



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

AI 31 DE MARZO 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 enero y el 31 de marzo de 2018. Todas las cifras están expresadas en dólares de los Estados Unidos.

1. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

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

Disminución significativa en precios de Salar y Trucha durante el trimestre respecto del mismo período del año anterior. La disminución de precio por especie fue de 19.1% para Salar y de 14.6% para la trucha. El precio FOB consolidado fue de 5.80 US\$/Kg WFE*, versus 6.77 US\$/KG WFE registrado en el mismo período de 2017.

El volumen cosechado durante el trimestre disminuyó en 40.6% en comparación con el mismo período del año anterior. No obstante, el volumen vendido entre enero y marzo disminuyó en 17.4% respecto al mismo trimestre de 2017. Como resultado los ingresos registrados entre enero y marzo de 2018 sumaron US\$ 78.2 millones, lo que representa una disminución de 29.3% respecto a lo registrado el mismo trimestre de 2017.

El costo de venta del Salar aumentó en un 21.2%, principalmente debido al incremento de las toneladas cosechadas desde la región de Magallanes, cuyo costo de cosecha y proceso fue más elevado en el período. El costo de la Trucha se mantuvo estable durante el período. Adicionalmente, la región de Aysén se vio afectada por blooms de algas, lo que si bien para Australis no tuvo impacto en mortalidad, si tuvo un efecto en la alimentación de algunos centros afectados.

Los costos de venta totalizaron US\$ 63.7 millones, un 2.6% inferior respecto al mismo trimestre del año anterior, lo cual llevó a obtener un margen operacional de US\$ 14.5 millones, 67.9% menor respecto al mismo período de 2017.

Dado lo anterior, se presenta un EBITDA de US\$ 12.2 millones, que se compara con los US\$ 45.2 millones reportados al cierre de marzo de 2017. La ganancia del período fue de US\$ 3.2 millones, que se compara con una ganancia de US\$ 31.0 millones en el mismo período del año anterior.

Adicionalmente, durante el período, se firmó el financiamiento por US\$9,5 millones para la compra de nuevos pontones destinados a la operación en la región de Magallanes en línea con la estrategia de diversificación de la compañía.

EERR CONSOLIDADO	Acumulado	
	01/01/2018 31/03/2018	01/01/2017 31/03/2017
	M\$US	M\$US
Ganancia (pérdida)		
Ingresos de actividades ordinarias	78,235	110,621
Costo de ventas	(63,727)	(65,398)
Ganancia Bruta pre Fair Value	14,508	45,223
Fair Value biológicos vendidos	(13,747)	(42,394)
Fair Value crecimiento biológicos	12,634	43,502
Ganancia Bruta	13,395	46,331
Otros ingresos, por función	131	3,803
Costos de distribución	(2,595)	(2,124)
Gasto de administración	(3,203)	(2,028)
Otros gastos, por función	(2,182)	(1,343)
Ingresos financieros	66	53
Costos financieros	(1,227)	(1,495)
Ganancias (pérdidas) por método de participación	0	0
Diferencias de cambio	(290)	(31)
Ganancia (Pérdida), antes de impuestos	4,095	43,166
Gasto por impuestos a las ganancias	(883)	(12,116)
Ganancia (Pérdida)	3,212	31,050

2. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS

Al 31 de marzo de 2018, el total de activos de la sociedad matriz y sus filiales suma US\$ 477.2 millones, exhibiendo un aumento de 4.3% 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\$ 22.6 millones respecto a diciembre de 2017 producto de la apertura de tres nuevos centros de Salar. El producto en inventario, por su parte, disminuyó en US\$ 5.0 millones respecto a diciembre del año anterior.

En relación a los pasivos, se observa un alza de US\$ 15.5 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\$ 3.2 millones, equivalente a un aumento de 1.4% respecto al 31 de diciembre de 2017, gracias al resultado obtenido este trimestre.

