



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

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

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 enero y 31 de diciembre de 2016. Todas las cifras están expresadas en dólares de los Estados Unidos.

1. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

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

- Satisfactorios resultados productivos y sanitarios obtenidos en la Región de Magallanes, traducidos en mejores conversiones y eficiencias en costos de operación. Esto en línea con la estrategia de diversificación productiva que ha seguido la compañía.
- Amortización de la deuda financiera, contribuyendo a una mejor estructura de capital.
- Obtención de nuevas certificaciones como herramienta de entrada a nuevos mercados, permitiendo así diversificar el destino de las exportaciones.

Los ingresos registrados entre septiembre y diciembre de 2016 sumaron US\$ 90,1 millones, esto es US\$ 31,1 millones superior respecto a lo publicado el mismo trimestre de 2015, es decir, un alza de 52,8%. El costo de venta fue de US\$ 59,1 millones, 18,4% inferior respecto al mismo trimestre del año anterior, lo cual significa un margen operacional de US\$ 30,9 millones.

Las ventas durante el trimestre ascendieron a 14,4 mil toneladas, esto es 8,3% menor respecto a las 15,7 mil toneladas vendidas en el cuarto trimestre del año anterior. El resto del alza en los ingresos se explica por un precio de venta de 6,23 US\$/Kg WFE*, considerando las tres especies, versus los 3,45 US\$/KG WFE registrados en el mismo periodo de 2015, equivalente a un alza de 80,7%.

Los gastos asociados a la administración alcanzaron los US\$ 2,6 millones, lo cual equivale a un aumento de 20,5% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que los costos de distribución, de US\$ 2,6 millones, disminuyeron en 25,8%. Como resultado de lo anterior se presenta un EBITDA operacional de US\$ 29,2 millones, que se compara con los US\$ (14,6) millones reportados en el último trimestre de 2015.

En términos acumulados al cierre del trimestre, los ingresos ordinarios alcanzaron los US\$ 347,6 millones, lo que representa un alza de 81,7% respecto al ejercicio 2015. Esta fuerte alza es producto del mayor volumen vendido, 66,4 mil toneladas versus 51,4 mil toneladas, y de un precio de venta consolidado promedio también mayor: 5,24 US\$/Kg WFE respecto a los 3,59 US\$/Kg WFE reportados al cierre de 2015.

El costo de venta total al cierre del trimestre fue de US\$ 304,9 millones, un 26,1% más alto respecto al mismo período del año 2015, lo cual se explica por un volumen vendido 29,2% superior. En términos unitarios, implica una caída del costo de venta a nivel consolidado de 4,65 US\$/Kg WFE a 4,59 US\$/Kg WFE. El margen operacional, dado lo anterior, fue de US\$ 42,7 millones y se compara con una pérdida de US\$ (50,4) millones registrada el año 2015.

Los gastos de administración disminuyeron un 12,7% respecto al cierre de diciembre de 2015. Los costos de distribución, por su parte, son mayores respecto al mismo período del año anterior en un 11,0% debido al aumento en el volumen vendido. El EBITDA operacional al cierre del año alcanzó US\$ 38 millones, muy por sobre los US\$ (57,4) millones reportados en los Estados Financieros a diciembre de 2015.

A nivel acumulado, el ítem de otros gastos por función incluye el impacto de las pérdidas que se registraron en dos centros ubicados en la Región de los Lagos, producto del fenómeno conocido como “Floración de Algas Nocivas” (FAN), las cuales alcanzaron los US\$ 7,6 millones y un siniestro originado por fuertes corrientes marinas en la región de Aysén, cuyas pérdidas ascendieron a US\$ 3,1 millones. Es por ello que se registra un alza de US\$ 6,3 millones, equivalente a 63,8%, respecto al cierre de 2015.

La utilidad neta finalmente, acumulada al cierre de diciembre, alcanza los US\$ 40,3 millones, cifra muy superior a la pérdida de (67,2) millones registrada en el ejercicio 2015.

