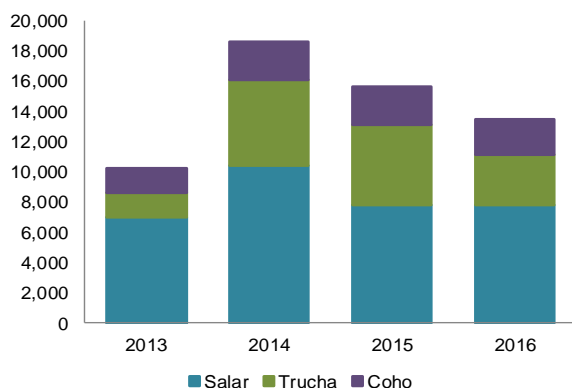
8. INDICADORES PRODUCTIVOS

INDICADORES PRODUCTIVOS				
	Fórmula	UM	30/06/2017	30/06/2016
Indicadores del Negocio				
Toneladas Cosechadas por centro	Cosecha acumulada del año / Número centros cosechados	Toneladas	3,670	3,593
Densidad de Cultivo Salmón Atlántico	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	8.7	7.5
Densidad de Cultivo Trucha	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	8.4	7.3
Densidad de Cultivo Salmón Coho	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	4.2	4.8
Tasa de sobrevivencia Salmón Atlántico	% de peces sobrevivientes	%	93.1%	91.3%
Tasa de sobrevivencia Trucha	% de peces sobrevivientes	%	98.4%	96.9%
Tasa de sobrevivencia Salmón Coho*	% de peces sobrevivientes	%	91.9%	-
<i>Sobrevivencia en centros cerrados dentro del período acumulado del ejercicio. Densidad de cultivo calculada según biomasa en el agua al cierre del período.</i>				

* No se cerraron ciclos de Coho durante el primer semestre de 2016.

9. SIEMBRA ANUAL HISTÓRICA

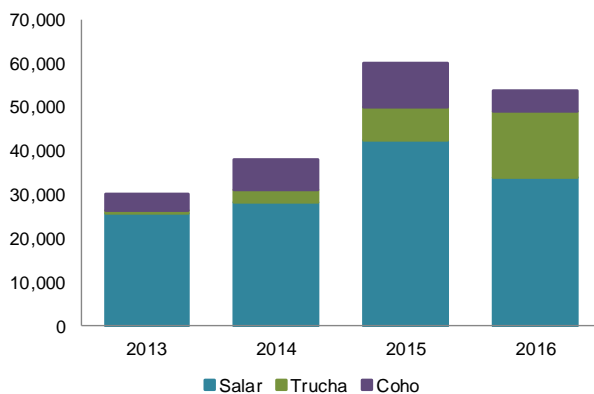
<i>Miles de unidades</i>	2012	2013	2014	2015	2016
Salar	8,000	7,000	10,412	7,838	7,762
Trucha	1,000	1,600	5,700	5,299	3,369
Coho	2,000	1,600	2,546	2,500	2,311
Siembra Total	11,000	10,200	18,658	15,637	13,442



Para el año 2017 la empresa definió su plan de producción sustentado en una estrategia vertical, buscando la mejor calidad de smolt en el período de agua dulce y diversificando la concentración geográfica de la siembra posteriormente en agua mar.

10. COSECHA ANUAL HISTÓRICA

<i>Toneladas WFE</i>	2012	2013	2014	2015	2016
Salar	19,387	25,826	28,315	42,308	34,025
Trucha	10,496	469	2,816	7,872	15,143
Coho	5,318	3,872	6,997	9,902	4,586
Cosecha Total	35,202	30,167	38,128	60,082	53,754



Durante 2016 la empresa cosechó un volumen de 53.754 toneladas WFE, manteniendo el nivel de producción del año 2015, aunque mermado por el FAN. Para 2017 el plan productivo no considera variaciones significativas en términos de cosecha por especie, aunque aumentando la presencia en la Región de Magallanes.

11. DIFERENCIAS ENTRE LOS VALORES LIBRO Y VALORES ECONÓMICOS Y/O DE MERCADO DE LOS ACTIVOS

Activo fijo: El activo fijo está contabilizado a su valor de costo histórico.

Intangible: Las concesiones de acuicultura adquiridas a terceros se presentan a costo histórico. Se estima que los valores libro de estos activos son sustancialmente inferiores a los valores vigentes ya que la dificultad para obtener nuevas concesiones ha producido importantes aumentos en su valor de mercado.

Activos Biológicos: Los activos biológicos salmónidos de las especies Coho, Salar y Trucha, que se encuentran en etapa de engorda en el agua de mar son medidos a su valor justo menos los costos estimados en el punto de venta aplicando las consideraciones de peso que se detallan más adelante en este mismo punto, excepto cuando el valor justo no pueda ser determinado con fiabilidad conforme a las definiciones contenidas en NIC 41, para lo anterior se debe considerar en primera instancia la búsqueda de un mercado para estos activos.

Por otra parte, los activos biológicos asociados a la etapa de agua dulce, es decir, ovas, alevines y smolts se valorizan a costo acumulado a la fecha de cierre. Asimismo los peces en engorda en agua salada de menor tamaño son valorizados al costo, al no existir mercado activo para ellos. Sin perjuicio de lo anterior, la Sociedad realiza un test de deterioro de su biomasa en crianza para peces pequeños y de existir deterioro lo registra con cargo a los resultados del período. Los costos directos e indirectos incurridos en el proceso productivo forman parte del valor del activo biológico mediante su activación. La acumulación de dichos costos al cierre de cada ejercicio son comparados con el valor razonable del activo biológico.