RESUMEN BALANCE CONSOLIDADO	AI 31 de marzo de 2018 M\$US	AI 31 de diciembre de 2017 M\$US
Activos		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	7,586	17,111
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar,	24,954	22,785
Activos biológicos, corrientes	143,462	120,857
Otros activos corrientes	50,754	55,459
Activos corrientes totales	226,756	216,212
Propiedades, Planta y Equipo	120,563	105,547
Activos biológicos, no corrientes	27,778	35,508
Activos intangibles distintos de la plusvalía	41,024	40,624
Otros activos no corrientes	61,064	59,597
Total de activos no corrientes	250,429	241,276
TOTAL ACTIVOS	477,185	457,488
Pasivos	M\$US	M\$US
Otros pasivos financieros, corrientes	12,946	4,036
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar,	89,465	80,298
Otros pasivos corrientes	2,256	4,812
Pasivos corrientes totales	104,667	89,146
Otros pasivos financieros, no corrientes	101,076	102,433
Pasivo por impuestos diferidos	30,413	28,092
Otros pasivos no corrientes	0	0
Total de pasivos no corrientes	131,489	130,525
TOTAL PASIVOS	236,156	219,671
TOTAL PATRIMONIO	241,029	237,817
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	477,185	457,488

3. ANÁLISIS VARIACIÓN FAIR VALUE ACTIVOS BIOLÓGICOS

Análisis acumulado al 31 de marzo de 2018		
Especie	Fair Value por crecimiento de	Fair Value de activos biológicos
	activos biológicos	cosechados y vendidos
	M\$US	M\$US
FV Salar	12,634	(9,215)
FV Coho	0	(586)
FV Trucha	0	(4,529)
Total Fair Value	12,634	(14,330)
VNR Salar	0	151
VNR Coho	0	0
VNR Trucha	0	432
Total VNR	0	583
Total	12,634	(13,747)

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 31 de marzo de 2018, la Sociedad ha reconocido un abono por Fair Value de los activos biológicos por un monto que asciende a US\$ 12.6 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 31 de marzo de 2018, el Fair Value traspasado a producto terminado se ha consumido a través de la venta en US\$ 14.3 millones, lo que representa una pérdida por reversos de Fair Value cosechados y vendidos. Adicionalmente existe una provisión de valor neto realizable del producto terminado por US\$ 0.6 millones.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS

4.1. Análisis EBIT/EBITDA consolidado

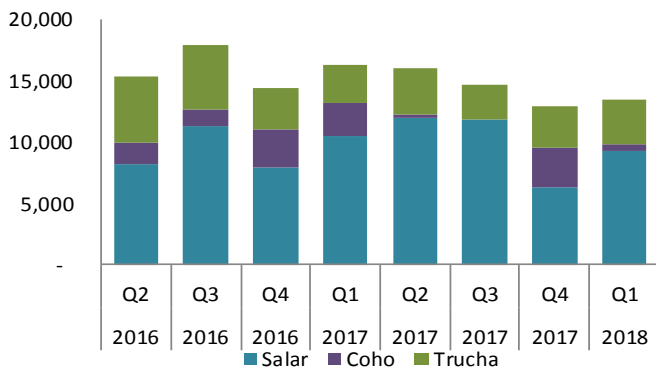
Análisis EBIT/EBITDA en \$USMM	UM	Acumulado	
		01/01/2018 31/03/2018	01/01/2017 31/03/2017
Ingresos de actividades ordinarias	M\$US	78,235	110,621
Costo de ventas	M\$US	(63,727)	(65,398)
Costos de distribución	M\$US	(2,595)	(2,124)
Gastos de administración	M\$US	(3,203)	(2,028)
EBIT Operacional	M\$US	8,710	41,071
(Ganancia bruta antes de FV - Gtos. De Distribución y Administración)			
EBITDA (sin ajuste Fair Value)	M\$US	12,165	45,219
(EBIT Operacional sin ajuste FV + Dep. y Amort.)			
EBITDA (con ajuste Fair Value)	M\$US	11,052	46,327
(EBIT Operacional con ajuste FV + Dep. y Amort.)			

