



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

AI 30 DE SEPTIEMBRE 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 30 de septiembre de 2016. Todas las cifras están expresadas en dólares de los Estados Unidos.

1. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

Durante el tercer trimestre del año, se mantuvieron los buenos resultados productivos, con mejoras en conversiones, eficiencia en costos de operación y menor consumo de medicamentos. Las grandes mejoras en costos se alinean con los altos precios presentados en los últimos meses.

Los ingresos registrados entre julio y septiembre de 2016 sumaron US\$ 101,9 millones, esto es US\$ 53,6 millones superior respecto a lo publicado el mismo trimestre de 2015, es decir, un alza de 110,9%. El costo de venta fue de US\$ 80,5 millones, lo cual implica un margen operacional de US\$ 21,5 millones.

Las ventas durante el trimestre ascendieron a 17,9 mil toneladas, esto es 36,7% mayor respecto a las 13,1 mil toneladas vendidas en el tercer trimestre del año anterior. El resto del alza en los ingresos se explica por un precio de venta de 5,67 US\$/Kg WFE*, considerando las tres especies, versus los 3,66 US\$/Kg WFE registrados en el mismo periodo de 2015, equivalente a un alza de 54,9%.

Los gastos asociados a la administración alcanzaron los US\$ 2,2 millones, lo cual equivale a una caída de 16,1% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que los costos de distribución, de US\$ 2,2 millones, disminuyeron en 21,4%. Como resultado de lo anterior se presenta un EBITDA operacional de US\$ 20,8 millones, que se compara con los US\$ (15,7) millones reportados en septiembre de 2015.

En términos acumulados al cierre del trimestre, los ingresos ordinarios alcanzaron los US\$ 257,5 millones, lo que representa un alza de 94,6% respecto al mismo período del año anterior. Esta fuerte alza es producto del mayor volumen vendido, 51,9 mil toneladas versus 35,6 mil toneladas, y de un precio de venta consolidado promedio también mayor: 4,96 US\$/Kg WFE respecto a los 3,65 US\$/Kg WFE reportados al cierre de septiembre de 2015.

El costo de venta total al cierre del trimestre fue de US\$ 245,8 millones, un 45,2% más alto respecto al mismo período del año 2015, lo cual se explica por un volumen vendido 41,8% superior. En términos unitarios, implica un aumento del costo de venta a nivel consolidado de 4,68 US\$/Kg WFE a 4,73 US\$/Kg WFE. El margen operacional, dado lo anterior, fue de US\$ 11,7 millones y se compara con una pérdida de US\$ (36,9) millones registrada al cierre de septiembre de 2015.

Los gastos de administración disminuyeron un 21,7% respecto al cierre de septiembre de 2015. Los costos de distribución, por su parte, son mayores respecto al mismo período del año anterior en un 30,5% debido al aumento en el volumen vendido.

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\$ 11,1 millones respecto al 30 de septiembre de 2015.

La utilidad neta acumulada al cierre de septiembre de US\$ 11,3 millones se compara con una pérdida de US\$ (44,3) millones en el mismo período del 2015.

ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

EERR	Acumulado		Trimestre	
	01/01/2016 30/09/2016	01/01/2015 30/09/2015	01/07/2016 30/09/2016	01/07/2015 30/09/2015
	M\$US	M\$US	M\$US	M\$US
Ganancia (pérdida)				
Ingresos de actividades ordinarias	257,508	132,289	101,966	48,338
Costo de ventas	(245,793)	(169,254)	(80,481)	(61,012)
Ganancia Bruta pre Fair Value	11,715	(36,965)	21,485	(12,674)
Fair Value biológicos vendidos	(16,436)	(10,742)	(22,234)	(3,844)
Fair Value crecimiento biológicos	55,981	(2,482)	18,556	5,388
Ganancia Bruta	51,260	(50,189)	17,807	(11,130)
Otros ingresos, por función	1,095	890	156	261
Costos de distribución	(8,528)	(6,535)	(2,167)	(2,756)
Gasto de administración	(6,170)	(7,877)	(2,193)	(2,614)
Otros gastos, por función	(14,164)	(3,049)	(1,025)	(1,209)
Ingresos financieros	48	74	9	24
Costos financieros	(5,976)	(6,221)	(1,724)	(2,247)
Diferencias de cambio	(1,623)	4,549	(73)	3,387
Ganancia (Pérdida), antes de impuestos	15,942	(68,358)	10,790	(16,284)
Gasto por impuestos a las ganancias	(4,652)	24,026	(3,349)	1,918
Ganancia (Pérdida)	11,290	(44,332)	7,441	(14,366)
Ganancia (Pérdida), atribuible a				
Pérdida (Ganancia), atribuible a los propietarios de la controladora	11,290	(44,332)	7,441	(14,366)
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	-	-	-	-
Ganancia (Pérdida)	11,290	(44,332)	7,441	(14,366)

2. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS

Al 30 de septiembre de 2016 el total de activos de la sociedad matriz y sus filiales alcanza los US\$ 413,1 millones, exhibiendo un disminución de 8,6% respecto al balance de diciembre de 2015.

El valor de los activos totales de la compañía varió principalmente en su porción corriente, disminuyendo en US\$ 47,1 millones, equivalentes a una caída 20,8%. Destaca la importante baja de producto en inventario, desde US\$ 70,5 millones a diciembre de 2015 a US\$ 22,8 millones a septiembre de 2016, es decir, una disminución de 67,7%.

En relación a los pasivos, se observa una caída de US\$ 94,4 millones en los pasivos corrientes totales. Esta disminución de 29,0% respecto a diciembre de 2015 se debe a una caída de 37,7% 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\$ 11,6 millones, equivalente a 19,7%, de la deuda financiera con plazo superior a un año. La deuda de corto plazo bajó levemente su ponderación dentro de los pasivos totales respecto a diciembre de 2015, representando un 83,0%.

El patrimonio de la compañía se expandió en US\$ 67,0 millones, equivalente a una variación del 98,5%, 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.

BALANCE GENERAL	AI 30 de septiembre de 2016 M\$US	AI 31 de diciembre de 2015 M\$US	AI 30 de septiembre de 2015 M\$US
Activos			
Activos corrientes			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	11,433	6,628	11,265
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar,	20,337	15,622	13,558
Activos biológicos, corrientes	117,590	120,339	133,802
Otros activos corrientes	30,124	83,972	64,243
Activos corrientes totales	179,484	226,561	222,868
Activos no corrientes			
Propiedades, Planta y Equipo	91,298	87,895	94,952
Activos biológicos, no corrientes	37,356	30,036	32,180
Inversiones por participación	3	3	0
Otros activos no corrientes	104,915	107,586	104,908
Total de activos no corrientes	233,572	225,520	232,040
TOTAL ACTIVOS	413,056	452,081	454,908
Pasivos	M\$US	M\$US	M\$US
Pasivos corrientes			
Otros pasivos financieros, corrientes	151,345	150,817	138,739
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar,	76,052	121,997	116,621
Otros pasivos corrientes	3,340	52,313	36,776
Pasivos corrientes totales	230,737	325,127	292,136
Pasivos no corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	46,963	58,619	91,167
Pasivo por impuestos diferidos	0	0	0
Otros pasivos no corrientes	331	331	331
Total de pasivos no corrientes	47,294	58,950	91,498
TOTAL PASIVOS	278,031	384,077	383,634
TOTAL PATRIMONIO	135,025	68,004	71,274
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	413,056	452,081	454,908

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	40,721	-	-22,234	3,640
Coho	3,065	-	-	1,879
Trucha	9,620	2,575	-2,864	3,143
Total	53,406	2,575	-25,098	8,662

La metodología de cálculo de Fair Value de activos biológicos que la compañía utiliza se mantiene estable según se explica en mas detalle en el punto 10 del presente documento.

Fair Value de activos biológicos cosechados y vendidos

Al 30 de septiembre de 2016 la Sociedad ha reconocido reversos de provisiones por concepto de VNR del ejercicio 2015 por un monto equivalente a US\$ 8,6 millones. A su vez, el fair value traspasado a producto terminado durante el período acumulado a septiembre 2016 se ha consumido a través de su venta en US\$ (25,1) millones.