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

EERR	Acumulado		Trimestre	
	01-01-2016 31-12-2016	01-01-2015 31-12-2015	01-10-2016 31-12-2016	01-10-2015 31-12-2015
Ganancia (pérdida)	M\$US	M\$US	M\$US	M\$US
Ingresos de actividades ordinarias	347.560	191.249	90.052	58.960
Costo de ventas	(304.858)	(241.668)	(59.065)	(72.414)
Ganancia Bruta pre Fair Value	42.702	(50.419)	30.987	(13.454)
Fair Value biológicos vendidos	(42.507)	(4.771)	(26.071)	5.971
Fair Value crecimiento biológicos	100.955	(7.039)	44.974	(4.557)
Ganancia Bruta	101.150	(62.229)	49.890	(12.040)
Otros ingresos, por función	1.127	1.330	32	440
Costos de distribución	(11.090)	(9.988)	(2.562)	(3.453)
Gasto de administración	(8.725)	(9.998)	(2.555)	(2.121)
Otros gastos, por función	(16.191)	(9.884)	(2.027)	(6.835)
Ingresos financieros	52	112	4	38
Costos financieros	(7.490)	(8.664)	(1.514)	(2.443)
Ganancias (pérdidas) por método de participación	55	0	55	0
Diferencias de cambio	(1.241)	4.926	382	377
Ganancia (Pérdida), antes de impuestos	57.647	(94.395)	41.705	(26.037)
Gasto por impuestos a las ganancias	(17.362)	27.187	(12.710)	3.161
Ganancia (Pérdida)	40.285	(67.208)	28.995	(22.876)
Ganancia (Pérdida), atribuible a				
Pérdida (Ganancia), atribuible a los propietarios de la controladora	40.285	(67.208)	28.995	(22.876)
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	-	-	-	-
Ganancia (Pérdida)	40.285	(67.208)	28.995	(22.876)

2. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS

Al 31 de diciembre de 2016 el total de activos de la sociedad matriz y sus filiales alcanza los US\$ 471,2 millones, exhibiendo una disminución de 0,4% respecto al balance de diciembre de 2015.

Si bien la biomasa en el agua es mayor en US\$ 26,6 millones a lo publicado en diciembre de 2015, considerando tanto lo que se cosechará dentro de un año como lo no corriente, se observa también una importante baja de producto en inventario, desde US\$ 70,5 millones a diciembre de 2015 a US\$ 25,5 millones a diciembre 2016, es decir, una disminución de 63,8%. Esto se explica tanto por un efecto de estacionalidad en las ventas como por el objetivo de mantener un nivel más adecuado de producto terminado en inventario, considerando su rotación y costos de almacenaje y frío asociados.

En relación a los pasivos, se observa una caída de US\$ 79,1 millones en los pasivos corrientes totales. Esta disminución de 24,3% respecto a diciembre de 2015 se debe principalmente a una caída de 17,7% en las cuentas por pagar y al pago de un préstamo entre empresas relacionadas luego del aumento de capital. En los pasivos no corrientes se observa una disminución de US\$ 25,5 millones, equivalente a 43,5%, de la deuda financiera con plazo superior a un año. Adicionalmente, se reconoce un mayor pasivo por impuestos diferidos debido a los resultados operacionales positivos.

El patrimonio de la compañía se expandió en US\$ 96,4 millones, equivalente a una variación del 141,7%, respecto al 31 de diciembre de 2015 producto del aumento en US\$ 55,9 millones del capital emitido sumado a una disminución de las pérdidas acumuladas.

RESUMEN BALANCE CONSOLIDADO	AI 31 de diciembre de 2016 M\$US	AI 31 de diciembre de 2015 M\$US
Activos		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	12.851	6.628
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar,	35.416	15.622
Activos biológicos, corrientes	139.429	120.339
Otros activos corrientes	33.974	83.972
Activos corrientes totales	221.670	226.561
Propiedades, Planta y Equipo	90.919	87.895
Activos biológicos, no corrientes	37.573	30.036
Inversiones por participación	55	3
Otros activos no corrientes	121.032	128.803
Total de activos no corrientes	249.579	246.737
TOTAL ACTIVOS	471.249	473.298
Pasivos	M\$US	M\$US
Otros pasivos financieros, corrientes	141.945	150.817
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar,	100.400	121.997
Otros pasivos corrientes	3.673	52.313
Pasivos corrientes totales	246.018	325.127
Otros pasivos financieros, no corrientes	33.101	58.619
Pasivo por impuestos diferidos	26.928	21.217
Otros pasivos no corrientes	834	331
Total de pasivos no corrientes	60.863	80.167
TOTAL PASIVOS	306.881	405.294
TOTAL PATRIMONIO	164.368	68.004
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	471.249	473.298

3. ANÁLISIS VARIACIÓN FAIR VALUE ACTIVOS BIOLÓGICOS

ESPECIE	Fair value por crecimiento de activos biológicos		Fair value de activos biológicos cosechados y vendidos	
	Fair Value	Reverso Deterioro	Reverso Fair Value	Reverso VNR
Salar	75.918	-	-33.320	3.640
Coho	7.521	-	-3.541	1.879
Trucha	17.517	2.575	-5.645	3.143
Total	100.955	2.575	-42.507	8.662

La metodología de cálculo de Fair Value de activos biológicos utilizada se explica en el punto 10 del presente documento.

