



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

AI 30 DE SEPTIEMBRE 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 01 de julio y el 30 de septiembre de 2017. Todas las cifras están expresadas en dólares de los Estados Unidos.

1. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

En el tercer trimestre del año destacan los siguientes hechos relevantes en relación a la estrategia productiva, comercial y financiera de la compañía:

- Se mantienen satisfactorios resultados productivos y sanitarios, lo que ha permitido lograr menores costos de venta en todas las especies.
- Sumado a la amortización de deuda del primer semestre, destaca la reestructuración de los pasivos financieros de la Sociedad a cinco años plazo, por un monto que asciende a US\$ 100 millones. La compañía queda con una estructura financiera acorde a la industria salmicultora.
- Caída en los precios de venta de las diferentes especies, particularmente de Salar desde junio del presente año. Esto ha significado márgenes de ventas más ajustados respecto del primer semestre, pero sin embargo aún en niveles muy superiores a años anteriores.

Los ingresos registrados entre julio y septiembre de 2017 sumaron US\$ 91.9 millones, esto es US\$ 10.0 millones inferior respecto a lo publicado el mismo trimestre de 2016, lo que representa una disminución de 9.8%. Los costos de venta totalizaron US\$ 62.7 millones, un 22.4% inferior respecto al mismo trimestre del año anterior, lo cual llevó a obtener un margen operacional de US\$ 29.3 millones, 37.8% mayor respecto al mismo período.

Las ventas del trimestre ascendieron a 14.7 mil toneladas, esto es 18.4% menor respecto a las 18.0 mil toneladas comercializadas en el tercer trimestre de 2016. La caída en las ventas se compensa con un alza de 10.6% en el precio de venta. Considerando las tres especies, el precio FOB fue de 6.27 US\$/Kg WFE*, versus 5.67 US\$/KG WFE registrado en el mismo período de 2016.

Como resultado de lo anterior se presenta un EBITDA de US\$ 28.1 millones, que se compara positivamente con los US\$ 20.8 millones reportados al cierre de septiembre de 2016.

En términos acumulados al cierre de septiembre, los ingresos ordinarios alcanzaron US\$ 315.6 millones, lo que representa un alza de 22.5% respecto a septiembre de 2016. El alza se explica por un precio de venta mayor: 6.71 US\$/Kg WFE, considerando las tres especies, respecto a los 4.96 US\$/Kg WFE registrados a septiembre de 2016. En términos de volumen vendido, se registró una disminución de 4.9 mil toneladas en relación al mismo período del año anterior.

El costo de venta total al cierre de septiembre fue de US\$ 197.4 millones, 20.0% más bajo respecto al mismo período del año 2016. En términos unitarios, implica una caída del costo de venta a nivel consolidado de 4.75 US\$/Kg WFE a 4.19 US\$/Kg WFE. La ganancia, dado lo anterior, fue de US\$ 63.8 millones y se compara con una ganancia de US\$ 11.3 millones registrada a septiembre de 2016.

El EBITDA acumulado a septiembre alcanzó US\$ 115.8 millones, lo cual supera los US\$ 8.9 millones reportados hace un año.

*WFE (Whole Fish Equivalent): Unidad de medida correspondiente al peso del pescado eviscerado y desangrado.

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

EERR CONSOLIDADO	Acumulado		Trimestre	
	01/01/2017 30/09/2017	01/01/2016 30/09/2016	01/07/2017 30/09/2017	01/07/2016 30/09/2016
	M\$US	M\$US	M\$US	M\$US
Ganancia (pérdida)				
Ingresos de actividades ordinarias	315,576	257,508	91,942	101,966
Costo de ventas	(197,362)	(246,791)	(62,660)	(80,717)
Ganancia Bruta pre Fair Value	118,214	10,717	29,282	21,249
Fair Value biológicos vendidos	(111,089)	(16,436)	(25,373)	(22,234)
Fair Value crecimiento biológicos	98,677	55,981	18,386	18,556
Ganancia Bruta	105,802	50,262	22,295	17,571
Otros ingresos, por función	4,292	1,095	508	156
Costos de distribución	(6,830)	(7,530)	(2,355)	(1,931)
Gasto de administración	(6,677)	(6,170)	(2,448)	(2,193)
Otros gastos, por función	(3,010)	(14,164)	(535)	(1,025)
Ingresos financieros	83	48	10	9
Costos financieros	(3,656)	(5,976)	(1,014)	(1,724)
Ganancias (pérdidas) por método de participación	(33)	0	(3)	0
Diferencias de cambio	(1,078)	(1,623)	(984)	(73)
Ganancia (Pérdida), antes de impuestos	88,893	15,942	15,474	10,790
Gasto por impuestos a las ganancias	(25,116)	(4,652)	(4,669)	(3,349)
Ganancia (Pérdida)	63,777	11,290	10,805	7,441

2. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS

Al 30 de septiembre de 2017, el total de activos de la sociedad matriz y sus filiales suma US\$ 429.9 millones, exhibiendo una disminución de 8.8% respecto al balance publicado en diciembre de 2016.

El activo biológico, particularmente la biomasa en el mar, disminuyó su porción corriente en US\$ 24.4 millones respecto a diciembre de 2016 debido a una menor cantidad de peces en el agua. El producto en inventario, por su parte, aumentó en US\$ 6.6 millones respecto a diciembre del año anterior.

En relación a los pasivos, se observa una importante caída de US\$ 172.6 millones en la porción corriente respecto a diciembre de 2016. Se explica por dos razones: disminución de US\$ 33.4 millones en las cuentas por pagar, impulsado por mayores recursos disponibles, y a la disminución de US\$ 138.7 millones en obligaciones de corto plazo. Esto último producto de la fuerte amortización de deuda durante el primer semestre y de la reestructuración de la misma materializada a fines de septiembre.

El patrimonio de la compañía se expandió en US\$ 63.9 millones, equivalente a un aumento de 38.8% respecto al 31 de diciembre de 2016, gracias a los resultados positivos alcanzados durante el presente año.

RESUMEN BALANCE CONSOLIDADO	AI 30 de septiembre de 2017 M\$US	AI 31 de diciembre de 2016 M\$US	AI 30 de septiembre de 2016 M\$US
Activos			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	14,251	12,851	11,433
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar,	25,183	35,416	20,337
Activos biológicos, corrientes	115,014	139,429	117,590
Otros activos corrientes	41,955	33,974	30,124
Activos corrientes totales	196,403	221,670	179,484
Propiedades, Planta y Equipo	97,028	90,919	91,298
Activos biológicos, no corrientes	40,290	37,573	37,356
Activos intangibles distintos de la plusvalía	38,303	36,587	34,956
Otros activos no corrientes	57,847	84,500	69,962
Total de activos no corrientes	233,468	249,579	233,572
TOTAL ACTIVOS	429,871	471,249	413,056
Pasivos	M\$US	M\$US	M\$US
Otros pasivos financieros, corrientes	3,275	141,945	151,345
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar,	66,997	100,400	76,052
Otros pasivos corrientes	3,156	3,673	3,340
Pasivos corrientes totales	73,428	246,018	230,737
Otros pasivos financieros, no corrientes	103,025	33,101	46,963
Pasivo por impuestos diferidos	25,200	26,928	0
Otros pasivos no corrientes	0	834	331
Total de pasivos no corrientes	128,225	60,863	47,294
TOTAL PASIVOS	201,653	306,881	278,031
TOTAL PATRIMONIO	228,218	164,368	135,025
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	429,871	471,249	413,056

3. ANÁLISIS VARIACIÓN FAIR VALUE ACTIVOS BIOLÓGICOS

Análisis acumulado al 30/09/2017		
Especie	Fair Value por crecimiento de activos biológicos	Fair Value de activos biológicos cosechados y vendidos
	M\$US	M\$US
FV Salar	75,890	(90,111)
FV Coho	0	(3,049)
FV Trucha	22,787	(17,458)
Total	98,677	(110,618)
VNR Salar	0	(471)
Total	98,677	(111,089)

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. La metodología de cálculo se ha mantenido inalterable desde el inicio de su aplicación.