Fair Value por crecimiento de activos biológicos

Durante el período 2016 la Sociedad ha reconocido un abono por fair value de los activos biológicos por un monto que asciende a US\$ 53,4 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 a Septiembre 2016 es de US\$ 2,1 millones en el inventario de producto terminado y US\$ 20,4 millones en activos biológicos. Finalmente, 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

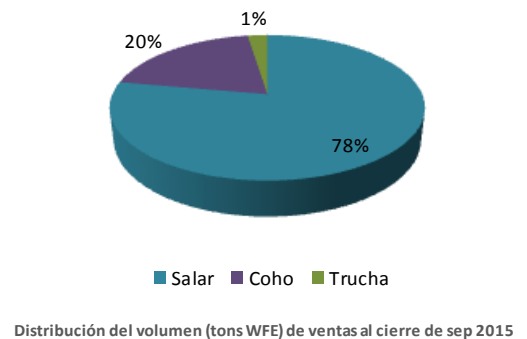
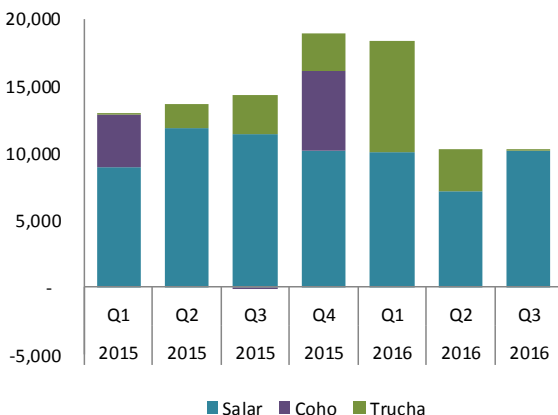
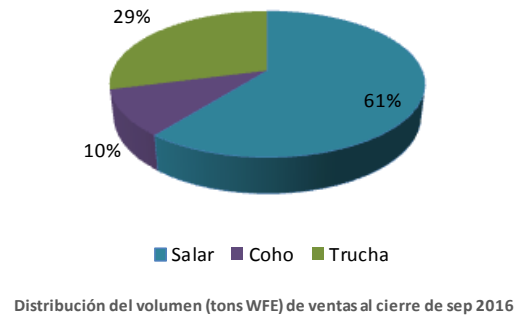
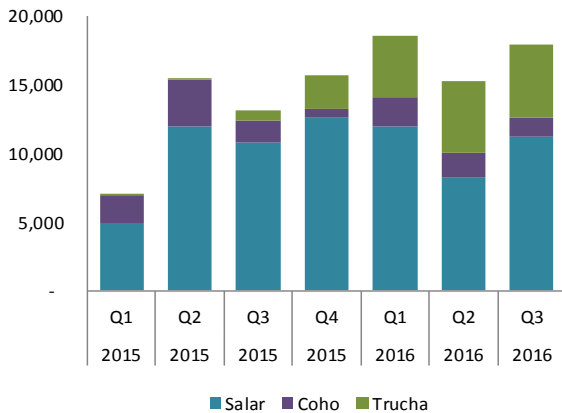
4.1. Análisis EBIT/EBITDA consolidado

Análisis EBIT/EBITDA en MM\$US	UM	Trimestre		Acumulado	
		30/09/2016	30/09/2015	30/09/2016	30/09/2015
Ingresos de actividades ordinarias	MM\$US	102.0	48.3	257.5	132.3
Costo de ventas	MM\$US	(80.5)	(61.0)	(245.8)	(169.3)
Costos de distribución	MM\$US	(2.2)	(2.8)	(8.5)	(6.5)
Gastos de administración	MM\$US	(2.2)	(2.6)	(6.2)	(7.9)
EBIT Operacional	MM\$US	17.1	(18.0)	(3.0)	(51.4)
<i>(Ganancia bruta antes de FV - Gtos. De Distribución y Administración)</i>					
EBITDA (sin ajuste Fair Value)	MM\$US	20.8	(15.7)	8.9	(42.8)
<i>(EBIT Operacional sin ajuste FV + Dep. y Amort.)</i>					
EBITDA (con ajuste Fair Value)	MM\$US	17.1	(14.1)	48.4	(56.0)
<i>(EBIT Operacional con ajuste FV + Dep. y Amort.)</i>					