Fair Value de activos biológicos cosechados y vendidos

Al 31 de diciembre de 2016 la Sociedad ha reconocido reversos de provisiones por concepto de VNR, provenientes del ejercicio 2015, por un monto equivalente a US\$ 8,6 millones. A su vez, el fair value traspasado a producto terminado durante el ejercicio 2016 se ha consumido a través de su venta en US\$ (42,5) millones.

Fair Value por crecimiento de activos biológicos

Durante el ejercicio 2016 la Sociedad ha reconocido un abono por fair value de los activos biológicos por un monto que asciende a US\$ 100,3 millones. Además, se ha reconocido un efecto por reverso de deterioro del año 2015 en activos biológicos equivalente a US\$ 2,6 millones. El saldo de FV al cierre de 2016 es de US\$ 4,0 millones en el inventario de producto terminado y US\$ 38,1 millones en activos biológicos. Adicionalmente, se realizaron pruebas de deterioro para la biomasa que no clasifica para ser valorizada a valor justo y no se encontraron indicios que ameriten reflejar provisiones para pérdidas futuras.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS

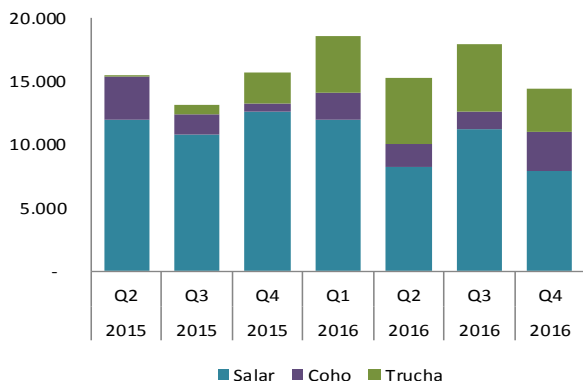
4.1. Análisis EBIT/EBITDA consolidado

Análisis EBIT/EBITDA en MM\$US	UM	Trimestre		Acumulado	
		31-12-2016	31-12-2015	31-12-2016	31-12-2015
Ingresos de actividades ordinarias	MM\$US	90,1	59,0	347,6	191,2
Costo de ventas	MM\$US	(59,1)	(72,4)	(304,9)	(241,7)
Costos de distribución	MM\$US	(2,6)	(3,5)	(11,1)	(10,0)
Gastos de administración	MM\$US	(2,6)	(2,1)	(8,7)	(10,0)
EBIT Operacional	MM\$US	25,9	(19,0)	22,9	(70,4)
<small>(Ganancia bruta antes de FV - Gtos. De Distribución y Administración)</small>					
EBITDA (sin ajuste Fair Value)	MM\$US	29,2	(14,6)	38,0	(57,4)
<small>(EBIT Operacional sin ajuste FV + Dep. y Amort.)</small>					
EBITDA (con ajuste Fair Value)	MM\$US	48,1	(13,2)	96,5	(69,2)
<small>(EBIT Operacional con ajuste FV + Dep. y Amort.)</small>					

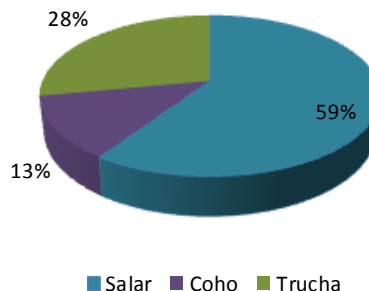
4.2. Análisis de ingresos/costos actividades ordinarias por trimestre

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	(90.073)	(75.239)	(80.481)	(59.065)	(304.858)
Precio venta	US\$/Kg WFE	4,07	5,19	5,67	6,23	5,24
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4,83)	(4,91)	(4,48)	(4,09)	(4,59)