4.2. Análisis de ingresos/costos actividades ordinarias por trimestre

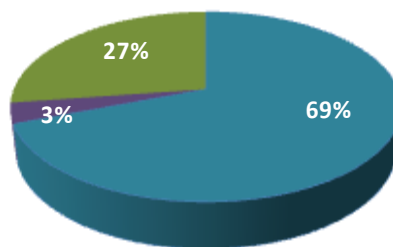
2018	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	11,451	-	-	-	11,451
Volumen ventas	Toneladas WFE	13,484	-	-	-	13,484
Ingresos	US\$M	78,235	-	-	-	78,235
Costos	US\$M	(63,727)	-	-	-	(63,727)
Precio venta	US\$/Kg WFE	5.80	-	-	-	5.80
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.73)	-	-	-	(4.73)

2017	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	19,300	17,402	12,676	15,442	64,819
Volumen ventas	Toneladas WFE	16,328	16,053	14,669	12,967	60,016
Ingresos	US\$M	110,621	113,013	91,942	83,865	399,441
Costos	US\$M	(65,398)	(69,304)	(62,660)	(60,990)	(258,352)
Precio venta	US\$/Kg WFE	6.77	7.04	6.27	6.47	6.66
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.01)	(4.32)	(4.27)	(4.70)	(4.30)

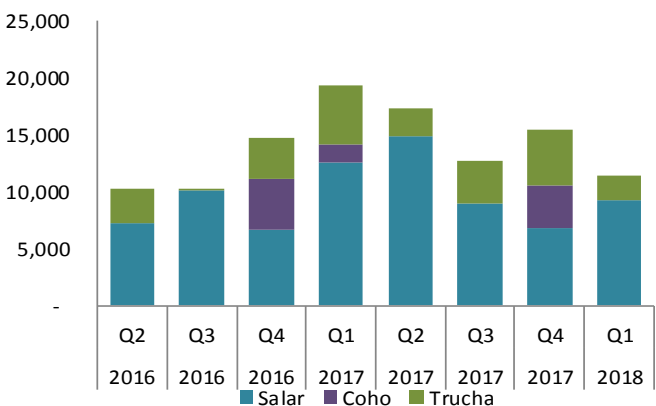
Ventas (tons WFE) por especie últimos dos años



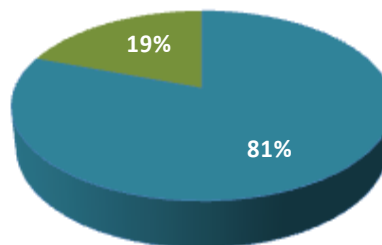
Distribución del volumen (tons WFE) de ventas al cierre de mar 2018



Cosecha (tons WFE) por especie últimos dos años



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



■ Salar ■ Coho ■ Trucha

4.3. Análisis de ingresos/costos por especie

SALAR*	Unidad de Medida	Trimestre	
		31/03/2018	31/03/2017
Volumen ventas	Toneladas WFE	8,793	10,469
Ingresos	US\$M	50,847	74,864
Precio venta	US\$/Kg WFE	5.78	7.15
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.80)	(3.96)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	0.99	3.20
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.19)	(0.13)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.24)	(0.12)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	0.56	2.94
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.27	0.25
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	0.82	3.20

TRUCHA	Unidad de Medida	Trimestre	
		31/03/2018	31/03/2017
Volumen ventas	Toneladas WFE	3,679	3,085
Ingresos	US\$M	21,936	21,543
Precio venta	US\$/Kg WFE	5.96	6.98
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.37)	(4.43)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	1.60	2.55
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.19)	(0.13)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.24)	(0.12)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	1.17	2.30
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.27	0.25
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	1.43	2.55

COHO	Unidad de Medida	Trimestre	
		31/03/2018	31/03/2017
Volumen ventas	Toneladas WFE	468	2,774
Ingresos	US\$M	2,275	14,213
Precio venta	US\$/Kg WFE	4.86	5.12
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4.00)	(3.72)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	0.86	1.40
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0.19)	(0.13)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0.24)	(0.12)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	0.43	1.15
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0.27	0.25
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	0.70	1.40

Para la especie Salar, los precios cayeron un 19.1% mientras que los costos de venta subieron un 21.2% respecto a marzo de 2018. Esta alza de costos se explica principalmente por un aumento en los costos de la operación de cosecha en centros de la región de Magallanes.