Fair Value por crecimiento de activos biológicos

Al 30 de septiembre de 2017, la Sociedad ha reconocido abonos por Fair Value de los activos biológicos que alcanzan los US\$ 98.7 millones. El monto activado en el activo biológico, por concepto de Fair Value, asciende a US\$ 23.6 millones, mientras que US\$ 5.9 millones se mantienen en inventario a la fecha. Adicionalmente, 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

Al 30 de septiembre de 2017, el Fair Value traspasado a producto terminado se ha consumido a través de la venta en US\$ (110.6) 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\$ 0.5 millones.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS

4.1. Análisis EBIT/EBITDA consolidado

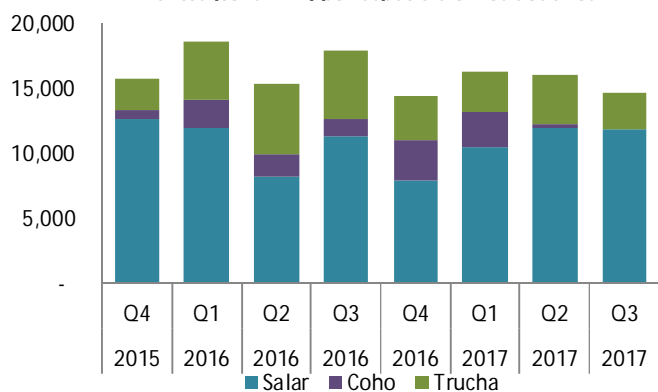
Análisis EBIT/EBITDA en \$USMM	UM	Acumulado		Trimestre	
		01/01/2017	01/01/2016	01/07/2017	01/07/2016
		30/09/2017	30/09/2016	30/09/2017	30/09/2016
Ingresos de actividades ordinarias	M\$US	315,576	257,508	91,942	101,966
Costo de ventas	M\$US	(197,362)	(246,791)	(62,660)	(80,717)
Costos de distribución	M\$US	(6,830)	(7,530)	(2,355)	(1,931)
Gastos de administración	M\$US	(6,677)	(6,170)	(2,448)	(2,193)
EBIT Operacional (Ganancia bruta antes de FV - Gtos. De Distribución y Administración)	M\$US	104,707	(2,983)	24,479	17,125
EBITDA (sin ajuste Fair Value) (EBIT Operacional sin ajuste FV + Dep. y Amort.)	M\$US	115,775	8,853	28,149	20,825
EBITDA (con ajuste Fair Value) (EBIT Operacional con ajuste FV + Dep. y Amort.)	M\$US	103,363	48,398	21,162	17,147

4.2. Análisis de ingresos/costos actividades ordinarias por trimestre

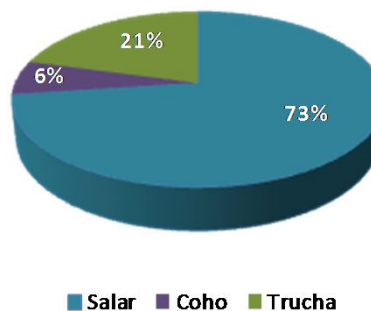
2017	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	19,300	17,402	12,676	-	49,377
Volumen ventas	Toneladas WFE	16,328	16,053	14,669	-	47,050
Ingresos	US\$M	110,621	113,013	91,942	-	315,576
Costos	US\$M	(65,398)	(69,304)	(62,660)	-	(197,362)
Precio venta	US\$/Kg WFE	6.77	7.04	6.27	-	6.71
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.01)	(4.32)	(4.27)	-	(4.19)

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)	(80,717)	(58,067)	(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)	(4.49)	(4.02)	(4.59)

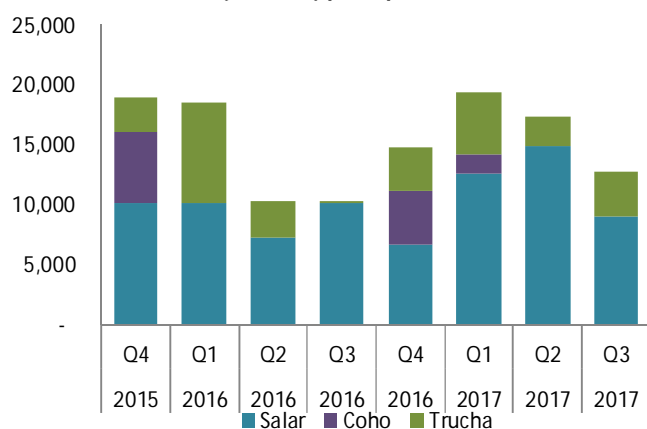
Ventas (tons WFE) por especie últimos dos años



