



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

Al 31 DE MARZO DE 2020

El presente informe tiene como objetivo realizar un análisis de los Estados Financieros Consolidados de Australis Seafoods S.A. anuales y en particular para el período comprendido entre el 01 de enero y el 31 de marzo de 2020. Todas las cifras están expresadas en dólares de los Estados Unidos (US\$).

1. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

Para el 1er trimestre del 2020 destacan los siguientes hechos relevantes en relación al desempeño productivo, comercial y financiero de la compañía:

- Durante el ejercicio hubo una disminución en los precios de Salar y Trucha respecto al mismo período del año anterior. La disminución del precio por especie fue de 5,7% para Salar y 11,0% para Trucha. A nivel consolidado el precio FOB fue de 5,41 US\$/KgWFE*, versus los 5,84 US\$/KgWFE registrados en el mismo período de 2019, lo que representa una disminución de un 7,4%.
- El volumen cosechado durante el trimestre aumentó en 4,1 % en comparación al ejercicio del año anterior. Donde un 61,8% del total de las cosechas del periodo provino de la región de Magallanes.
- De igual manera el volumen vendido aumento en un 3,7% respecto al mismo periodo de 2019. Como resultado, los ingresos registrados por ventas relacionadas a la producción entre enero y marzo del 2020 sumaron US\$ 94,6 millones, lo que representa una disminución del 4,0% respecto a lo registrado el 2019.
- Tanto el costo de venta de Salar como de Trucha aumentaron, en un 6,1% y 19,6% respectivamente para cada especie. A nivel consolidado el costo de venta fue 5,01 US\$/KgWFE, versus los 4,55 US\$/KgWFE del periodo comparativo, es decir, un 10,0% mas. Así los costos de venta totalizaron US\$ 87,6 millones, un 14,0% superior a lo registrado en el mismo periodo de 2019.
- Dado lo anterior, al 31 de marzo de 2020 se presenta un EBITDA operacional de US\$ 6,2 millones que se comparan con los US\$ 20,2 millones reportados al 31 de marzo de 2019.
- A raíz de la contingencia sanitaria mundial, por el virus Covid-19, y que afecta directamente a nuestro país, como grupo Australis Seafoods hemos implementado una serie de protocolos y medidas en todas las áreas de nuestra compañía, en línea con mitigar posibles externalidades negativas en nuestros colaboradores y continuar con nuestra operación, actividades productivas y financieras.
- Durante el primer trimestre de 2020 las ventas se vieron afectadas por una disminución de la demanda de los distintos mercados producto de las medidas de distanciamiento social que afectó directamente al segmento foodservice, restaurantes y hoteles. A su vez, se observó una disminución en los precios en nuestros mercados. En términos productivos las principales complicaciones se han debido a problemas logísticos, a raíz de la disminución de vuelos, lo que a su vez impactó en las coordinaciones de cosecha y proceso.
- El impacto a mediano plazo, a raíz de esta contingencia, aún es incierto, por lo que se han tomado medidas para proteger la situación financiera de la compañía, tales como reducción de gastos e inversiones junto a conseguir nuevas líneas de financiamiento para mantener la liquidez. Como empresa continuamos monitoreando y estableciendo diversas acciones mitigadoras de riesgos, según evolucionan tanto las condiciones de producción y los mercados de destino, como la propagación o detención de la pandemia a nivel local y mundial.

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

EERR CONSOLIDADO	Acumulado	
	01-01-2020 31-03-2020	01-01-2019 31-03-2019
	M\$US	M\$US
Ganancia (pérdida)		
Ingresos de actividades ordinarias	95.090	99.565
Costo de ventas	(87.939)	(76.896)
Ganancia Bruta pre Fair Value	7.151	22.669
Fair Value biológicos vendidos	(13.178)	(19.834)
Fair Value crecimiento biológicos	4.698	34.551
Ganancia Bruta	(1.329)	37.386
Otros ingresos, por función	721	138
Costos de distribución	(3.368)	(2.920)
Gastos de administración	(2.210)	(3.053)
Otros gastos, por función	(2.424)	(745)
Ingresos financieros	21	49
Costos financieros	(2.389)	(1.674)
Ganancias (pérdidas) por método de participación	0	0
Diferencias de cambio	4.466	(53)
Ganancia (Pérdida), antes de impuestos	(6.512)	29.128
Gasto por impuestos a las ganancias	1.763	(7.670)
Ganancia (Pérdida)	(4.749)	21.458

2. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS

Al 31 de marzo de 2020, el total de activos de la sociedad matriz y sus filiales suma US\$ 829,0 millones, exhibiendo un aumento de 5,7% respecto al balance publicado al cierre de diciembre de 2019.

