



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

AI 30 DE JUNIO DE 2018

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 abril y el 30 de junio de 2018. 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 hechos relevantes en relación a la estrategia productiva, comercial y financiera de la compañía:

Los precios de venta registrados durante el segundo trimestre del presente año tanto en Salar como en Trucha fueron más bajos respecto del mismo período del año anterior. La disminución de precio por especie fue de 10.0% para Salar y de 17.5% para la Trucha. El precio FOB consolidado fue de 6.26 US\$/Kg WFE¹, versus 7.04 US\$/KG WFE registrado en el mismo período de 2017.

El volumen cosechado durante el trimestre disminuyó en 26.8% en comparación con el mismo período del año anterior. No obstante, el volumen vendido disminuyó en 14.6% respecto al mismo trimestre de 2017. Como resultado, los ingresos consolidados registrados entre abril y junio de 2018 sumaron US\$ 87.3 millones, lo que representa una disminución de 22.7% respecto a lo registrado el mismo trimestre de 2017.

El costo de venta del Salar aumentó en 4.8%, esto se explica por el costo más elevado de la cosecha en la Región de Magallanes sumado a un mix de ventas que considera una proporción mayor de productos con valor agregado en relación al primer semestre de 2017. Este costo sin embargo se mantiene a la baja gracias a eficiencias en el proceso de cosecha. El costo de la Trucha por su parte aumentó 0.7%.

Los costos de venta totalizaron US\$ 63.4 millones, un 8.5% inferior respecto al mismo trimestre del año anterior, lo cual llevó a obtener un margen operacional de US\$ 23.9 millones, 45.3% menor respecto al mismo período de 2017.

Dado lo anterior, durante este segundo trimestre se presenta un EBITDA de US\$ 22.0 millones, que se compara con los US\$ 42.4 millones reportados entre abril y junio de 2017.

En términos acumulados al cierre de junio, los ingresos ordinarios alcanzaron US\$ 165.6 millones, lo que representa una disminución de 25.9% respecto a junio de 2017. Esta caída se explica en parte por un precio de venta más bajo: 6.04 US\$/Kg WFE, considerando las tres especies, respecto a los 6.91 US\$/Kg WFE registrados durante el primer semestre de 2017, sumado a una cantidad vendida 17.7% menor en relación al mismo período del año anterior.

El costo de venta total al cierre de junio fue de US\$ 127.1 millones, 5.6% más bajo respecto a junio de 2017. En términos unitarios, implica un alza del costo de venta a nivel consolidado de 4.32 US\$/Kg WFE a 4.51 US\$/Kg WFE. La ganancia neta, dado lo anterior, fue de US\$ 20.6 millones y se compara con una ganancia neta de US\$ 52.9 millones registrado en el mismo período del año anterior.

El EBITDA pre Fair Value al cierre de junio de 2018 alcanzó US\$ 34.1 millones, menor a los US\$ 87.6 millones reportados hace doce meses.

¹WFE (Whole Fish Equivalent): Unidad de medida correspondiente al peso del pescado eviscerado y desangrado.

EERR CONSOLIDADO	Acumulado		Trimestre	
	01/01/2018 30/06/2018	01/01/2017 30/06/2017	01/04/2018 30/06/2018	01/04/2017 30/06/2017
Ganancia (pérdida)	M\$US	M\$US	M\$US	M\$US
Ingresos de actividades ordinarias	165,566	223,634	87,331	113,013
Costo de ventas	(127,136)	(134,702)	(63,409)	(69,304)
Ganancia Bruta pre Fair Value	38,430	88,932	23,922	43,709
Fair Value biológicos vendidos	(42,774)	(85,716)	(29,027)	(43,322)
Fair Value crecimiento biológicos	46,765	80,291	34,131	36,789
Ganancia Bruta	42,421	83,507	29,026	37,176
Otros ingresos, por función	1,835	3,784	1,704	(19)
Costos de distribución	(4,914)	(4,475)	(2,319)	(2,351)
Gastos de administración	(6,152)	(4,229)	(2,949)	(2,201)
Otros gastos, por función	(2,782)	(2,475)	(600)	(1,132)
Ingresos financieros	91	73	25	20
Costos financieros	(2,981)	(2,642)	(1,754)	(1,147)
Ganancias (pérdidas) por método de participación	17	(30)	17	(30)
Diferencias de cambio	795	(94)	1,085	(63)
Ganancia (Pérdida), antes de impuestos	28,329	73,419	24,234	30,253
Gasto por impuestos a las ganancias	(7,698)	(20,447)	(6,815)	(8,331)
Ganancia (Pérdida)	20,631	52,972	17,419	21,922

2. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS

Al 30 de junio de 2018, el total de activos de la sociedad matriz y sus filiales suma US\$ 515.9 millones, exhibiendo un aumento de 12.8% respecto al balance publicado en diciembre de 2017.