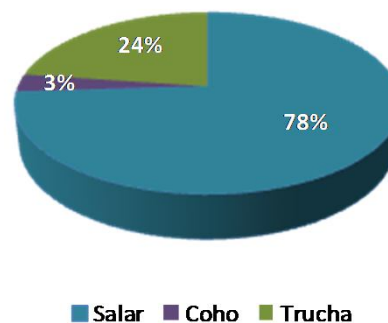
Distribución del volumen (tons WFE) de ventas al cierre de sep 2017



Cosecha (tons WFE) por especie últimos dos años



Distribución del volumen (tons WFE) de cosecha al cierre de sep 2017



4.3. Análisis de ingresos/costos por especie

SALAR	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/09/2017	30/09/2016	30/09/2017	30/09/2016
Volumen ventas	Toneladas WFE	11,781	11,287	34,279	31,502
Ingresos	US\$M	72,102	69,139	231,035	166,232
Precio venta	US\$/Kg WFE	6.12	6.13	6.74	5.28
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.20)	(4.49)	(4.17)	(4.79)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	1.92	1.63	2.57	0.49
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.16)	(0.11)	(0.15)	(0.14)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.17)	(0.12)	(0.14)	(0.12)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	1.60	1.40	2.29	0.23
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.25	0.21	0.24	0.23
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	1.85	1.61	2.52	0.46

TRUCHA	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/09/2017	30/09/2016	30/09/2017	30/09/2016
Volumen ventas	Toneladas WFE	2,887	5,311	9,773	15,107
Ingresos	US\$M	19,840	27,659	69,240	72,506
Precio venta	US\$/Kg WFE	6.87	5.21	7.09	4.80
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.58)	(4.57)	(4.44)	(4.98)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	2.29	0.64	2.64	(0.18)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.16)	(0.11)	(0.15)	(0.14)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.17)	(0.12)	(0.14)	(0.12)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	1.97	0.41	2.35	(0.44)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.25	0.21	0.24	0.23
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	2.22	0.61	2.59	(0.21)

COHO	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/09/2017	30/09/2016	30/09/2017	30/09/2016
Volumen ventas	Toneladas WFE	0	1,372	2,998	5,324
Ingresos	US\$M	0	5,168	15,301	18,769
Precio venta	US\$/Kg WFE	0.00	3.77	5.10	3.53
Costo venta	US\$/Kg WFE	0.00	(4.01)	(3.71)	(3.73)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	0.00	(0.25)	1.40	(0.21)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	0.00	(0.11)	(0.15)	(0.14)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	0.00	(0.12)	(0.14)	(0.12)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	0.00	(0.48)	1.11	(0.47)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.00	0.21	0.24	0.23
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	0.00	(0.27)	1.34	(0.24)

Los precios obtenidos durante este trimestre disminuyeron, en promedio, un 11.0% respecto al segundo trimestre de 2017, pero son 10.6% más altos respecto a lo publicado en el mismo trimestre del año anterior. El Salar presentó un EBIT operacional (sin ajuste por Fair Value) de 1.60 US\$/Kg WFE y la Trucha de 1.97 US\$/Kg WFE. No hubo ventas de Coho en el período.