El activo biológico, particularmente la biomasa en el mar, disminuyó su valor en US\$ 3,9 millones respecto a diciembre de 2019. El producto terminado en inventario, por su parte, aumentó en US\$ 17,1 millones respecto a diciembre del año anterior.

En relación a los pasivos, estos aumentaron en un 12,1% respecto al ejercicio 2019, principalmente por un aumento en las cuentas por pagar y en los pasivos financieros corrientes.

El patrimonio de la compañía disminuyó en US\$ 4,8 millones, debido a las pérdidas registradas en el presente ejercicio.

BALANCE GENERAL	AI 31 de marzo de 2020 M\$US	AI 31 de diciembre de 2019 M\$US
Activos		
Activos corrientes		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	16.883	11.258
Cuentas por cobrar, corrientes	35.926	30.095
Activos biológicos, corrientes	238.107	294.368
Otros activos corrientes	90.534	65.325
Activos corrientes totales	381.450	401.046
Activos no corrientes		
Propiedades, Planta y Equipo	213.266	201.098
Activos biológicos, no corrientes	124.704	72.351
Inversiones por participación	6	6
Otros activos no corrientes	109.619	109.657
Total de activos no corrientes	447.595	383.112
TOTAL ACTIVOS	829.045	784.158
Pasivos	M\$US	M\$US
Pasivos corrientes		
Otros pasivos financieros, corrientes	9.360	5.583
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	233.500	179.063
Otros pasivos corrientes	1.877	6.248
Pasivos corrientes totales	244.737	190.894
Pasivos no corrientes		
Otros pasivos financieros, no corrientes	153.022	154.273
Pasivo por impuestos diferidos	62.233	65.189
Otros pasivos no corrientes	6	6
Total de pasivos no corrientes	215.261	219.468
TOTAL PASIVOS	459.998	410.362
TOTAL PATRIMONIO	369.047	373.796
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	829.045	784.158

3. ANÁLISIS VARIACIÓN FAIR VALUE ACTIVOS BIOLÓGICOS

Análisis acumulado al 31 de marzo de 2020			
Especie	Fair Value por crecimiento de	Fair Value de activos biológicos cosechados y vendidos	
	activos biológicos	M\$US	
	M\$US	M\$US	
FV Salar	10.283	15.835	
FV Coho	-446	(298)	
FV Trucha	(5.139)	(737)	
Total Fair Value	4.698	14.800	
VNR Salar	0	(2.041)	
VNR Coho	0	1.062	
VNR Trucha	0	(643)	
Total VNR	0	(1.622)	
Total	4.698	13.178	

La metodología utilizada para el cálculo de Fair Value de activos biológicos fue modificada a solicitud de la CMF, así como los criterios a considerar, estos se explica en el punto 11.

Fair Value por crecimiento de activos biológicos

Al 31 de marzo de 2020, la Sociedad ha reconocido un abono por fair value de los activos biológicos por un monto que asciende a US\$ 4,7 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 2020, el fair value traspasado a producto terminado se ha consumido a través de la venta en US\$14,8 millones, lo que representa una utilidad por reversos de fair value cosechados y vendidos. Adicionalmente existe una provisión de valor neto realizable del producto terminado por US\$ 1,6 millones.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS

4.1. Análisis EBIT/EBITDA consolidado

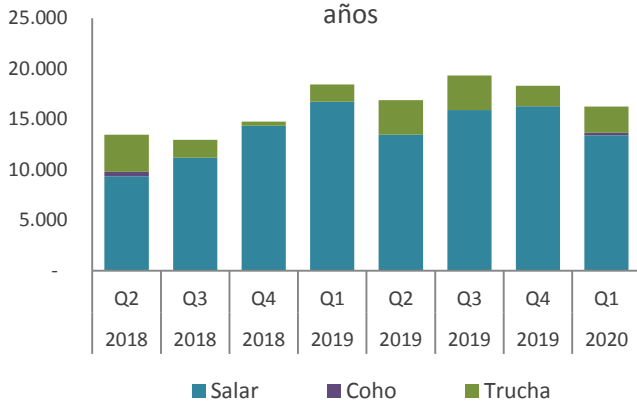
Análisis EBIT/EBITDA en \$USMM	UM	Acumulado	
		01-01-2020 31-03-2020	01-01-2019 31-03-2019
Ingresos de actividades ordinarias	M\$US	95.090	99.565
Costo de ventas	M\$US	(87.939)	(76.896)
Costos de distribución	M\$US	(3.368)	(2.920)
Gastos de administración	M\$US	(2.210)	(3.053)
EBIT Operacional (Ganancia bruta antes de FV - Gtos. De Distribución y Administración)	M\$US	1.573	16.696
EBITDA Operacional (EBIT Operacional sin ajuste FV + Dep. y Amort.)	M\$US	6.203	20.272