El activo biológico, particularmente la biomasa en el mar, aumentó el valor de su porción corriente en US\$ 37.3 millones respecto a diciembre de 2017 producto de la apertura de cinco nuevos centros de Salar y un nuevo centro de Trucha. El producto en inventario, por su parte, disminuyó en US\$ 8.6 millones respecto a diciembre del año anterior.

En relación a los pasivos, se observa un alza de US\$ 26.4 millones en la porción corriente respecto a diciembre de 2017 que corresponde al traspaso de deuda de largo a corto plazo y a un aumento en cuentas por pagar. Adicionalmente se reconoce en el pasivo total el financiamiento a través de leasing de nuevos pontones por US\$ 9.5 millones.

El patrimonio de la compañía aumentó en US\$ 20.6 millones, equivalente a un aumento de 8.7% respecto al 31 de diciembre de 2017, gracias al resultado obtenido este semestre.

RESUMEN BALANCE CONSOLIDADO	Al 30 de junio de 2018 M\$US	Al 31 de diciembre de 2017 M\$US
Activos		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	9,044	17,111
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar,	27,640	22,785
Activos biológicos, corrientes	158,184	120,857
Otros activos corrientes	45,981	55,459
Activos corrientes totales	240,849	216,212
Propiedades, Planta y Equipo	130,864	105,547
Activos biológicos, no corrientes	39,499	35,508
Activos intangibles distintos de la plusvalía	47,222	40,624
Otros activos no corrientes	57,527	59,597
Total de activos no corrientes	275,112	241,276
TOTAL ACTIVOS	515,961	457,488
Pasivos	M\$US	M\$US
Otros pasivos financieros, corrientes	16,810	4,036
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar,	95,262	80,298
Otros pasivos corrientes	3,457	4,812
Pasivos corrientes totales	115,529	89,146
Otros pasivos financieros, no corrientes	108,399	102,433
Pasivo por impuestos diferidos	33,584	28,092
Otros pasivos no corrientes	0	0
Total de pasivos no corrientes	141,983	130,525
TOTAL PASIVOS	257,512	219,671
TOTAL PATRIMONIO	258,449	237,817
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	515,961	457,488

3. ANÁLISIS VARIACIÓN FAIR VALUE ACTIVOS BIOLÓGICOS

Análisis acumulado al 30 de junio de 2018		
Especie	Fair Value por crecimiento de	Fair Value de activos biológicos
	activos biológicos	cosechados y vendidos
	M\$US	M\$US
FV Salar	46,765	(32,117)
FV Coho	0	(587)
FV Trucha	0	(8,968)
Total Fair Value	46,765	(41,672)
VNR Salar	0	(844)
VNR Coho	0	0
VNR Trucha	0	(258)
Total VNR	0	(1,102)
Total	46,765	(42,774)

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 Junio de 2018, la Sociedad ha reconocido un abono por Fair Value de los activos biológicos por un monto que asciende a US\$ 46.8 millones. 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 junio de 2018, el Fair Value traspasado a producto terminado se ha consumido a través de la venta en US\$ 41.7 millones. Adicionalmente existe una provisión de valor neto realizable del producto terminado que suma US\$ 1.1 millones.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS

4.1. Análisis EBIT/EBITDA consolidado

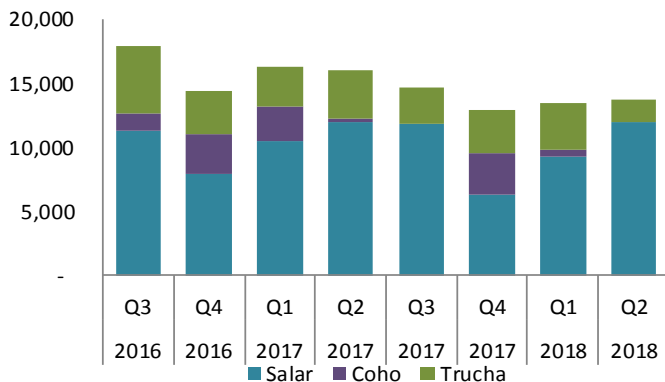
Análisis EBIT/EBITDA en \$USMM	UM	Acumulado		Trimestre	
		01/01/2018 30/06/2018	01/01/2017 30/06/2017	01/04/2018 30/06/2018	01/04/2017 30/06/2017
Ingresos de actividades ordinarias	M\$US	165,566	223,634	87,331	113,013
Costo de ventas	M\$US	(127,136)	(134,702)	(63,409)	(69,304)
Costos de distribución	M\$US	(4,914)	(4,475)	(2,319)	(2,351)
Gastos de administración	M\$US	(6,152)	(4,229)	(2,949)	(2,201)
EBIT Operacional (Ganancia bruta antes de FV - Gtos. De Distribución y Administración)	M\$US	27,364	80,228	18,654	39,157
EBITDA (sin ajuste Fair Value) (EBIT Operacional sin ajuste FV + Dep. y Amort.)	M\$US	34,148	87,626	21,983	42,407
EBITDA (con ajuste Fair Value) (EBIT Operacional con ajuste FV + Dep. y Amort.)	M\$US	38,139	82,201	27,087	35,874

4.2. Análisis de ingresos/costos actividades ordinarias por trimestre²

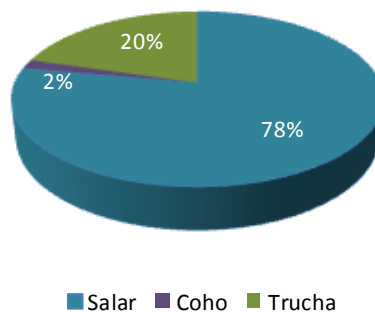
2018	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	11,451	12,743	-	-	24,194
Volumen ventas	Toneladas WFE	12,940	13,703	-	-	26,643
Ingresos	US\$M	75,058	85,753	-	-	160,811
Costos	US\$M	(60,113)	(61,749)	-	-	(121,862)
Precio venta	US\$/Kg WFE	5.80	6.26	-	-	6.04
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.65)	(4.51)	-	-	(4.57)

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	16,053	-	-	32,381
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)

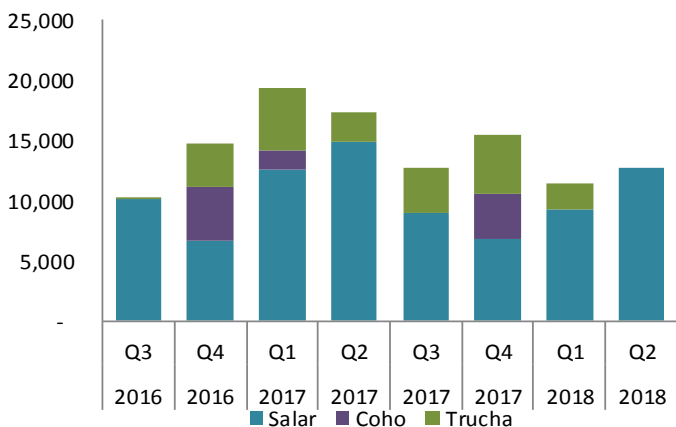
Ventas (tons WFE) por especie últimos dos años



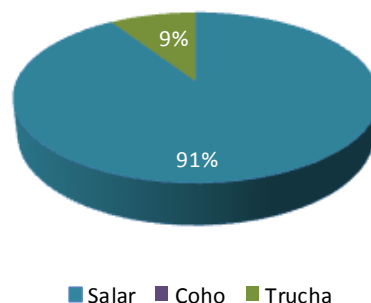
Distribución del volumen (tons WFE) de ventas al cierre de jun 2018



Cosecha (tons WFE) por especie últimos dos años



Distribución del volumen (tons WFE) de cosecha al cierre de jun 2018



²Análisis no considera venta de servicios de proceso a terceros ni venta de materia prima informada en Q1.