4.2. Análisis de ingresos/costos actividades ordinarias por trimestre

2016	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen ventas	Toneladas WFE	18,638	15,325	17,970	-	51,932
Ingresos	US\$M	75,948	79,594	101,966	-	257,508
Costos	US\$M	(90,073)	(75,239)	(80,481)	-	(245,793)
Precio venta	US\$/Kg WFE	4.07	5.19	5.67	-	4.96
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.83)	(4.91)	(4.48)	-	(4.73)

2015	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
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)



4.3. Análisis de ingresos/costos por especie

SALAR	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/09/2016	30/09/2015	30/09/2016	30/09/2015
Volumen ventas	Toneladas WFE	11,287	10,834	31,502	27,732
Ingresos	US\$M	68,808	40,227	165,902	105,846
Precio venta	US\$/Kg WFE	6.10	3.71	5.27	3.82
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.47)	(4.67)	(4.78)	(4.78)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	1.6	(0.96)	0.5	(0.96)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.12)	(0.21)	(0.16)	(0.18)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.12)	(0.20)	(0.12)	(0.22)
Ebit Operacional	US\$/Kg WFE	1.4	(1.37)	0.2	(1.37)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.21	0.18	0.23	0.24
Ebitda (sin FV)	US\$/Kg WFE	1.6	(1.19)	0.4	(1.13)

COHO	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/09/2016	30/09/2015	30/09/2016	30/09/2015
Volumen ventas	Toneladas WFE	1,372	1,607	5,324	7,036
Ingresos	US\$M	5,168	5,339	18,769	20,992
Precio venta	US\$/Kg WFE	3.77	3.32	3.53	2.98
Costo venta	US\$/Kg WFE	(3.89)	(4.11)	(3.70)	(4.18)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	(0.1)	(0.79)	(0.2)	(1.20)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.12)	(0.21)	(0.16)	(0.18)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.12)	(0.20)	(0.12)	(0.22)
Ebit Operacional	US\$/Kg WFE	(0.4)	(1.19)	(0.5)	(1.60)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.21	0.18	0.23	0.24
Ebitda (sin FV)	US\$/Kg WFE	(0.2)	(1.01)	(0.2)	(1.36)

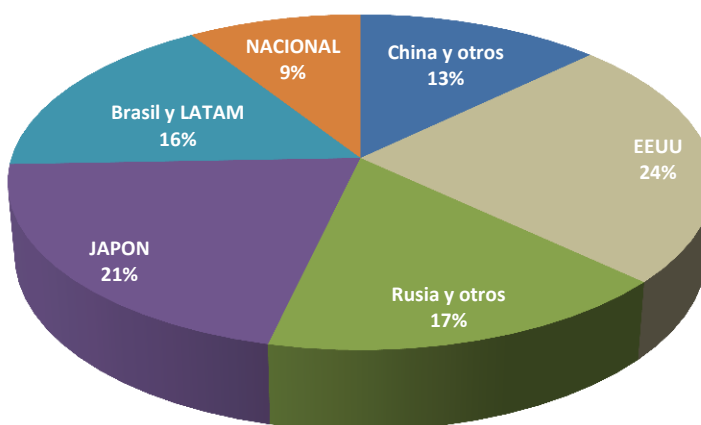
TRUCHA	Unidad de Medida	Trimestre		Acumulado	
		30/09/2016	30/09/2015	30/09/2016	30/09/2015
Volumen ventas	Toneladas WFE	5,311	706	15,107	860
Ingresos	US\$M	27,659	2,552	72,506	3,158
Precio venta	US\$/Kg WFE	5.21	3.61	4.80	3.67
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.54)	(5.42)	(4.96)	(5.53)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	0.7	(1.81)	(0.2)	(1.85)
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.12)	(0.21)	(0.16)	(0.18)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.12)	(0.20)	(0.12)	(0.22)
Ebit Operacional	US\$/Kg WFE	0.4	(2.22)	(0.4)	(2.26)
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.21	0.18	0.23	0.24
Ebitda (sin FV)	US\$/Kg WFE	0.6	(2.04)	(0.2)	(2.02)