4.2. Análisis de ingresos/costos actividades ordinarias por trimestre

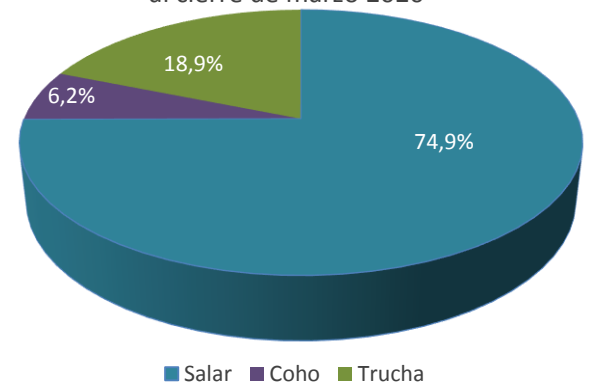
2020	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	22.243	0	0	0	22.243
Volumen ventas	Toneladas WFE	17.501	0	0	0	17.501
Ingresos ventas	US\$M	94.646	0	0	0	94.646
Costos ventas	US\$M	(87.605)	0	0	0	(87.605)
Precio venta	US\$/Kg WFE	5,41	0,00	0,00	0,00	5,41
Costo venta	US\$/Kg WFE	(5,01)	0,00	0,00	0,00	(5,01)

2019	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	21.376	15.382	17.000	18.218	71.976
Volumen ventas	Toneladas WFE	16.883	19.344	18.306	16.247	70.780
Ingresos ventas	US\$M	98.625	116.651	102.894	85.925	404.095
Costos ventas	US\$M	(76.838)	(88.933)	(81.788)	(75.780)	(323.339)
Precio venta	US\$/Kg WFE	5,84	6,03	5,62	5,29	5,71
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4,55)	(4,60)	(4,47)	(4,66)	(4,57)

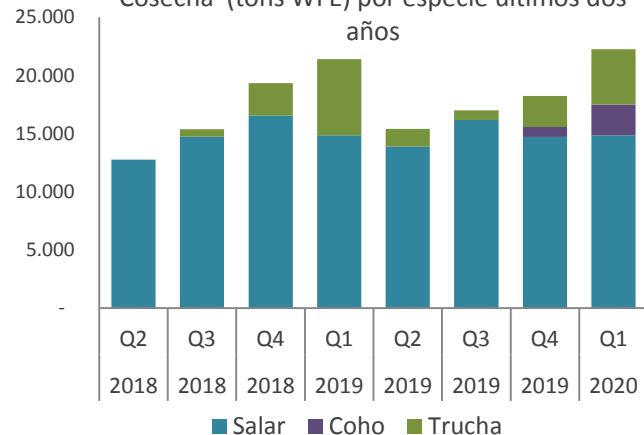
Ventas (tons WFE) por especie últimos dos años



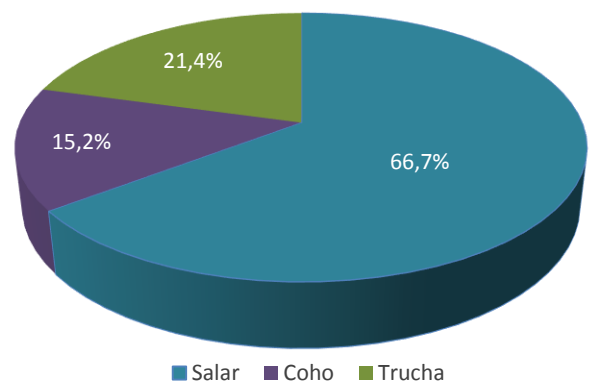
Distribución del volumen (tons WFE) de ventas al cierre de marzo 2020