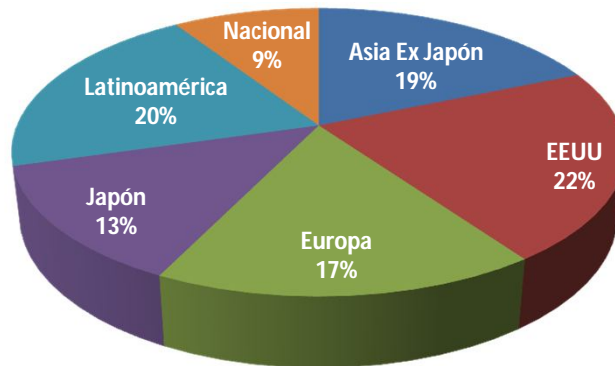
El mejor EBIT del trimestre, en relación a septiembre de 2016, se explica también por la disminución de 6.5% del costo de venta del Salar. El costo de la Trucha, por su parte, se mantuvo. El Salar particularmente se vio beneficiado por los menores costos ex jaula que registraron los centros cosechados entre julio y septiembre. Esto último gracias a mejores resultados productivos en general: mayores pesos de cosecha sumado a baja mortalidad. En términos acumulados, se observa una disminución de 12.9% en el costo de venta del Salar y de 10.8% en el caso de la Trucha.

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	Latinoamérica	Nacional	Total
Salar	42,093	64,308	36,076	537	61,112	26,908	231,035
Trucha	11,241	3,409	17,724	35,336	81	1,449	69,240
Coho	5,482	204	103	6,070	2,694	748	15,301
Total	58,816	67,921	53,903	41,944	63,886	29,105	315,576

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.

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

En Asia, destaca China y Tailandia con exportaciones que suman en conjunto alrededor de un 11% 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 China través del consorcio 'New World Currents'.

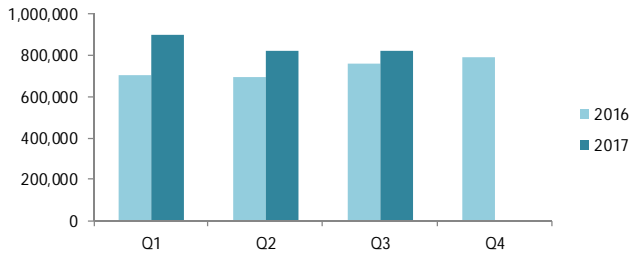
Dentro de Latinoamérica, destaca Brasil con el 15% de las ventas. Para este mercado se destina en su mayoría Salar entero fresco (HON).

En Europa, la mayor parte de las exportaciones van destinadas a Rusia, mercado que alcanza un 15% de las ventas totales. Los envíos a Rusia consisten principalmente en Salar congelado HON y Trucha congelada H&G.

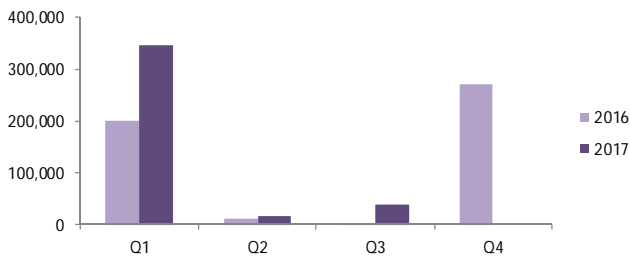
Otro destino relevante para la compañía es Japón, que representa el 13% de los ingresos al cierre de septiembre. A Japón se exporta Coho y Trucha congelada H&G, la mayoría bajo una modalidad de venta a firme.

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.

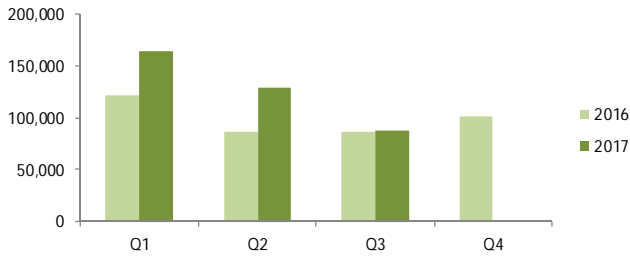
5. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INDUSTRIA