El aumento de precio observado en las tres especies, alcanzando 5,67 US\$/Kg WFE promedio ponderado durante el presente trimestre, tuvo un impacto positivo en los resultados de EBIT/Kg WFE: el Salar presentó un EBIT operacional positivo (sin ajuste por fair value) de 1.4 US\$/Kg WFE mientras que la Trucha mejoró hasta alcanzar 0.4 US\$/Kg WFE, terminando en el acumulado en 0,2 US\$/Kg WFE y (0,4) US\$/Kg WFE, respectivamente.

Cabe recordar que el alza de precios posterior al FAN tuvo un impacto acotado en los resultados del primer trimestre ya que ocurrió en marzo. El mejor EBIT se explica también por la disminución de 3,6% en el costo de venta del Salar y de 15.7% en el caso de la Trucha respecto al mismo trimestre del año anterior. El Coho, en tanto, disminuyó en 4,6% su costo de venta pero el alza en su precio ha sido de una magnitud menor respecto a las otras especies.

4.4 Análisis de ingresos por mercado y especie

Especie	Asia Ex Japón	EEUU	Europa	Japón	LATAM	Nacional	Total
Salar	22,263	60,967	15,759	1,976	42,224	23,043	166,232
Coho	2,406	209	-	16,153	-	2	18,769
Trucha	8,507	752	27,313	35,293	151	491	72,506
Total	33,176	61,928	43,072	53,421	42,375	23,536	257,508



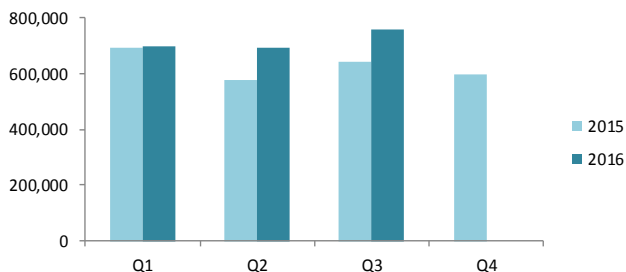
Los mayores mercados de destino de la compañía, al cierre de septiembre de 2016, fueron Japón y EEUU. Los principales productos que se exportan a Japón consisten en Coho y Trucha congelada H&G, la mayoría bajo una modalidad de venta a firme pero también una parte en consignación. El mercado Japonés representa un 21% de las ventas de la compañía.

El mercado de Estados Unidos privilegia productos de mayor valor agregado, mayormente filete de tipo Trim-D. Gracias a Trapananda Seafarms, LLC, filial creada en febrero de 2016 con sede en Miami, ha aumentado sustancialmente el volumen de producto terminado que se comercializa en este mercado. Al cierre de septiembre de 2016, EEUU representa el 24% de los ingresos de Australis.

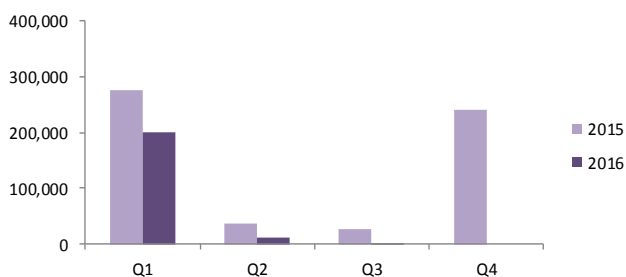
En Latinoamérica destaca el mercado brasileño, que sumado a otros países latinoamericanos abarca el 16% de las ventas de la compañía. Para este mercado se destina en su gran mayoría Salar entero fresco (HON).

Otros destinos relevantes para la compañía son Europa (principalmente Rusia) y Asia (principalmente China), que juntos alcanzan aproximadamente un 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 salmonicultoras. El mercado nacional, por su parte, ha disminuido su presencia durante 2016 alcanzando un 9% del total de las ventas.