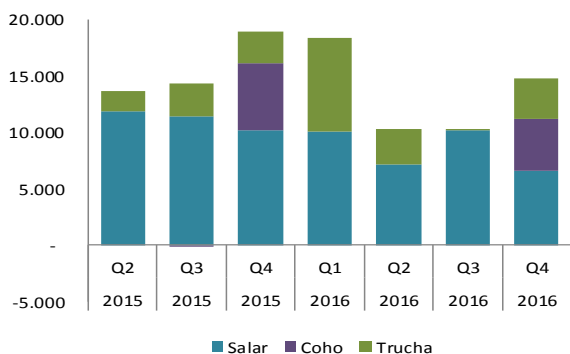
2015	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	13.036	13.715	14.357	18.974	60.082
Volumen ventas	Toneladas WFE	6.969	15.511	13.147	15.758	51.385
Ingresos	US\$M	27.477	54.402	48.118	54.390	184.387
Costos	US\$M	(35.138)	(70.582)	(61.047)	(72.071)	(238.838)
Precio venta	US\$/Kg WFE	3,94	3,51	3,66	3,45	3,59
Costo venta	US\$/Kg WFE	(5,04)	(4,55)	(4,64)	(4,57)	(4,65)



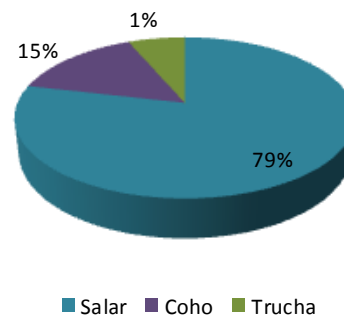
Ventas (tons WFE) por especie últimos dos años



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



Cosecha (tons WFE) por especie últimos dos años



Distribución del volumen (tons WFE) de ventas al cierre de dic 2015

4.3. Análisis de ingresos/costos por especie

SALAR	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		31-12-2016	31-12-2015	31-12-2016	31-12-2015
Volumen ventas	Toneladas WFE	7.942	12.669	39.444	40.401
Ingresos	US\$M	51.861	44.227	218.094	150.073
Precio venta	US\$/Kg WFE	6,53	3,49	5,53	3,71
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4,11)	(4,52)	(4,65)	(4,70)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	2,42	(1,03)	0,88	(0,98)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0,18)	(0,22)	(0,17)	(0,19)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0,18)	(0,13)	(0,13)	(0,19)
Ebit Operacional	US\$/Kg WFE	2,07	(1,38)	0,58	(1,37)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0,23	0,28	0,23	0,25
Ebitda (sin FV)	US\$/Kg WFE	2,29	(1,10)	0,81	(1,12)

TRUCHA	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		31-12-2016	31-12-2015	31-12-2016	31-12-2015
Volumen ventas	Toneladas WFE	3.461	2.458	18.568	3.318
Ingresos	US\$M	22.240	8.395	94.746	11.554
Precio venta	US\$/Kg WFE	6,43	3,42	5,10	3,48
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4,44)	(4,73)	(4,88)	(4,93)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	1,98	(1,31)	0,23	(1,45)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0,18)	(0,22)	(0,17)	(0,19)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0,18)	(0,13)	(0,13)	(0,19)
Ebit Operacional	US\$/Kg WFE	1,63	(1,66)	(0,07)	(1,84)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0,23	0,28	0,23	0,25
Ebitda (sin FV)	US\$/Kg WFE	1,86	(1,38)	0,16	(1,59)

COHO	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		31-12-2016	31-12-2015	31-12-2016	31-12-2015
Volumen ventas	Toneladas WFE	3.041	631	8.365	7.667
Ingresos	US\$M	15.951	1.768	34.720	22.760
Precio venta	US\$/Kg WFE	5,25	2,80	4,15	2,97
Costo venta	US\$/Kg WFE	(3,64)	(5,07)	(3,70)	(4,26)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	1,61	(2,27)	0,45	(1,29)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0,18)	(0,22)	(0,17)	(0,19)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0,18)	(0,13)	(0,13)	(0,19)
Ebit Operacional	US\$/Kg WFE	1,25	(2,62)	0,16	(1,68)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0,23	0,28	0,23	0,25
Ebitda (sin FV)	US\$/Kg WFE	1,48	(2,34)	0,38	(1,42)