Exportación Salar M\$US Chile



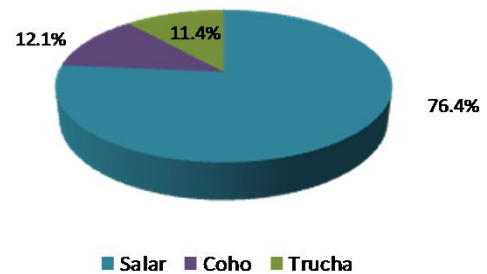
Exportación Coho M\$US Chile



Exportación Trucha M\$US Chile

El valor de las exportaciones acumuladas* considerando las tres especies, al 30 de septiembre de 2017, para toda la industria chilena, asciende a US\$ 3,328 millones aproximadamente, un 25.1% mayor respecto al mismo período de 2016. En términos de toneladas netas, el volumen disminuyó de 376.9 a 358.1 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 31.7% promedio. Australis representa cerca del 9% del valor de las exportaciones reportadas a la fecha.

Del valor total de exportaciones registradas al 30 de septiembre, el Salar representa el 76.4%, mientras que en segundo lugar el Coho alcanza un 12.1% y la Trucha Arcoíris un 11.4%.



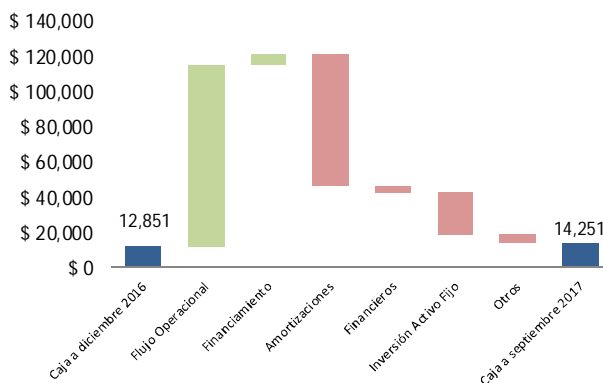
Exportación por especie Chile al cierre de sep 2017 (M\$US)

*Portal web de estadísticas de exportaciones de salmónidos. Url: <http://www.infotrade.cl>

6. ANÁLISIS FLUJO NETO DE CAJA CONSOLIDADO

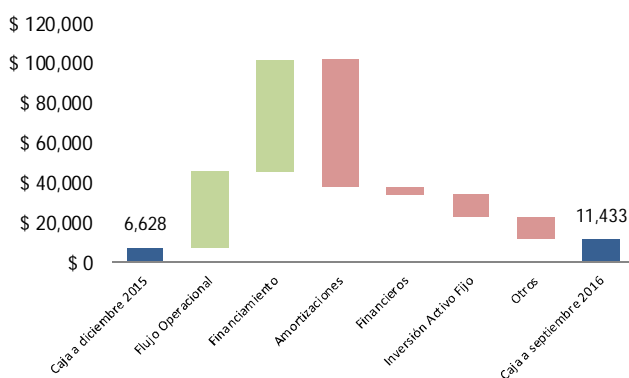
Resumen Flujo Neto Consolidado de Caja a sep 2017 (M\$US)

Caja a diciembre 2016	12,851
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	6,010
Amortizaciones	(74,411)
Financieros	(4,051)
Inversión Activo Fijo	(23,493)
Otras Inversiones	0
Flujo Operacional	102,114
Otros	(4,769)
Caja a septiembre 2017	14,251



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

Caja a diciembre 2015	6,628
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	56,541
Amortizaciones	(64,030)
Financieros	(4,110)
Inversión Activo Fijo	(11,139)
Otras Inversiones	0
Flujo Operacional	38,923
Otros	(11,380)
Caja a septiembre 2016	11,433



Al cierre del ejercicio comprendido entre el 31 de diciembre de 2016 y el 30 de septiembre de 2017, la cuenta de efectivo mostró una variación positiva de US\$ 1.4 millones producto de:

- Flujo operacional positivo de US\$ 102.1 millones, como resultado de ingresos por ventas de US\$ 380.7 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 278.6 millones más otros gastos de administración.
- US\$ 6.0 millones que ingresaron producto de la diferencia entre el monto total refinanciado y el importe correspondiente a los créditos antiguos cedidos a los nuevos acreedores.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 23.5 millones.
- Amortización de préstamos por US\$ 74.4 millones.
- Pago de US\$ 4.1 millones en intereses asociados a la deuda.