Cosecha (tons WFE) por especie últimos dos años



Distribución del volumen (tons WFE) de cosecha al cierre de marzo 2020



4.3. Análisis de ingresos/costos por especie

SALAR	Unidad de Medida	Acumulado	
		31-03-2020	31-03-2019
Volumen ventas	Toneladas WFE	13.112	13.472
Ingresos	US\$M	71.662	78.168
Precio venta	US\$/Kg WFE	5,47	5,80
Costo venta	US\$/Kg WFE	(4,68)	(4,41)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	0,78	1,39
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0,19)	(0,17)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0,13)	(0,18)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	0,46	1,04
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0,26	0,21
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	0,73	1,25

TRUCHA	Unidad de Medida	Acumulado	
		31-03-2020	31-03-2019
Volumen ventas	Toneladas WFE	3.308	3.411
Ingresos	US\$M	17.673	20.457
Precio venta	US\$/Kg WFE	5,34	6,00
Costo venta	US\$/Kg WFE	(6,10)	(5,10)
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	(0,76)	0,90
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0,19)	(0,17)
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0,13)	(0,18)
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	(1,08)	0,54
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0,26	0,21
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	(0,82)	0,76

COHO	Unidad de Medida	Acumulado	
		31-03-2020	31-03-2019
Volumen ventas	Toneladas WFE	1.081	0
Ingresos	US\$M	5.311	0
Precio venta	US\$/Kg WFE	4,91	0,00
Costo venta	US\$/Kg WFE	(5,57)	0,00
Margen Operacional	US\$/Kg WFE	(0,66)	0,00
Costos de distribución	US\$/Kg WFE	(0,19)	0,00
Gasto de administración	US\$/Kg WFE	(0,13)	0,00
EBIT Operacional	US\$/Kg WFE	(0,97)	0,00
Ajuste depreciación y amortización	US\$/Kg WFE	0,26	0,00
EBITDA (sin FV)	US\$/Kg WFE	(0,71)	0,00

Los resultados acumulados para Salar arrojaron una caída en los precios de venta de un 5,7%, por su parte, los costos de venta aumentaron un 6,1% respecto al 31 de marzo de 2019, generado por un mayor costo ex jaula y cosecha. Lo que presenta un EBIT operacional de 0,46 US\$/Kg WFE, comparado con los 1,04 US\$/Kg WFE obtenidos en el ejercicio anterior.

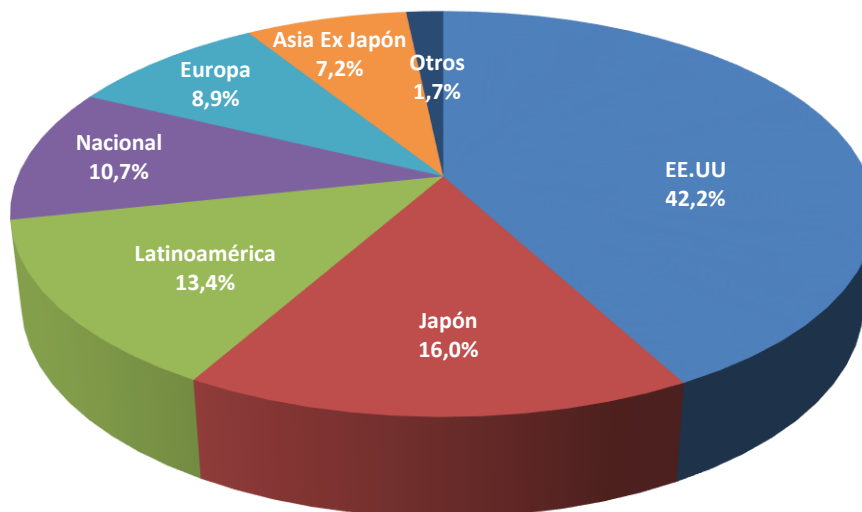
Por su parte, la Trucha tuvo una caída en su precio de un 10,9% respecto al periodo comparativo, de igual manera, los costos aumentaron un 19,6%, debido a un mayor costo ex jaula y cosecha. Lo que presentó un EBIT operacional -1,08 US\$/Kg WFE en el período, comparado con los 0,54 US\$/Kg WFE obtenidos en el ejercicio anterior.

Finalmente, la especie Coho tuvo un precio y costo de venta de 4,91 US\$/Kg WFE y 5,57 US\$/Kg WFE respectivamente, lo que resultó en un EBIT operacional de -0,97 US\$/Kg WFE acumulado al cierre de 31 de marzo de 2020.