4.3. Análisis de ingresos/costos por especie³

SALAR	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/06/2018	30/06/2017	30/06/2018	30/06/2017
Volumen ventas	Toneladas WFE	11,936	12,029	20,729	22,498
Ingresos	US\$M	75,070	84,068	125,917	158,933
Precio venta	US\$/Kg WFE	6.29	6.99	6.07	7.06
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.53)	(4.32)	(4.64)	(4.15)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	1.76	2.67	1.43	2.91
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.17)	(0.15)	(0.18)	(0.14)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.22)	(0.14)	(0.22)	(0.13)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	1.38	2.39	1.03	2.65
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.24	0.20	0.25	0.23
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	1.62	2.59	1.28	2.87

TRUCHA	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/06/2018	30/06/2017	30/06/2018	30/06/2017
Volumen ventas	Toneladas WFE	1,767	3,800	5,446	6,885
Ingresos	US\$M	10,684	27,857	32,620	49,400
Precio venta	US\$/Kg WFE	6.05	7.33	5.99	7.18
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.38)	(4.35)	(4.37)	(4.39)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	1.67	2.98	1.62	2.79
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.17)	(0.15)	(0.18)	(0.14)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.22)	(0.14)	(0.22)	(0.13)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	1.29	2.69	1.22	2.52
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.24	0.20	0.25	0.23
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	1.53	2.90	1.47	2.75

COHO	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/06/2018	30/06/2017	30/06/2018	30/06/2017
Volumen ventas	Toneladas WFE	0	224	468	2,998
Ingresos	US\$M	0	1,088	2,275	15,301
Precio venta	US\$/Kg WFE	0.00	4.86	4.86	5.10
Costo venta	US\$/Kg WFE	0.00	(3.56)	(4.00)	(3.71)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	0.00	1.29	0.86	1.40
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	0.00	(0.15)	(0.18)	(0.14)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	0.00	(0.14)	(0.22)	(0.13)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	0.00	1.01	0.46	1.13
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.00	0.20	0.25	0.23
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	0.00	1.21	0.71	1.36

Para el Salar, los precios cayeron un 10.0% mientras que los costos de venta subieron un 4.8% respecto a junio de 2017. Al igual que en el primer trimestre, esta alza esta influenciada por los costos de la operación de cosecha en centros de la región de Magallanes, la cual sin embargo ha sido optimizada, logrando mejoras en costos respecto del primer trimestre de 2018. El Salar presentó un EBIT operacional de 1.38 US\$/Kg WFE en el período.

Para la Trucha, los precios cayeron un 17.5% respecto del mismo período en el año anterior mientras que los costos aumentaron en 0.7%. La Trucha presentó un EBIT operacional de 1.29 US\$/Kg WFE en el período.

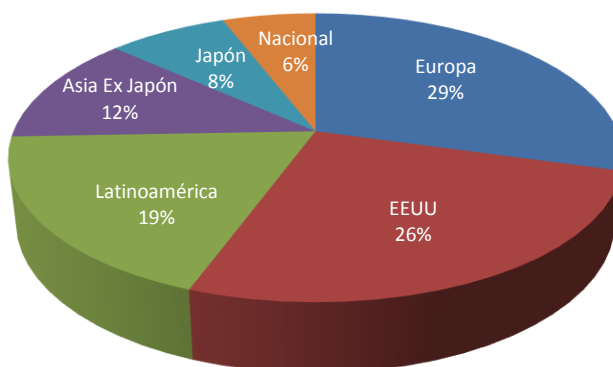
No hubo ventas de Coho entre abril y junio de 2018.

³Análisis no considera venta de servicios de proceso a terceros ni venta de materia prima informada en Q1.

4.4 Análisis de ingresos por mercado y especie⁴

Distribución de ingresos por mercado (US\$M) año 2018

Especie	Europa	EEUU	Latinoamérica	Asia Ex Japón	Japón	Nacional	Total
Salar	26,084	41,553	30,227	18,318	400	9,335	125,917
Trucha	21,091	710	-	1,292	9,430	96	32,620
Coho	-	-	-	-	2,275	-	2,275
Total	47,175	42,263	30,227	19,610	12,105	9,431	160,811



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 específico.

Al cierre de junio de 2018, los principales destinos de las exportaciones fueron Europa y EEUU. En Europa, la mayor parte de las exportaciones van destinadas a Rusia, mercado que alcanzó un 28% de las ventas totales. Los envíos a Rusia consisten principalmente en Salar congelado HON y Trucha congelada H&G.

El mercado de Estados Unidos, equivalente al 26% de las ventas en lo que va del año, privilegia productos de mayor valor agregado, mayormente filete fresco de Salar. La compañía, a través de su filial Trapananda Seafarms ubicada en Miami, coordina la venta de producto terminado que se comercializa en este mercado.