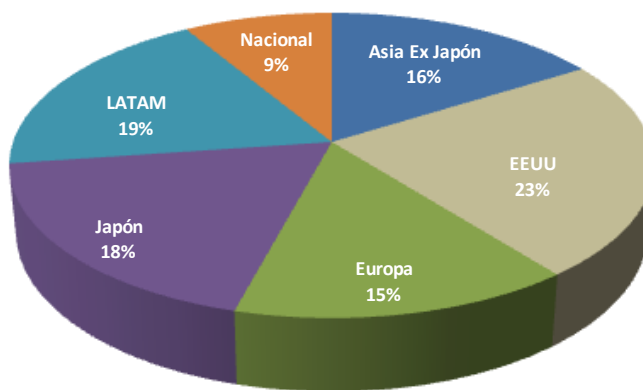
El aumento de precios que se arrastra desde el FAN, alcanzando 6,23 US\$/Kg WFE promedio durante el presente trimestre, considerando las tres especies, tuvo un fuerte impacto en los resultados: el Salar presentó un EBIT operacional positivo (sin ajuste por fair value) de 2,07 US\$/Kg WFE mientras que la Trucha mejoró hasta alcanzar 1,63 US\$/Kg en el trimestre, esto implica un EBIT acumulado 2016 de 0,58 US\$/Kg WFE para el Salar y de (0,07) US\$/Kg WFE para la Trucha en el mismo periodo. Este trimestre presenta una nueva alza en los precios realizados, aumentando 9,9% respecto al tercer trimestre y 80,6% respecto al precio publicado en el mismo periodo del año anterior.

El mejor EBIT se explica también por la disminución de 9,1% en el costo de venta del Salar y de 6,1% en el caso de la Trucha respecto al mismo trimestre de 2015. Ambas especies beneficiadas por los menores costos ex jaula que presentaron los centros cosechados durante el último trimestre del año. Esto último gracias a mejores resultados productivos: mayores pesos de cosecha sumado a baja mortalidad.

El Coho, por su parte, presentó un EBIT positivo de 1,25 US\$/Kg WFE, aumento que se explica también por una mejora productiva y de precios internacionales, que se compara con los (2,62) US\$/Kg WFE obtenidos en el mismo periodo del año anterior.

4.4 Análisis de ingresos por mercado y especie

Especie	Asia Ex Japón	EEUU	Europa	Japón	LATAM	Nacional	Total
Salar	29.623	77.953	19.551	2.073	55.598	28.969	213.767
Coho	5.380	590	734	25.204	8.846	602	41.357
Trucha	21.021	2.092	31.403	37.229	192	499	92.437
Total	56.025	80.634	51.688	64.507	64.636	30.069	347.560



Distribución de ingresos por mercado (%)

La diversificación de las exportaciones, que se observa 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.

Los mayores mercados de destino de la compañía, al cierre del año, fueron Japón y EEUU. Los principales productos que se exportan a Japón consisten en Coho y Trucha congelada H&G, la mayoría bajo una modalidad de venta a firme. El mercado Japonés representa un 18% de las ventas de la compañía.

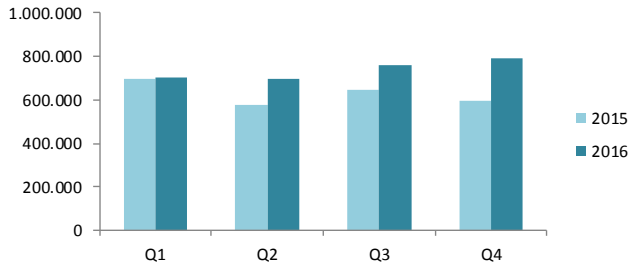
El mercado de Estados Unidos privilegia productos de mayor valor agregado, mayormente filete fresco de tipo Trim-D. A La compañía, a través de su filial Trapananda Seafarms ubicada en Miami, ha aumentado sustancialmente el volumen de producto terminado que se comercializa en este mercado. Al cierre de 2016, EEUU representa el 23% de los ingresos de Australis.

En Latinoamérica destaca el mercado brasileño, que sumado a otros países latinoamericanos abarca el 19% de las ventas de la compañía. Para este mercado se destina en su gran mayoría Salar entero fresco (Hon).

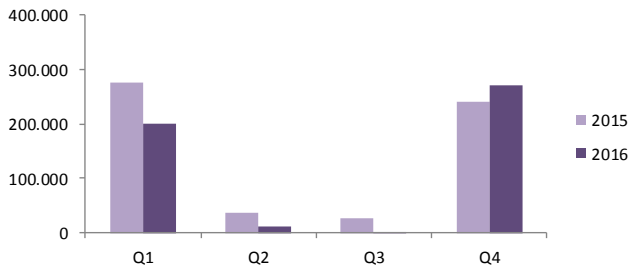
Otros destinos relevantes para la compañía son Europa (principalmente Rusia) y Asia (principalmente China), que juntos superan el 30% de las ventas. En China el producto se comercializa a través del consorcio New World Currents, fundado el año 2013, junto a otras tres empresas salmoniculoras. El mercado nacional, por su parte, representa un 9% del total vendido.