Para la Trucha, los precios cayeron un 14.6% respecto del mismo periodo en el año anterior mientras que los costos tuvieron una baja de 1.4%.

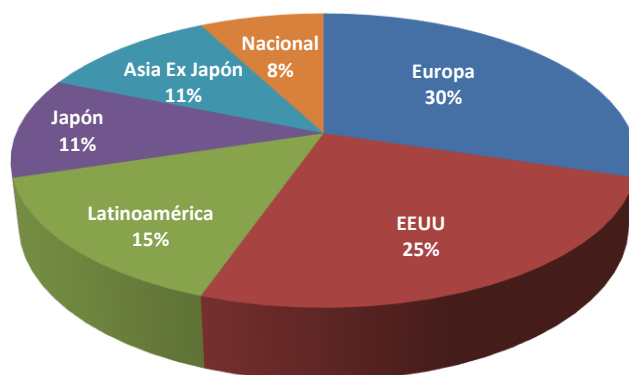
Para el Coho, los precios cayeron un 5.1% respecto del mismo período del año anterior mientras que los costos tuvieron un alza de 7.5%. Las ventas de Coho del trimestre fueron las toneladas remanentes de la temporada 2017.

Dado lo anterior, el Salar presentó un EBIT operacional de 0.56 US\$/Kg WFE, la Trucha de 1.17 US\$/Kg WFE y el Coho de 0.43 US\$/Kg WFE en el presente período.

4.4 Análisis de ingresos por mercado y especie

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

Especie	Europa	EEUU	Latinoamérica	Japón	Asia Ex Japón	Nacional	Total
Salar	8,876	19,325	11,625	400	7,819	5,981	54,025
Trucha	14,388	710	-	5,975	815	47	21,936
Coho	-	-	-	2,275	-	-	2,275
Total	23,264	20,035	11,625	8,650	8,634	6,028	78,235



La diversificación de las exportaciones, que se aprecia en el gráfico, obedece a una estrategia que busca ampliar los horizontes comerciales de la compañía, evitando así la dependencia a algún mercado en particular.

En el primer trimestre del año, 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 30% 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 25% 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.

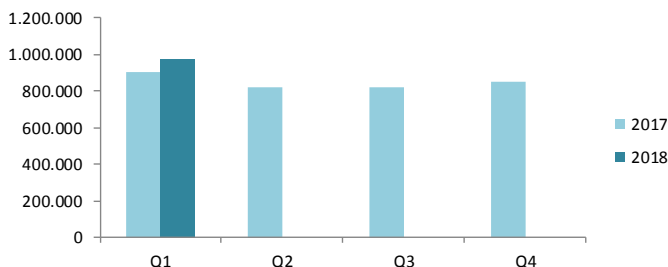
A Japón, destino que representa el 11% de las ventas al cierre de marzo, se exporta Coho y Trucha congelada H&G, la mayoría bajo una modalidad de venta a firme.

Dentro de Latinoamérica, destaca Brasil con el 8% de las ventas. Para este mercado se destina en su mayoría Salar entero fresco (HON).