Los cambios en el valor justo de dichos activos biológicos se reflejan en el estado de resultados del período. Los activos biológicos, cuya fecha proyectada de cosecha es menor a los 12 meses, se clasifican como activo corriente.

El cálculo de la estimación a valor justo se basa en precios de mercado para peces cosechados, de acuerdo al mix de ventas de la compañía, habida cuenta de las consideraciones de peso indicadas en la tabla siguiente. Este precio se ajusta por el costo de cosecha, costos de flete a destino y costos de proceso, para llevarlo a su valor y condición de pez en estado de crianza desangrado. De esta manera la evaluación considera la etapa del ciclo de vida y su peso actual. Esta estimación de valor justo se ha mantenido inalterable desde sus inicios y corresponde al estándar de la industria.

Etapa	Activo	Valorización
Agua dulce	Ovas	Costo acumulado directo e indirecto en sus diversas etapas.
Agua dulce	Smolts y Alevines	Costo acumulado directo e indirecto en sus diversas etapas.
Agua de Mar	Peces en el mar	Valor justo, de acuerdo a lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> - Salmón del Atlántico a partir de los 4,0 Kilos desangrado, por precio promedio de HON y Trim-C. - Salmón Coho, a partir de los 2,3 Kilos desangrado, por precio promedio de HG. - Trucha, a partir de los 2,3 Kilos desangrado, por precio promedio de HG y Trim-C.

12. ANÁLISIS DE RIESGOS DE LA INDUSTRIA

El negocio del salmón conlleva de manera intrínseca una serie de factores de riesgo que afectan el desarrollo de la industria. Dentro de estos factores, se pueden mencionar los siguientes:

- Riesgos sanitarios: la industria acuícola presenta riesgos en materia fitosanitaria por cuanto el pez puede verse afectado por parásitos y/o enfermedades, así como también por proliferaciones de algas en ciertos períodos del año, que afecten la calidad del producto final y disminuyan la sobrevivencia de éste, con la consecuente reducción en volumen de producción y aumento en costos de proceso. Como medidas de mitigación contra enfermedades y parásitos que puedan afectar al pez, Australis y sus filiales, controlan, investigan e innovan en sus procesos durante toda la cadena productiva, respetando los más estrictos procesos sanitarios e incorporando tecnología de vanguardia a lo largo de ésta. Australis posee socios estratégicos en la adquisición de ovas con un probado programa genético, además sus pisciculturas aportan las condiciones óptimas para la incubación, alevinaje y smoltificación en agua dulce, reduciendo significativamente riesgos de contaminación sanitarios. Luego, para la etapa de engorda en mar, Australis ha establecido como estrategia la diversificación de su producción, aumentando considerablemente la siembra de smolts en la Región de Magallanes, en donde la temperatura y oxigenación de las aguas generan un ambiente ideal en términos sanitarios.
- Riesgo de mercado: los productos de salmón se ubican dentro de la categoría de commodities y, por tanto, se encuentran sujetos a las variaciones de precios que se presentan en el mercado internacional. Dado lo anterior, los precios de venta de estos productos se encuentran sujetos a estacionalidades que pueden llevar tanto al alza como a la baja de precio, teniendo cíclicas variaciones a lo largo del tiempo.
- Riesgo de tipo de cambio: Las ventas de la Sociedad se realizan en moneda dólar, y por tanto, existe un riesgo implícito en la valorización de esta moneda respecto del peso chileno. De esta forma, tanto las apreciaciones como las depreciaciones de la moneda local afectan directamente los resultados de la Sociedad toda vez que parte de sus egresos son en moneda nacional, aunque la mayor parte de ellos son en moneda dólar. Además, la depreciación de las monedas locales de ciertos mercados distintos del norteamericano donde la industria tiene fuerte presencia puede tener un efecto indirecto en la demanda y en la fijación de precios, afectando los ingresos.
- Riesgos del proceso: El proceso de cosecha posee distintos tipos de riesgos tanto climáticos, siniestros mecánicos, transporte en wellboat, entre otros, debido a que se trabaja con biomasa viva. Luego de que comienza el proceso de planta los riesgos se concentran principalmente en riesgos de manipulación, tiempo en proceso y de mantención de cadena de frío.
- Costo del alimento: El alimento corresponde al costo directo de mayor relevancia en la producción de las tres especies, tanto en la etapa de agua dulce como de engorda. Las variaciones en el precio del mismo se originan en variables exógenas a la sociedad, tales como el precio o costo de las materias primas utilizadas.
- Tasa de interés: Alrededor de un 25% de la deuda de la sociedad se encuentra sujeta a las variaciones de la tasa libor más un spread fijo, por lo que las variaciones de dicha tasa afectan directamente a la compañía. A la fecha, la compañía mantiene un contrato swap de tasa interés para uno de sus préstamos, lo cual no se enmarca dentro de una política de cobertura para este tipo de riesgos. Para el resto de la deuda se pactó un interés a tasa fija, por lo que no existe exposición frente a variaciones de tasas.
- Riesgo de crédito: Corresponde al riesgo de no pago por parte de clientes a los cuales se les ha vendido a plazo. Australis cuenta con un Comité de Crédito que monitorea el comportamiento de pago de sus clientes de forma periódica, sumado a la contratación de seguros que cubren gran parte de la venta en caso de incumplimiento.