Al cierre del ejercicio comprendido entre el 31 de diciembre de 2015 y el 30 de septiembre de 2016, la cuenta de efectivo mostró una variación positiva de US\$ 4.8 millones. La diferencia se explica principalmente por:

- El flujo operacional presentó un resultado neto positivo de US\$ 38.9 millones, como resultado de ingresos por ventas y otras actividades relacionadas a la operación de US\$ 287.1 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 248.2 millones más otros gastos de administración.
- US\$ 56.5 millones que ingresaron producto del aumento de capital.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 11.1 millones.
- Pago de préstamos por US\$ 64.0 millones.

7. ÍNDICES FINANCIEROS Y PRODUCTIVOS

ÍNDICES FINANCIEROS						
Índice	Fórmula	UM	30/09/2017	31/12/2016	30/09/2016	Var YoY
Liquidez						
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	Veces	2.67	0.90	0.78	1.90
Razón acida	Fondos Disp. / Pasivo Corriente	Veces	0.67	0.23	0.17	0.50
Endeudamiento						
Razón de endeudamiento	(Pasivo corriente + Pasivo LP) / Patrimonio	Veces	0.9	1.9	2.1	-1.18
Razón de endeudamiento corto plazo	Pasivo corriente / Patrimonio	Veces	0.3	1.5	1.7	-1.39
Razón de endeudamiento largo plazo	Pasivo LP / Patrimonio	Veces	0.6	0.4	0.4	0.21
Porción deuda corto plazo	Pasivo corriente / Pasivo total	%	36.4%	80.2%	83.0%	-46.58%
Porción deuda largo plazo	Pasivo LP / Pasivo total	%	63.6%	19.8%	17.0%	46.58%
Cobertura gastos financieros	RAII / Gastos financieros	Veces	25.3	8.7	3.7	21.63
Actividad						
Total Activos		MM USD\$	429.9	471.2	413.1	16.82
Inversiones		MM USD\$	23.5	14.4	11.8	11.69
Enajenaciones		MM USD\$	0.0	0.0	0.0	0.00
Rotación inventario	Costo venta / Inventario promedio	Veces	9.3	6.4	8.2	1.11
Permanencia de inventario	(Inventario promedio / Costo venta)*360	Días	38.7	56.7	43.9	-5.26
Rentabilidad						
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio promedio	%	29%	35%	9%	20%
Rentabilidad del activo	Utilidad neta / Activos promedio	%	15%	9%	3%	12%
Utilidad por acción	Utilidad del ejercicio / n° acciones suscritas y pagadas	US\$ / Acción	0.009	0.006	0.002	0.008
Retorno dividendos	Dividendos pagados / Precio de mercado	%	0%	0%	0%	0%

El índice de liquidez de la Sociedad aumentó desde una razón de 0.90 veces al 31 de diciembre de 2016 a 2.67 veces al cierre de septiembre de 2017. Se observa, además, que la razón ácida creció de 0.23 a 0.67 veces respecto al cierre de 2016. Ambos ratios han crecido paulatinamente desde septiembre de 2016 gracias a una fuerte amortización de deuda, pero la mayor parte del alza se da el último trimestre por la importante disminución de pasivos financieros corrientes luego de la reestructuración de la deuda.

La razón de endeudamiento disminuyó significativamente de 1.9 veces al 31 de diciembre de 2016 a 0.9 veces al 30 de septiembre 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 positivos resultados conseguidos durante el año. La razón de endeudamiento que considera obligaciones de corto plazo cayó de 1.5 a 0.3 veces desde diciembre de 2016, mientras que la razón de endeudamiento de largo plazo subió de 0.4 a 0.6 veces el patrimonio en el mismo período de tiempo. Esto se debe a la reestructuración de los pasivos, que prolongó las obligaciones derivadas de créditos bancarios a un horizonte de cinco años.

La rotación del inventario creció de 6.4 veces al 31 de diciembre del 2016 a 9.3 veces al 30 de septiembre de 2017 ante el menor volumen cosechado durante el trimestre respecto a anteriores.