Adicionalmente, 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.

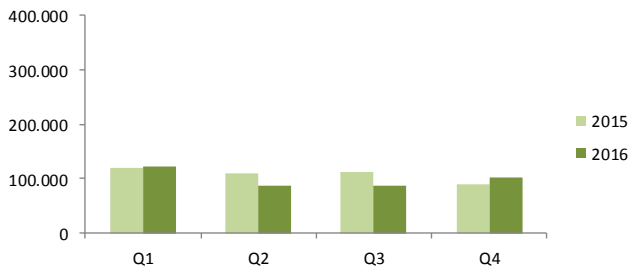
5. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INDUSTRIA



Exportación Salar M\$US Chile



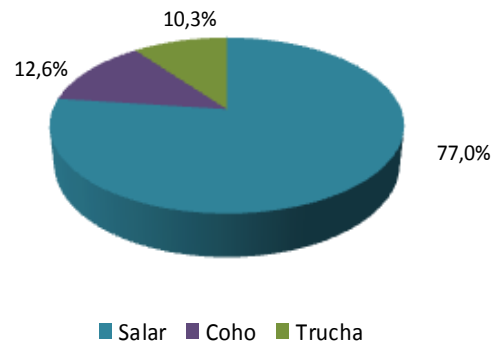
Exportación Coho M\$US Chile



Exportación Trucha M\$US Chile

El valor de las exportaciones acumuladas* considerando las tres especies, al 31 de diciembre de 2016, para toda la industria chilena, asciende a US\$ 3.820 millones aproximadamente, un 8% mayor respecto al cierre del ejercicio 2015. En términos de toneladas netas, el volumen disminuyó de 590,2 mil toneladas a 512,6 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 24,7%.

El Salar representa el 77,0% del valor de las exportaciones acumuladas a la fecha, mientras que en segundo lugar el Coho alcanza un 12,6% y la Trucha Arcoíris un 10,3%.

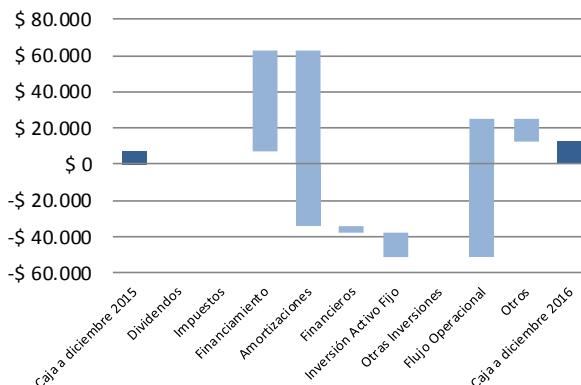


Exportación por especie Chile al cierre de dic 2016 (M\$US)

6. ANÁLISIS FLUJO NETO DE CAJA CONSOLIDADO

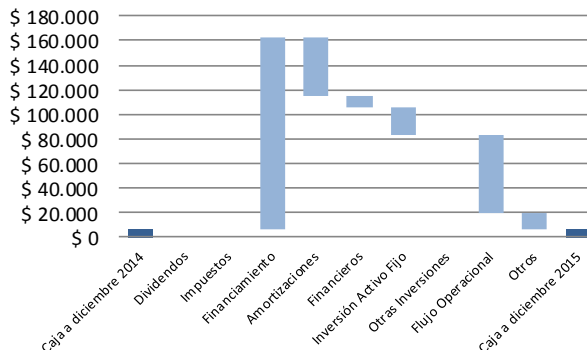
Resumen Flujo Neto Consolidado de Caja a dic 2016 (M\$US)

Caja a diciembre 2015	6.628
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	55.888
Amortizaciones	(96.361)
Financieros	(3.634)
Inversión Activo Fijo	(14.016)
Otras Inversiones	0
Flujo Operacional	76.332
Otros	(11.986)
Caja a diciembre 2016	12.851



Resumen Flujo Neto Consolidado de Caja a dic 2015 (M\$US)

Caja a diciembre 2014	6.623
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	155.462
Amortizaciones	(47.753)
Financieros	(8.104)
Inversión Activo Fijo	(22.774)
Otras Inversiones	0
Flujo Operacional	(63.823)
Otros	(13.003)
Caja a diciembre 2015	6.628



Al cierre del ejercicio comprendido entre el 31 de diciembre de 2015 y el 31 de diciembre de 2016, la cuenta de efectivo mostró una variación positiva de US\$ 6,2 millones producto de:

- Financiamiento por US\$ 55,8 millones que corresponde exclusivamente al aumento de capital de febrero de 2016.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 14,0 millones.
- Pago de préstamos por US\$ 96,4 millones, lo que incluye préstamos entre entidades relacionadas.
- El flujo operacional presentó un resultado neto positivo de US\$ 76,3 millones, como resultado de ingresos por ventas de US\$ 382,2 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 305,8 millones más otros gastos de administración.