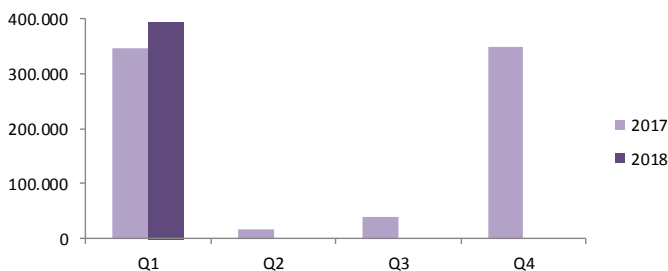
Otros destinos relevantes para la compañía son Tailandia y China con exportaciones que alcanzan un 4% y 3% de las ventas, respectivamente. A ambos países se exporta Salar HON y Trucha H&G, ambos congelados, sumado a una fracción de Salar fresco que se comercializa en China través del consorcio 'New World 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.

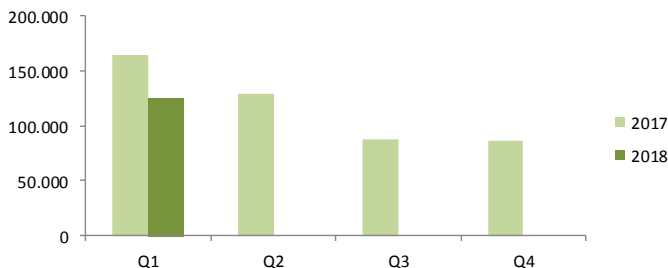
5. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INDUSTRIA



Exportación Salar M\$US Chile



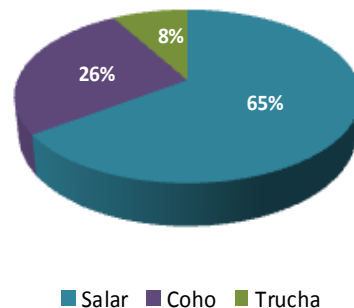
Exportación Coho M\$US Chile



Exportación Trucha M\$US Chile

El valor de las exportaciones acumuladas considerando las tres especies, al 31 de marzo de 2018, para toda la industria chilena, asciende a US\$ 1,493 millones aproximadamente, un 5.7% mayor respecto al mismo período de 2017. En términos de toneladas netas, el volumen aumentó en 23.3% desde 156.1 a 192.4 mil toneladas. Esto se explica por una caída del precio promedio en un 14%. Australis representa alrededor del 5% del valor total de las exportaciones chilenas reportadas durante el primer trimestre.

Del valor total de las exportaciones de salmón, el Salar representa el 65%, mientras que en segundo lugar el Coho alcanza un 26% y la Trucha Arcoíris un 8%.

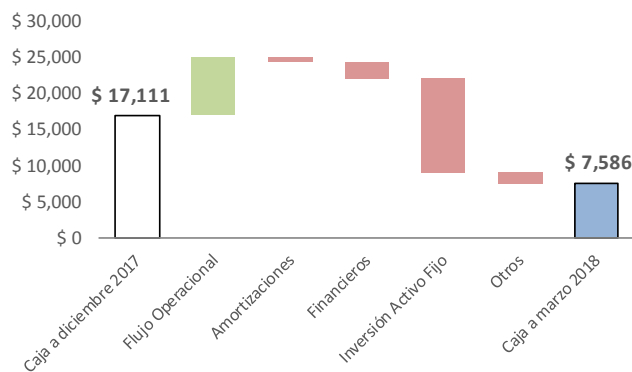


Exportación por especie Chile al cierre de mar 2018 (M\$US)

6. ANÁLISIS FLUJO NETO DE CAJA CONSOLIDADO

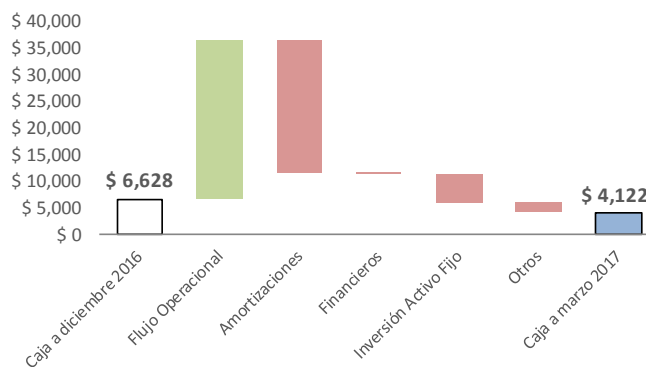
Resumen Flujo Neto Consolidado de Caja a mar 2018 (M\$US)