Dentro de Latinoamérica, destaca Brasil con el 13% de las ventas. Para este mercado se destina en su mayoría Salar entero fresco (HON).

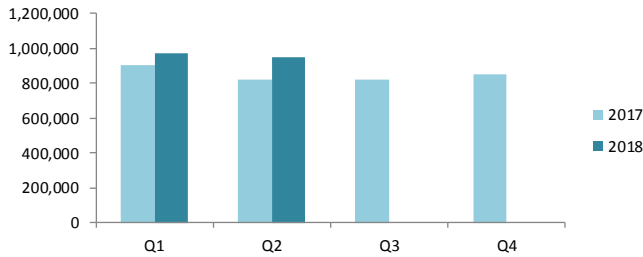
A Japón, destino que representa el 8% de las ventas al cierre de junio, se exporta Coho y Trucha congelada H&G, la mayoría bajo una modalidad de venta a firme.

Otros destinos relevantes para la compañía son China y Tailandia con exportaciones que alcanzan un 6% y 3% de las ventas, respectivamente. A ambos países se exporta Salar HON y Trucha H&G, ambos congelados, sumado a una fracción de Salar fresco que se comercializa en China través del consorcio 'New World Currents'.

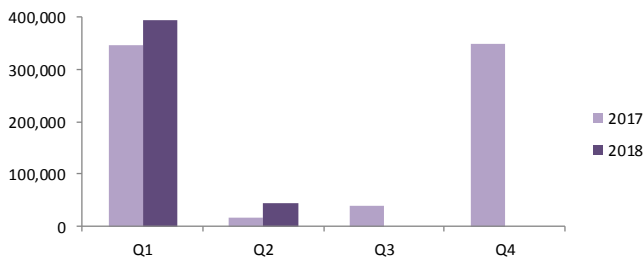
Australis mantiene una política de crédito para sus clientes que se revisa de forma continua, mediante un Comité de Crédito, y aprobada por el Directorio. Esto ha permitido mitigar el riesgo de crédito al que se expone la compañía, minimizando así las pérdidas generadas por deudores incobrables.

⁴Análisis no considera venta de servicios de proceso a terceros ni venta de materia prima informada en Q1.

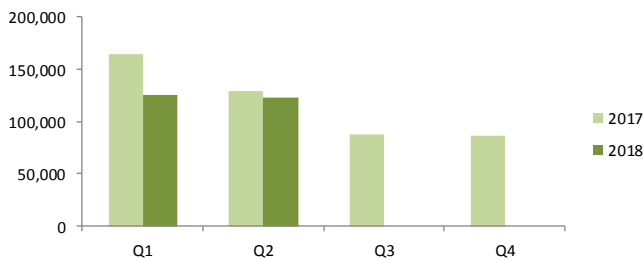
5. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INDUSTRIA



Exportación Salar M\$US Chile



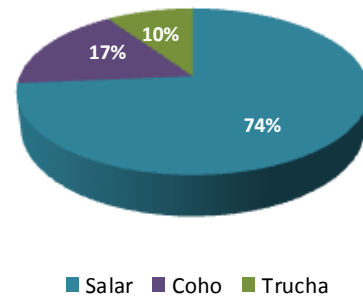
Exportación Coho M\$US Chile



Exportación Trucha M\$US Chile

El valor de las exportaciones acumuladas considerando las tres especies, al 30 de junio de 2018, para toda la industria chilena, asciende a US\$ 2,610 millones⁵, un 9.7% mayor respecto al mismo período de 2017. En términos de toneladas netas, el volumen aumentó en 28.8% desde 250.1 a 317.1 mil toneladas. Esto se explica por una caída del precio promedio en un 13.5%. Australis representa alrededor del 6% del valor total de las exportaciones chilenas reportadas durante el primer semestre.

Del valor total de las exportaciones de salmón, el Salar representa el 74%, mientras que en segundo lugar el Coho alcanza un 17% y la Trucha Arcoíris un 10%.