Al cierre del ejercicio comprendido entre el 31 de diciembre de 2014 y el 31 de diciembre de 2015, la cuenta de efectivo terminó prácticamente igual respecto al cierre del año anterior pero con diferencias en el flujo del efectivo.

- En financiamiento destacan créditos suscritos con el banco Santander por US\$ 60 millones, préstamos entre empresas relacionadas por US\$ 69,55 millones y US\$ 24,8 millones correspondientes a parte del aumento de capital aprobado con fecha 3 de julio de 2015.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 22,7 millones.
- Pago de préstamos por US\$ 47,7 millones.
- El flujo operacional presentó un resultado neto de US\$ (63,8) millones, como resultado principalmente de ingresos por ventas de US\$ 191,2 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 245,4 millones más otros gastos de administración.

7. ÍNDICES FINANCIEROS Y PRODUCTIVOS

ÍNDICES FINANCIEROS					
Índice	Fórmula	UM	31-12-2016	31-12-2015	Var YoY
Liquidez					
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	Veces	0,90	0,70	0,20
Razón acida	Fondos Disp. / Pasivo Corriente	Veces	0,23	0,10	0,13
Endeudamiento					
Razón de endeudamiento	(Pasivo corriente + Pasivo LP) / Patrimonio	Veces	1,9	6,0	-4,09
Razón de endeudamiento corto plazo	Pasivo corriente / Patrimonio	Veces	1,5	4,8	-3,28
Razón de endeudamiento largo plazo	Pasivo LP / Patrimonio	Veces	0,4	1,2	-0,81
Porción deuda corto plazo	Pasivo corriente / Pasivo total	%	80,2%	80,2%	-0,05%
Porción deuda largo plazo	Pasivo LP / Pasivo total	%	19,8%	19,8%	0,05%
Cobertura gastos financieros	RAII / Gastos financieros	Veces	8,7	-9,9	18,60
Actividad					
Total Activos		MM USD\$	471,2	473,3	-2,05
Inversiones		MM USD\$	14,4	22,8	-8,33
Enajenaciones		MM USD\$	0,0	0,0	0,00
Rotación inventario*	Costo venta / Inventario promedio	Veces	6,4	4,3	2,03
Permanencia de inventario *	(Inventario promedio / Costo venta)*360	Días	56,7	83,3	-26,62
Rentabilidad					
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio promedio	%	27%	0%	123%
Rentabilidad del activo	Utilidad neta / Activos promedio	%	9%	0%	24%
Utilidad por acción	Utilidad del ejercicio / n° acciones suscritas y pagadas	US\$ / Acción	0,006	(0,019)	0,025
Retorno dividendos	Dividendos pagados / Precio de mercado	%	0%	0%	0,00%

*Costo de venta e inventario promedio últimos 12 meses.

El índice de liquidez de la Sociedad aumentó desde una razón de 0,70 veces al 31 de diciembre de 2015 a 0,90 veces al cierre de diciembre de 2016. Se observa, además, que la razón ácida creció de 0,10 a 0,23 veces respecto al cierre de 2015. Ambos ratios se vieron favorecidos por la fuerte amortización de deuda durante 2016 y el aumento en el pago a proveedores debido al ingreso de recursos frescos luego del aumento de capital.

En relación a los indicadores de endeudamiento, la razón de endeudamiento disminuyó significativamente de 6,0 veces al 31 de diciembre de 2015 a 1,9 veces al 31 de diciembre de 2016. En parte gracias a la amortización de US\$35 millones de préstamos bancarios, principalmente durante el último trimestre, y por otra parte a la mayor capitalización de la compañía. La razón de endeudamiento que considera obligaciones de corto plazo cayó de 4,8 a 1,5 veces desde diciembre de 2015, mientras que la razón de endeudamiento de largo plazo cayó de 1,2 a 0,4 veces el patrimonio en el mismo período de tiempo.