Caja a diciembre 2017	17,111
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	0
Amortizaciones	(691)
Financieros	(2,336)
Inversión Activo Fijo	(12,880)
Flujo Operacional	7,967
Otros	(1,585)
Caja a marzo 2018	7,586



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

Caja a diciembre 2016	6,628
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	0
Amortizaciones	(24,547)
Financieros	(495)
Inversión Activo Fijo	(5,062)
Flujo Operacional	29,716
Otros	(2,118)
Caja a marzo 2017	4,122



Al cierre del ejercicio comprendido entre el 31 de diciembre de 2017 y el 31 de marzo de 2018, la cuenta de efectivo mostró una variación negativa de US\$ 9.5 millones producto de:

- Flujo operacional positivo de US\$ 8.0 millones, como resultado de ingresos por ventas de US\$ 96.8 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 88.8 millones más otros gastos de administración.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 12.9 millones.
- Amortización de préstamos por US\$ 0.7 millones.
- Pago de US\$ 2.3 millones en intereses asociados a la deuda.

Al cierre del ejercicio comprendido entre el 31 de diciembre de 2016 y el 31 de marzo de 2017, la cuenta de efectivo mostró una variación negativa de US\$ 2.5 millones producto de:

- Flujo operacional positivo de US\$ 29.7 millones, como resultado de ingresos por ventas de US\$ 124.7 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 95.0 millones más otros gastos de administración.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 5.1 millones.
- Amortización de préstamos por US\$ 24.5 millones.
- Pago de US\$ 0.5 millones en intereses asociados a la deuda.

7. ÍNDICES FINANCIEROS Y PRODUCTIVOS

ÍNDICES FINANCIEROS					
Índice	Fórmula	UM	31/03/2018	31/12/2017	Var YoY
Liquidez					
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	Veces	2.2	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%	41%	4%
Porción deuda largo plazo	Pasivo LP / Pasivo total	%	56%	59%	-4%
Cobertura gastos financieros	RAII / Gastos financieros	Veces	4.5	21.3	-16.8
Actividad					
Total Activos		MM USD\$	477.2	457.5	19.7
Inversiones		MM USD\$	12.9	39.5	-26.6
Enajenaciones		MM USD\$	0.0	0.0	0.0
Rotación inventario	Costo venta / Inventario promedio	Veces	6.3	7.3	-1.0
Permanencia de inventario	(Inventario promedio / Costo venta)*360	Días	56.9	49.4	7.5
Rentabilidad					
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio promedio	%	1%	36%	-35%
Rentabilidad del activo	Utilidad neta / Activos promedio	%	1%	16%	-15%
Utilidad por acción	Utilidad del ejercicio / n° acciones suscritas y pagadas	US\$ / Acción	0.001	0.011	-0.010
Retorno dividendos	Dividendos pagados / Precio de mercado	%	0%	0%	0%

El índice de liquidez de la Sociedad disminuyó desde una razón de 2.43 veces al 31 de diciembre de 2017 a 2.17 veces a marzo de 2018. Se observa, además, que la razón ácida cayó de 0.56 a 0.41 veces respecto al cierre de 2017. Esto se debe a la nueva operación de leasing de nuevos pontones sumado al aumento de las cuentas por pagar. Ambos ratios han aumentado considerablemente desde diciembre de 2016 gracias a una fuerte amortización de deuda, pero la mayor parte del alza se da por la importante disminución de pasivos financieros de corto plazo luego de la reestructuración de la deuda.