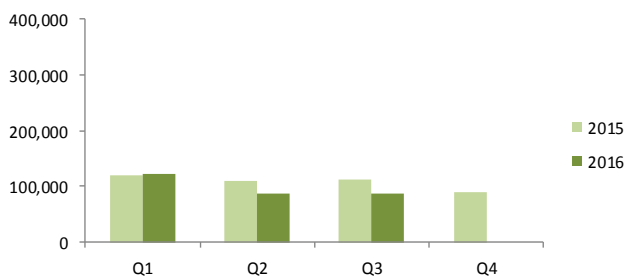
5. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INDUSTRIA



Exportación Salar M\$US Chile



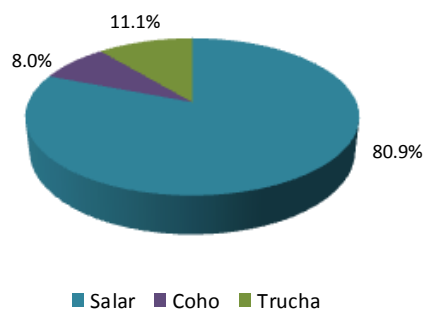
Exportación Coho M\$US Chile



Exportación Trucha M\$US Chile

El valor de las exportaciones acumuladas* considerando las tres especies, al 30 de septiembre de 2016, para toda la industria chilena, asciende a US\$ 2.660 millones aproximadamente, un 4% mayor respecto al cierre de septiembre de 2015. En términos de toneladas netas, el volumen disminuyó de 416,7 mil toneladas a 376,9 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 50,4%. Respecto al segundo trimestre de 2016 se observó un aumento del precio de 13,2%, también considerando todas las especies.

El Salar representa el 80,9% del valor de las exportaciones acumuladas a la fecha, mientras que en segundo lugar el Coho alcanza un 8% y la Trucha Arcoíris un 11,1%.

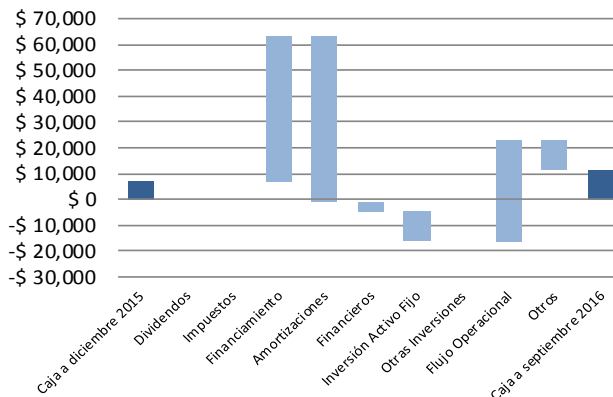


Exportación por especie Chile al cierre de sep 2016 (M\$US)

6. ANÁLISIS FLUJO NETO DE CAJA CONSOLIDADO

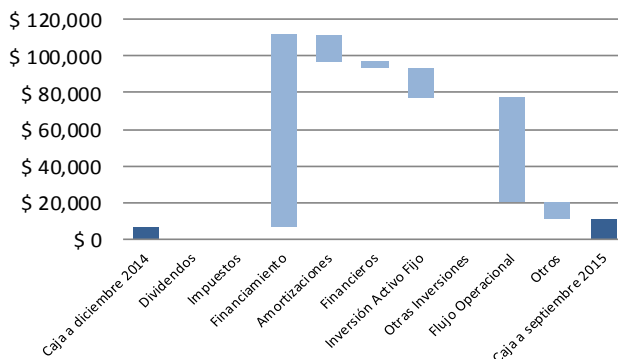
Resumen Flujo Neto Consolidado de Caja a sep 2016 (M\$US)

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



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

Caja a diciembre 2014	6,623
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	105,078
Amortizaciones	(14,213)
Financieros	(3,515)
Inversión Activo Fijo	(16,604)
Otras Inversiones	0
Flujo Operacional	(57,470)
Otros	(8,634)
Caja a septiembre 2015	11,265



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:

- US\$ 56,5 millones que ingresaron producto del aumento de capital principalmente.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 11,1 millones.
- Pago de préstamos por US\$ 64 millones.
- 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.