La rotación del inventario aumentó de 4,3 veces al 31 de diciembre del 2015 a 6,4 veces al 31 de diciembre de 2016 producto del aumento en las ventas, gracias a una demanda que se mantiene fuerte, a pesar del menor volumen cosechado respecto al ejercicio anterior. El inventario tanto de Coho como de Trucha se agotó durante 2016, el primero por un plazo mayor, debido a que hubo cosecha de Coho únicamente durante el último trimestre de 2016 mientras que la Trucha tuvo una pausa de tres meses entre junio y agosto.

8. INDICADORES PRODUCTIVOS

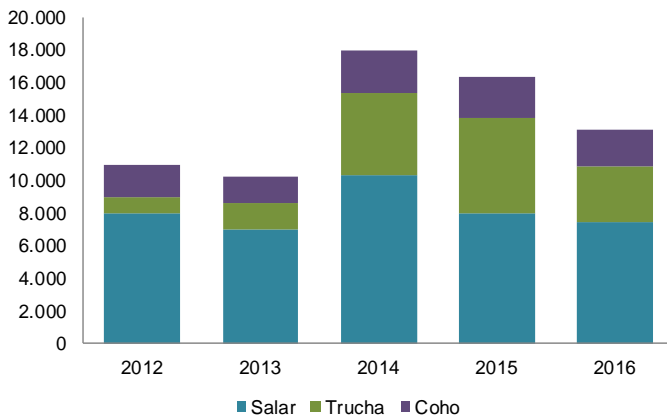
INDICADORES PRODUCTIVOS				
	Fórmula	UM	31-12-2016	31-12-2015
Indicadores del Negocio				
Toneladas Cosechadas por centro	Cosecha acumulada del año / Número centros cosechados	Toneladas	3.840	3.004
Densidad de Cultivo Salmón Atlántico	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	8,7	6,7
Densidad de Cultivo Trucha	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	6,2	5,8
Densidad de Cultivo Salmón Coho	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	10,0	0,0
Tasa de sobrevivencia Salmón Atlántico ¹	% de peces sobrevivientes	%	86,1%	87,0%
Tasa de sobrevivencia Trucha	% de peces sobrevivientes	%	96,9%	95,2%
Tasa de sobrevivencia Salmón Coho ²	% de peces sobrevivientes	%	94,0%	89,9%

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

(1) No se consideró para el cálculo de sobrevivencia del Salar el centro "Puluqui" afectado por el FAN.
(2) No se consideró para el cálculo de sobrevivencia Coho el centro "Huito" afectado por el FAN.

9. SIEMBRA HISTÓRICA ANUAL

Miles de unidades	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Salar	7.800	8.000	7.000	10.300	7.966	7.472
Trucha	4.000	1.000	1.600	5.100	5.885	3.368
Coho	2.200	2.000	1.600	2.600	2.500	2.311
Siembra Total	14.000	11.000	10.200	18.000	16.351	13.151

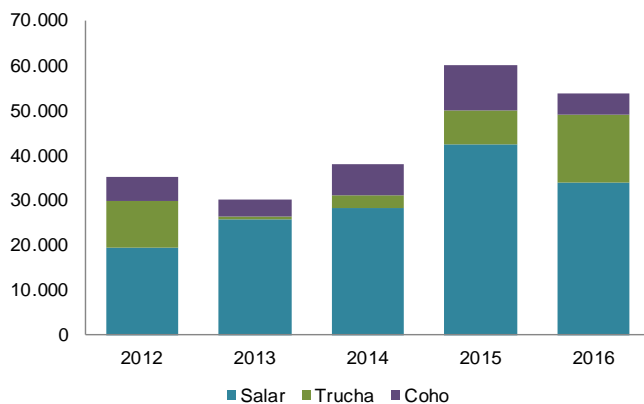


Plan de siembra Australis Seafoods (miles de smolt)

Para el año 2016 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 en agua mar.

10. COSECHA HISTÓRICA ANUAL

Ton WFE	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Salar	21.394	19.387	25.826	28.315	42.308	34.025
Trucha	4.081	10.496	469	2.816	7.872	15.143
Coho	4.607	5.318	3.872	6.997	9.902	4.586
Cosecha Total	30.082	35.202	30.167	38.128	60.082	53.754



Plan productivo Australis Seafoods (ton mmp)

Durante el año 2015 la empresa cosechó un volumen record de 60.082 toneladas WFE. Para el 2016 se presupuestó mantener un nivel de producción similar pero el FAN afectó dos centros que se cosecharían a fin de año.

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. Este método de estimación de valor justo se ha mantenido desde sus inicios y está acorde 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: - 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.