La razón de endeudamiento se mantiene estable en 1.0 veces al 31 de marzo de 2018. En parte gracias a la amortización de préstamos bancarios y por otra parte a la mayor capitalización de la compañía gracias a los positivos resultados conseguidos. La razón de endeudamiento que considera obligaciones de corto plazo a su vez se mantiene en 0.4 veces desde diciembre de 2017 y la razón de endeudamiento 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 6.3 veces al 31 de marzo de 2018 ya que durante los últimos 12 meses se ha mantenido, en promedio, una mayor cantidad de producto en inventario.

8. INDICADORES PRODUCTIVOS

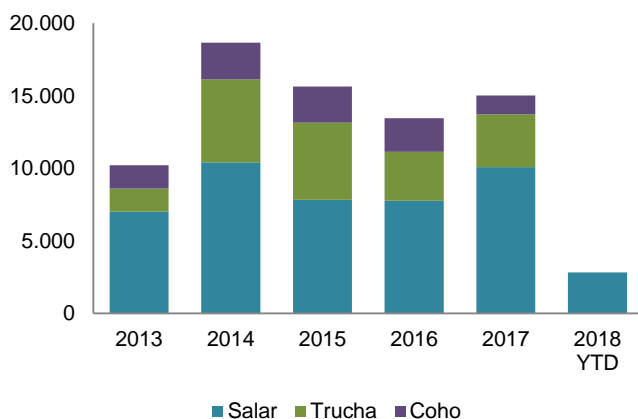
INDICADORES PRODUCTIVOS				
	Fórmula	UM	31/03/2018	31/03/2017
Indicadores del Negocio				
Toneladas Cosechadas por centro	Cosecha acumulada del año / Número centros cerrados	Toneladas	2,863	2,757
Densidad de Cultivo Salmón Atlántico	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	7.0	8.6
Densidad de Cultivo Trucha	Kg / Metros Cúbicos	Kg/ m ³	3.9	8.0
Tasa de sobrevivencia Salmón Atlántico	% de peces sobrevivientes	%	95.9%	93.3%
Tasa de sobrevivencia Trucha	% de peces sobrevivientes	%	91.4%	97.1%

Sobrevivencia en centros cerrados dentro del período acumulado del ejercicio.

Densidad de cultivo promedio según biomasa en el agua.

9. SIEMBRA ANUAL HISTÓRICA

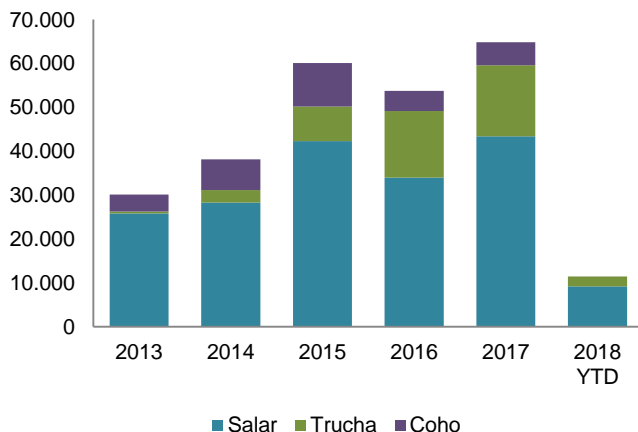
<i>Miles de unidades</i>	2013	2014	2015	2016	2017	2018 YTD
Salar	7,000	10,412	7,838	7,762	10,083	2,824
Trucha	1,600	5,700	5,299	3,369	3,623	0
Coho	1,600	2,546	2,500	2,311	1,310	0
Siembra Total	10,200	18,658	15,637	13,442	15,016	2,824



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

10. COSECHA ANUAL HISTÓRICA

<i>Toneladas WFE</i>	2013	2014	2015	2016	2017	2018 YTD
Salar	25,826	28,315	42,308	34,025	43,417	9,224
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	11,451



Durante 2017 la empresa cosechó un volumen máximo histórico de 64,819 toneladas WFE. Un 42% corresponde a producción proveniente de la Región de Magallanes. A la fecha se han cosechado 11,451 toneladas WFE.

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.