4.4 Análisis de ingresos por mercado y especie

Distribución de Ingresos por mercado (US\$M) 2020 YTD

Especie	EE.UU	Japón	Latinoamérica	Nacional	Europa	Asia Ex Japón	Otros	Total
Salar	33.929	434	12.684	9.249	7.254	6.552	1.560	71.662
Trucha	5.986	9.678	0	641	1.139	226	4	17.673
Coho	0	5.044	0	193	0	74	0	5.311
Total	39.915	15.155	12.684	10.083	8.393	6.852	1.564	94.646



La diversificación de las exportaciones obedece a una estrategia que busca ampliar los horizontes comerciales de la compañía, evitando así la dependencia a algún mercado específico.

Al 31 de marzo de 2020, los principales destinos de las exportaciones fueron Estados Unidos y Europa. El mercado de norteamericano, equivalente al 42,2% de las ventas al cierre del periodo, 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.

Japón, destino que representa el 16,0% de las ventas al cierre de 31 de marzo de 2020, se exportó Trucha congelada H&G, la mayoría bajo una modalidad de venta a firme.

Latinoamérica alcanza un 13,4% de las ventas globales, donde destaca Brasil con un 9,9% de las ventas. Para este mercado se destina en su mayoría Salar entero fresco (HON).

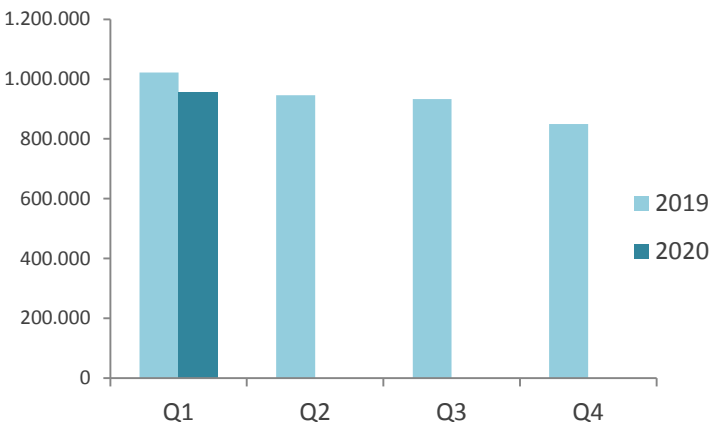
En Europa, la mayor parte de las exportaciones fueron destinadas a Rusia, mercado que alcanzó un 7,4% de las ventas totales. Los envíos a Rusia consisten principalmente en Salar congelado HON y Trucha congelada H&G.

Otros destinos relevantes para la compañía son China y Colombia con exportaciones que alcanzan un 5,1% y 2,7% de las ventas, respectivamente. A ambos países se exporta principalmente Salar, en formatos HON y filete.

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



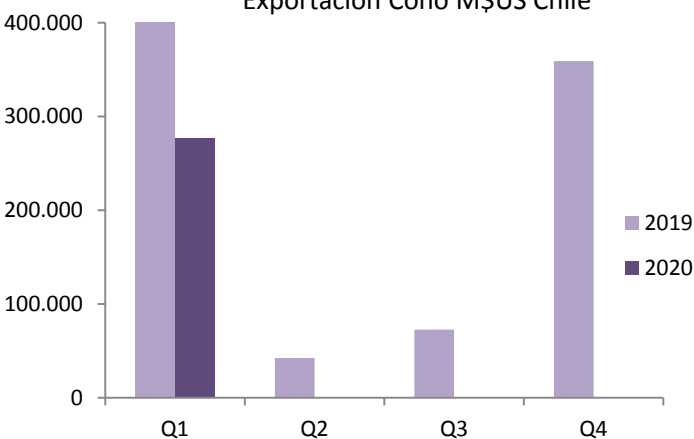
El valor de las exportaciones acumuladas considerando las tres especies, al 31 de marzo de 2020, para toda la industria chilena, asciende a US\$ 1.347 millones², un 13,7% menor respecto al mismo periodo 2019.

En términos de toneladas netas, el volumen disminuyó en 5,0%, desde 196.717 mil a 186.898 mil toneladas.

El precio por su parte disminuyó un 9,0% respecto al período de comparación de 2019, considerando todas las especies.

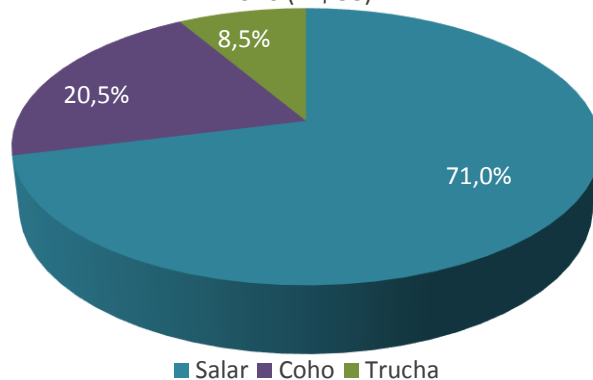
Del valor total de las exportaciones de salmón, el Salar representa el 71,0%, mientras que en segundo lugar el Coho alcanza un 20,6% y la Trucha Arcoíris un 8,5%.