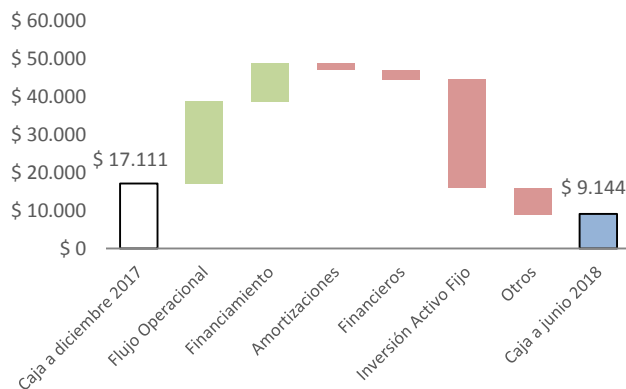
Exportación por especie Chile al cierre de jun 2018 (M\$US)

⁵Portal web de estadísticas de exportaciones de salmónidos. Url: <http://www.infotrade.cl>

6. ANÁLISIS FLUJO NETO DE CAJA CONSOLIDADO

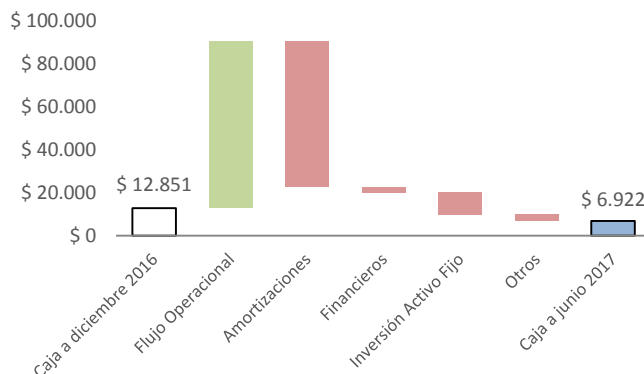
Resumen Flujo Neto Consolidado de Caja a jun 2018 (M\$US)

Caja a diciembre 2017	17,111
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	10,172
Amortizaciones	(1,778)
Financieros	(2,505)
Inversión Activo Fijo	(28,660)
Flujo Operacional	21,690
Otros	(6,886)
Caja a junio 2018	9,144



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)
Flujo Operacional	77,353
Otros	(3,170)
Caja a junio 2017	6,922



Al cierre del período comprendido entre el 31 de diciembre de 2017 y el 30 de junio de 2018, la cuenta de efectivo mostró un flujo neto negativo de US\$ 8.1 millones producto de:

- Flujo operacional positivo de US\$ 21.7 millones, como resultado de ingresos por ventas de US\$ 202.0 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 180.3 millones más otros gastos de administración.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 28.7 millones, principalmente relacionados a la operación en la región de Magallanes.
- Amortización de préstamos por US\$ 1.8 millones.
- Pago de US\$ 2.5 millones en intereses asociados a la deuda.

Al cierre del período 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.

7. ÍNDICES FINANCIEROS Y PRODUCTIVOS

ÍNDICES FINANCIEROS					
Índice	Fórmula	UM	30/06/2018	31/12/2017	Var YoY
Liquidez					
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	Veces	2.1	2.4	-0.3
Razón acida	Fondos Disp. / Pasivo Corriente	Veces	0.4	0.6	-0.2
Endeudamiento					
Razón de endeudamiento	(Pasivo corriente + Pasivo LP) / Patrimonio	Veces	1.0	0.9	0.1
Razón de endeudamiento corto plazo	Pasivo corriente / Patrimonio	Veces	0.4	0.4	0.1
Razón de endeudamiento largo plazo	Pasivo LP / Patrimonio	Veces	0.5	0.5	0.0
Porción deuda corto plazo	Pasivo corriente / Pasivo total	%	44.9%	40.6%	4.3%
Porción deuda largo plazo	Pasivo LP / Pasivo total	%	55.1%	59.4%	-4.3%
Cobertura gastos financieros	RAII / Gastos financieros	Veces	10.5	21.3	-10.8
Actividad					
Total Activos		MM USD\$	516.0	457.5	58.5
Inversiones		MM USD\$	28.7	39.5	-10.8
Enajenaciones		MM USD\$	0.0	0.0	0.0
Rotación inventario	Costo venta / Inventario promedio	Veces	5.9	7.3	-1.4
Permanencia de inventario	(Inventario promedio / Costo venta) *360	Días	60.8	49.4	11.4
Rentabilidad					
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio promedio	%	9%	36%	-28%
Rentabilidad del activo	Utilidad neta / Activos promedio	%	4%	16%	-12%
Utilidad por acción	Utilidad del ejercicio / n° acciones suscritas y pagadas	US\$ / Acción	1.00	0.01	0.99
Retorno dividendos	Dividendos pagados / Precio de mercado	%	0%	0%	0%

El índice de liquidez de la Sociedad disminuyó desde una razón de 2.4 veces al 31 de diciembre de 2017 a 2.1 veces a junio de 2018. Se observa, además, que la razón ácida cayó de 0.6 a 0.4 veces respecto al cierre de 2017. Esta caída se debe al aumento de obligaciones financieras corrientes derivadas de la adquisición de nuevos pontones, y de cuentas por pagar a proveedores, comparado al aumento relativamente menor de los activos, en donde destaca la mayor valorización del activo biológico corriente.