8. INDICADORES PRODUCTIVOS

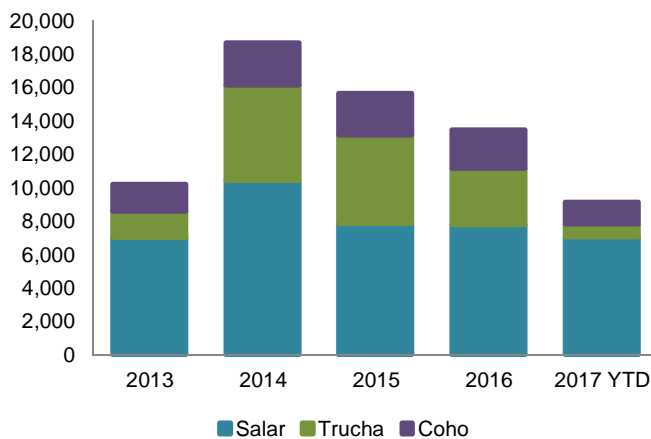
INDICADORES PRODUCTIVOS				
	Fórmula	UM	30/09/2017	30/09/2016
Indicadores del Negocio				
Toneladas Cosechadas por centro	Cosecha acumulada del año / Número centros cerrados	Toneladas	4,938	3,899
Densidad de Cultivo Salmón Atlántico	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	7.0	7.2
Densidad de Cultivo Trucha	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	8.6	6.0
Densidad de Cultivo Salmón Coho	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	9.2	9.4
Tasa de sobrevivencia Salmón Atlántico	% de peces sobrevivientes	%	93.5%	85.0%
Tasa de sobrevivencia Trucha	% de peces sobrevivientes	%	98.4%	96.9%
Tasa de sobrevivencia Salmón Coho*	% de peces sobrevivientes	%	91.9%	-

*Sobrevivencia en centros cerrados dentro del periodo acumulado del ejercicio.
Densidad de cultivo calculada según biomasa en el agua al cierre del periodo.*

* No se cerraron ciclos de Coho a septiembre de 2016.

9. SIEMBRA ANUAL HISTÓRICA

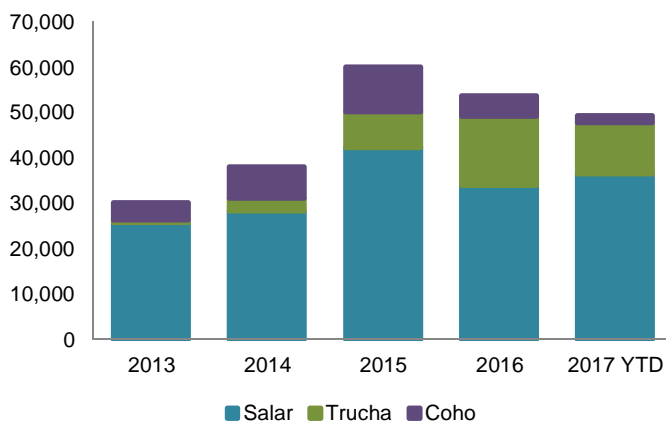
<i>Miles de unidades</i>	2012	2013	2014	2015	2016	2017 YTD
Salar	8,000	7,000	10,412	7,838	7,762	7,037
Trucha	1,000	1,600	5,700	5,299	3,369	777
Coho	2,000	1,600	2,546	2,500	2,311	1,310
Siembra Total	11,000	10,200	18,658	15,637	13,442	9,124



La empresa ha definido 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	2017 YTD
Salar	19,387	25,826	28,315	42,308	34,025	36,555
Trucha	10,496	469	2,816	7,872	15,143	11,257
Coho	5,318	3,872	6,997	9,902	4,586	1,566
Cosecha Total	35,202	30,167	38,128	60,082	53,754	49,377



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.

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. La metodología de cálculo se ha mantenido inalterable desde el inicio de su aplicación.

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 de las materias primas utilizadas.
- Tasa de interés: La deuda financiera de la Sociedad está pactada casi en su totalidad a una tasa de interés variable, más específicamente, indexada a la tasa libor en dólares a seis meses. En la actualidad, Australis no cuenta con instrumentos de cobertura para protegerse de potenciales variaciones en la tasa de referencia.
- 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.