Exportación Coho M\$US Chile

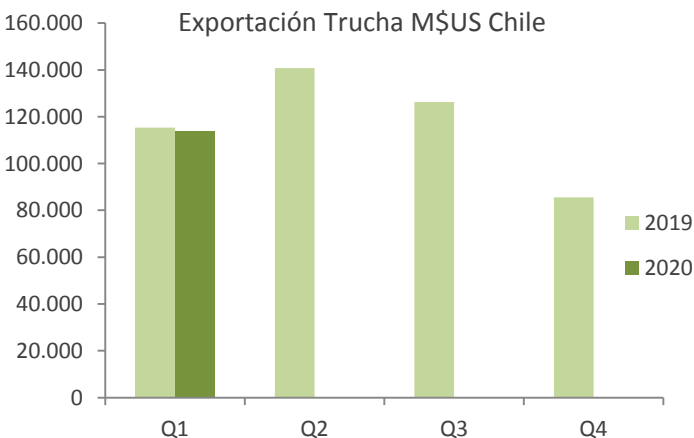


Australis representa alrededor del 5,9% del valor total de las exportaciones chilenas reportadas a diciembre del presente año.

Exportación por especie Chile al cierre de mar 2020 (M\$US)



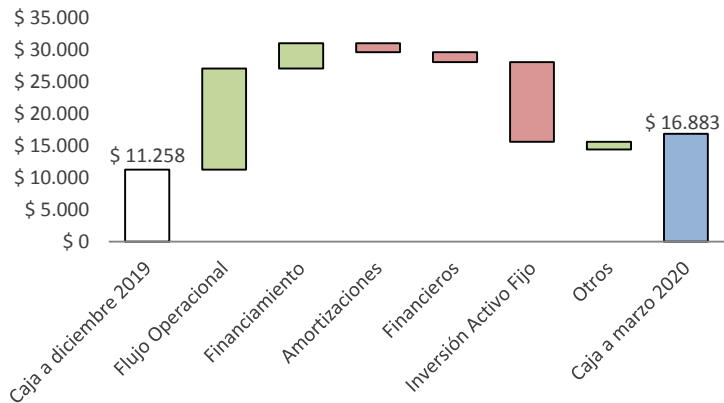
Exportación Trucha M\$US Chile



²Portal web de estadísticas de exportaciones de salmónidos. Url: <http://www.infotrade.cl>

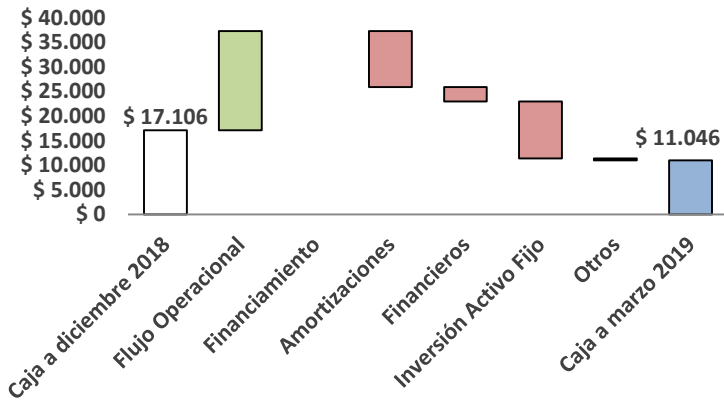
6. ANÁLISIS FLUJO NETO DE CAJA CONSOLIDADO

Caja a diciembre 2019	11.258
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	3.992
Amortizaciones	(1.419)
Financieros	(1.543)
Inversión Activo Fijo	(12.468)
Flujo Operacional	15.826
Otros	1.237
Caja a marzo 2020	16.883



Resumen Flujo Neto Consolidado de Caja a mar 2019 (M\$US)

Caja a diciembre 2018	17.106
Dividendos	0
Impuestos	0
Financiamiento	0
Amortizaciones	(11.370)
Financieros	(2.889)
Inversión Activo Fijo	(11.574)
Flujo Operacional	20.165
Otros	(392)
Caja a marzo 2019	11.046



Al cierre del período comprendido entre el 31 de diciembre de 2019 y el 31 de marzo de 2020, la cuenta de efectivo tuvo una variación negativa de US\$ 5,6 millones:

- Flujo operacional positivo de US\$ 15,8 millones, como resultado de ingresos por ventas y cobros de US\$ 122,6 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 106,8 millones más otros gastos de administración.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 12,5 millones relacionados al crecimiento de la operación.
- Amortización de préstamos por US\$ 1,4 millones.
- Pago de US\$ 1,5 millones en intereses asociados a la deuda.
- Financiamiento por US\$ 4,0 millones.