La razón de endeudamiento se mantiene estable en 1.0 veces al 30 de junio de 2018. Los nuevos financiamientos han sido compensados con el aumento del patrimonio de la Compañía gracias a las ganancias registradas los últimos períodos. La razón de endeudamiento que considera obligaciones de corto plazo a su vez se mantiene en 0.4 veces y la de largo plazo se mantiene en 0.5 veces desde diciembre 2017. 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 bajó de 7.3 veces al 31 de diciembre del 2017 a 5.9 veces al 30 de junio de 2018 ya que durante el último año se ha mantenido en promedio una mayor cantidad de producto en inventario.

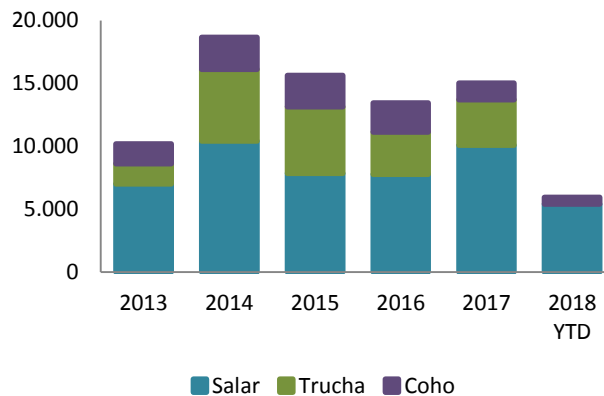
8. INDICADORES PRODUCTIVOS

INDICADORES PRODUCTIVOS				
	Fórmula	UM	30/06/2018	30/06/2017
Indicadores del Negocio				
Toneladas Cosechadas por centro	Cosecha acumulada del año / Número centros cerrados	Toneladas	4,032	3,670
Densidad de Cultivo Salmón Atlántico	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	7.5	8.7
Densidad de Cultivo Trucha	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	5.1	8.4
Tasa de sobrevivencia Salmón Atlántico	% de peces sobrevivientes	%	92.7%	93.1%
Tasa de sobrevivencia Trucha	% de peces sobrevivientes	%	91.4%	98.4%

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

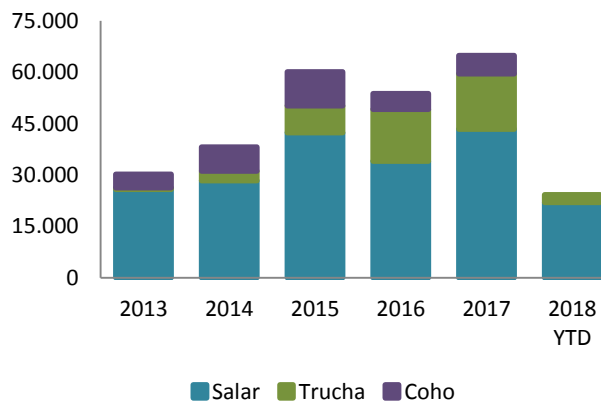
9. SIEMBRA ANUAL HISTÓRICA

<i>Miles de unidades</i>	2013	2014	2015	2016	2017	2018 YTD
Salar	7,000	10,412	7,838	7,762	10,083	5,408
Trucha	1,600	5,700	5,299	3,369	3,623	0
Coho	1,600	2,546	2,500	2,311	1,310	539
Siembra Total	10,200	18,658	15,637	13,442	15,016	5,947



10. COSECHA ANUAL HISTÓRICA

<i>Toneladas WFE</i>	2013	2014	2015	2016	2017	2018 YTD
Salar	25,826	28,315	42,308	34,025	43,417	21,966
Trucha	469	2,816	7,872	15,143	16,146	2,228
Coho	3,872	6,997	9,902	4,586	5,256	0
Cosecha Total	30,167	38,128	60,082	53,754	64,819	24,194



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 presenta 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.