Al cierre del ejercicio comprendido entre el 31 de diciembre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015, la cuenta de efectivo mostró una variación negativa de US\$ 4,6 millones:

- En financiamientos destaca créditos suscritos con el banco Santander por US\$ 60 millones, un préstamo entre empresas relacionadas por US\$ 39 millones y US\$ 5 millones correspondientes a parte del aumento de capital aprobado con fecha 3 de julio de 2015.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 16,6 millones.
- Pago de préstamos por US\$ 14,2 millones.
- El flujo operacional presentó un resultado neto de US\$ (57,4) millones, como resultado principalmente de ingresos por ventas de US\$ 132,3 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 169,2 millones más otros gastos de administración.

7. ÍNDICES FINANCIEROS Y PRODUCTIVOS

ÍNDICES FINANCIEROS						
Índice	Fórmula	UM	30/09/2016	31/12/2015	30/09/2015	Var YoY
Liquidez						
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	Veces	0.78	0.70	0.76	0.01
Razón acida	Fondos Disp. / Pasivo Corriente	Veces	0.17	0.10	0.12	0.05
Endeudamiento						
Razón de endeudamiento	(Pasivo corriente + Pasivo LP) / Patrimonio	Veces	2.1	5.6	5.4	-3.3
Razón de endeudamiento corto plazo	Pasivo corriente / Patrimonio	Veces	1.7	4.8	4.1	-2.4
Razón de endeudamiento largo plazo	Pasivo LP / Patrimonio	Veces	0.4	0.9	1.3	-0.9
Porción deuda corto plazo	Pasivo corriente / Pasivo total	%	83.0%	84.7%	76.1%	6.8%
Porción deuda largo plazo	Pasivo LP / Pasivo total	%	17.0%	15.3%	23.9%	-6.8%
Cobertura gastos financieros	RAII / Gastos financieros	Veces	3.7	-9.9	-10.0	13.7
Actividad						
Total Activos		MM USD\$	413.1	452.1	454.9	-41.9
Inversiones		MM USD\$	11.8	22.8	16.6	-4.8
Enajenaciones		MM USD\$	0.0	0.0	0.0	0.0
Rotación inventario*	Costo venta / Inventario promedio	Veces	8.2	4.3	5.4	2.8
Permanencia de inventario *	(Inventario promedio / Costo venta)*360	Días	44.1	83.3	66.8	-22.7
Rentabilidad						
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio promedio	%	9%	0%	-58%	67%
Rentabilidad del activo	Utilidad neta / Activos promedio	%	3%	0%	-10%	12%
Utilidad por acción	Utilidad del ejercicio / n° acciones suscritas y pagadas	US\$ / Acción	0.002	(0.019)	(0.018)	0.019
Retorno dividendos	Dividendos pagados / Precio de mercado	%	0%	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 0,78 veces al 30 de septiembre de 2016, levemente superior a las 0,76 veces reportadas en septiembre de 2015. Se observa, además, que la razón ácida creció de 0,10 a 0,17 veces respecto al cierre de 2015. Ambos ratios se vieron favorecidos por la disminución de deuda a corto plazo gracias al aumento de capital.

En relación a los indicadores de endeudamiento, la razón de endeudamiento de la compañía disminuyó significativamente de 5,6 veces al 31 de diciembre de 2015 a 2,1 veces al 30 de septiembre de 2016. En parte debido a la disminución de los pasivos totales pero sobre todo a la mayor capitalización de la compañía a septiembre. La razón de endeudamiento que considera obligaciones de corto plazo cayó de 4,8 a 1,7 veces desde diciembre de 2015 a septiembre de 2016, mientras que la razón de endeudamiento de largo plazo cayó de 0,9 a 0,4 veces el patrimonio en el mismo período de tiempo. Cabe mencionar que al 30 de septiembre de 2015 las razones de endeudamiento de corto y largo plazo eran 4.1 y 1,3 veces respectivamente, lo cual significa que la deuda de corto plazo era menor en términos relativos a la de largo plazo pero mucho mayor en relación al patrimonio.

La rotación del inventario aumentó de 4,3 veces al 31 de diciembre del 2015 a 8,2 veces al 30 de septiembre de 2016 gracias a una gestión activa por parte de la empresa para evitar la acumulación de producto terminado en frigoríficos.