Al cierre del período comprendido entre el 31 de diciembre de 2018 y el 31 de marzo de 2019, la cuenta de efectivo tuvo una variación negativa de US\$ 4,3 millones:

- Flujo operacional positivo de US\$ 20,1 millones, como resultado de ingresos por ventas de US\$ 155,8 millones menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por US\$ 135,7 millones más otros gastos de administración.
- Inversiones en activos fijos por US\$ 13,3 millones.
- Amortización de préstamos por US\$ 11,4 millones.
- Pago de US\$ 1,2 millones en intereses asociados a la deuda.

7. ÍNDICES FINANCIEROS Y PRODUCTIVOS

ÍNDICES FINANCIEROS

Índice	Fórmula	UM	31-03-2020	31-12-2019	Var
Liquidez					
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	Veces	1,56	2,10	-0,54
Razón ácida	Fondos Disp. / Pasivo Corriente	Veces	0,30	0,31	-0,02
Endeudamiento					
Razón de endeudamiento	(Pasivo corriente + Pasivo LP) / Patrimonio	Veces	1,25	1,10	0,15
Razón de endeudamiento corto plazo	Pasivo corriente / Patrimonio	Veces	0,66	0,51	0,15
Razón de endeudamiento largo plazo	Pasivo LP / Patrimonio	Veces	0,58	0,59	0,00
Porción deuda corto plazo	Pasivo corriente / Pasivo total	%	0,53	0,47	0,07
Porción deuda largo plazo	Pasivo no corriente / Pasivo total	%	0,47	0,53	-0,07
Cobertura gastos financieros	Ebitda Operacional Pre FV / Gastos Financieros Neto	Veces	2,60	10,23	-7,63
Actividad					
Total Activos		MM USD\$	829,05	784,16	44,89
Inversiones		MM USD\$	12,47	92,35	-79,88
Enajenaciones		MM USD\$	0,00	0,00	0,00
Rotación inventario	Costo venta / Inventario promedio	Veces	4,89	7,06	-2,18
Permanencia de inventario	(Inventario promedio / Costo venta) *360	Días	73,68	50,96	22,72
Rentabilidad					
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio promedio	%	-1%	19%	-20%
Rentabilidad del activo	Utilidad neta / Activos promedio	%	-1%	10%	-10%
Utilidad por acción	Utilidad del ejercicio / n° acciones suscritas y pagadas	US\$ / Acción	0,001	0,010	-0,009
Retorno dividendos	Dividendos pagados / Precio de mercado	%	0%	0%	0%

*Costo de venta e inventario promedio últimos 12 meses.

El índice de liquidez de la Sociedad disminuyó desde una razón de 2,10 veces al 31 de diciembre de 2019 a 1,56 veces al 31 de marzo de 2020. Se observa, además la razón ácida disminuyó levemente de 0,31 a 0,30 veces respecto al cierre de 2019.

La razón de endeudamiento aumentó a 1,25 veces al 31 de marzo de 2020. La porción de deuda de corto plazo aumentó a 0,53 producto del aumento de las CxP y aumento de la deuda en el corto plazo.

La rotación del inventario disminuyó desde 7,06 veces al 31 de diciembre del 2019 a 4,89 veces al 31 de marzo de 2020, ya que al cierre de este último ejercicio el inventario era un 51,4% mayor.

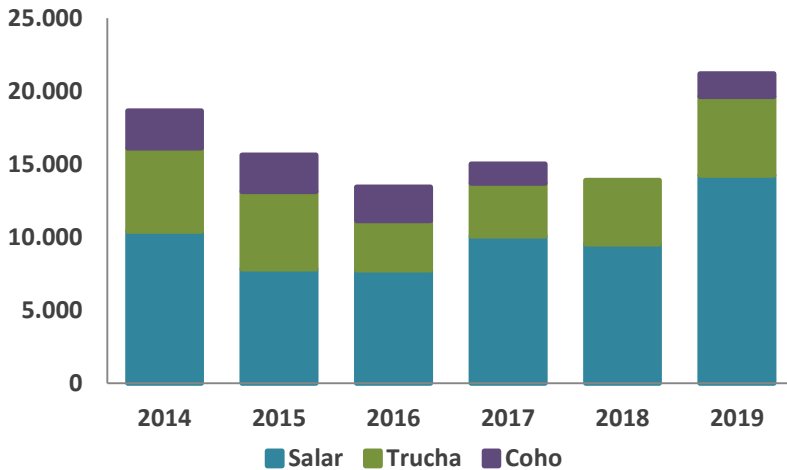
8. INDICADORES PRODUCTIVOS

INDICADORES PRODUCTIVOS				
	Fórmula	UM	31-03-2020	31-03-2019
Indicadores del Negocio				
Toneladas Cosechadas por centro	Cosecha acumulada del año / Número centros	Toneladas	2.224	3.054
Densidad de Cultivo Salmón Atlántico	Kg / Metros Cúbicos	Kg/m ³	8,4	7,7
Densidad de Cultivo Trucha	Kg / Metros Cúbicos	Kg/m ³	7,1	4,9
Tasa de sobrevivencia Salmón Atlántico	% de peces sobrevivientes	%	97,5%	90,6%
Tasa de sobrevivencia Trucha	% de peces sobrevivientes	%	95,7%	96,7%

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

9. SIEMBRA ANUAL HISTÓRICA

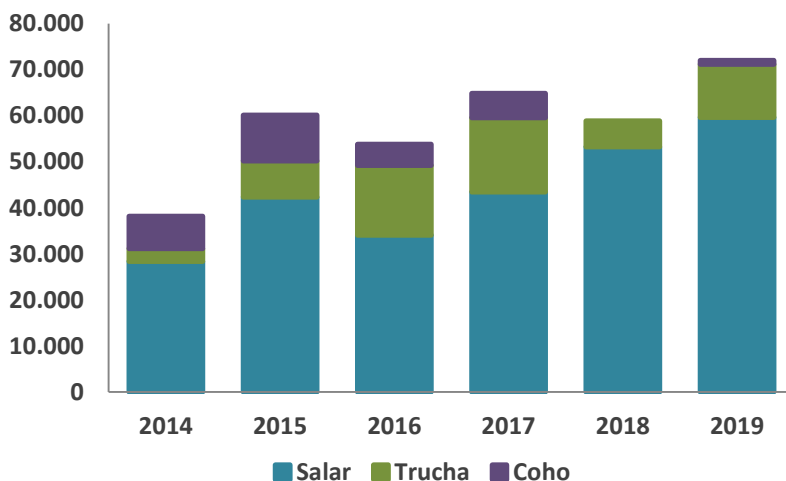
<i>Miles de unidades</i>	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 YTD
Salar	10.412	7.838	7.762	10.083	9.527	14.245	3.402
Trucha	5.700	5.299	3.369	3.623	4.380	5.390	499
Coho	2.546	2.500	2.311	1.310	-	1.550	0
Siembra Total	18.658	15.637	13.442	15.016	13.907	21.185	3.901



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>	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 YTD
Salar	28.315	42.308	34.025	43.417	53.248	59.595	14.842
Trucha	2.816	7.872	15.143	16.146	5.617	11.539	4.749
Coho	6.997	9.902	4.586	5.256	-	842	2.652
Cosecha Total	38.128	60.082	53.754	64.819	58.865	71.976	22.243



Al 31 de marzo, durante 2020 la empresa cosecho 22.243 toneladas, un 0,1% menos que igual período del 2019. Cerca del 61,8% corresponde a producción proveniente de la región de Magallanes.

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, conforme a las definiciones contenidas en NIC 41.

Con fecha 3 de enero del 2020, a solicitud de la CMF, la evaluación de peces en el mar en concesiones marítimas es revisada para cada centro de cultivo y se basa en la biomasa de peces existente al cierre de cada periodo contable (inventario). Su detalle incluye el número total de peces en crianza, su peso promedio y el costo de la biomasa de peces, costos estimados remanentes y precios estimados de venta.

Cada centro de cultivo tiene su propia estimación de valor justo, traídos a valor presente descontados según su factor de riesgo, siendo el valor final la sumatoria de cada uno.

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.

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.

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.

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 en un 78,8% a una tasa de interés variable, más específicamente, indexada a la tasa libor en dólares a tres 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.