8. INDICADORES PRODUCTIVOS

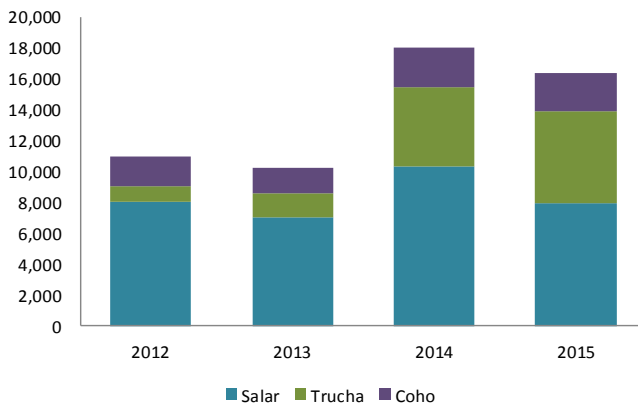
	Fórmula	UM	30/09/2016	30/09/2015
Indicadores del Negocio				
Toneladas Cosechadas por centro	Cosecha acumulada del año / Número centros cosechados	Toneladas	3,545	3,426
Densidad de Cultivo Salmón Atlántico	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	7.2	6.4
Densidad de Cultivo Trucha	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	6.0	6.0
Densidad de Cultivo Salmón Coho	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	9.4	7.0
Tasa de sobrevivencia Salmón Atlántico ¹	% de peces sobrevivientes	%	85.0%	88.4%
Tasa de sobrevivencia Trucha	% de peces sobrevivientes	%	96.9%	95.2%
Tasa de sobrevivencia Salmón Coho ²	% de peces sobrevivientes	%	-	92.5%
<i>Sobrevivencia en centros cerrados dentro del período acumulado del ejercicio.</i>				

(1) No se consideró para el cálculo el centro "Puluqui" afectado por el FAN.

(2) No se cerró centros de Coho durante este período.

9. SIEMBRA HISTÓRICA ANUAL

Miles de unidades	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Salar	6,700	7,800	8,000	7,000	10,300	7,966
Trucha	2,000	4,000	1,000	1,600	5,100	5,885
Coho	2,050	2,200	2,000	1,600	2,600	2,500
Siembra Total	10,750	14,000	11,000	10,200	18,000	16,351

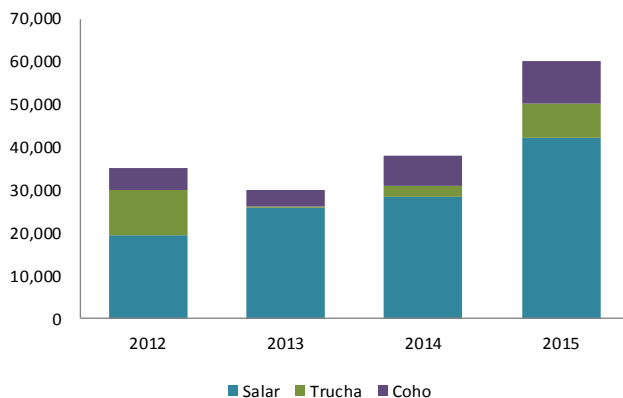


Plan de siembra Australis Seafoods (miles de smolt)

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	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Salar	7,926	21,394	19,387	25,826	28,315	42,308
Trucha	583	4,081	10,496	469	2,816	7,872
Coho	6,955	4,607	5,318	3,872	6,997	9,902
Cosecha Total	15,464	30,082	35,202	30,167	38,128	60,082



Plan productivo Australis Seafoods (ton mmp)

Durante el año 2015 la empresa cosechó 60.082 toneladas WFE, lo que representa un aumento de un 57,6% con respecto al 2014.

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

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

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

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

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

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

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

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	Pez 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 Seafoods 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 Seafoods 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. La filial Australis Mar, por su lado, culmina el ciclo productivo en centros de engorda altamente equipados, dirigidos por un equipo profesional de vasta experiencia. Sin embargo, a pesar de todas estas medidas de mitigación no es posible descartar la aparición de focos y nuevas enfermedades que puedan afectar la producción.
- 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.