

ANALISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE SALMONES AUSTRAL S.A.

AL 30 DE SEPTIEMBRE 2021



El presente informe tiene como objetivo realizar un análisis de los Estados Financieros consolidados de Salmones Austral S.A. para el periodo comprendido entre el 01 de enero al 30 de septiembre de 2021. Todas las cifras están expresadas en dólares de los Estados Unidos.

1. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

1.1 Análisis Q3 2021

Durante el tercer trimestre del año, se termina cosecha centros Punta Angosta y Caicaen de la especie Salar, junto a centro Pumol de la especie Coho, además comienza cosecha de centro Caleta Velero de la especie Salar y Reñihue de la especie Coho.

Los ingresos registrados en el trimestre sumaron USD 48,1 millones, esto es USD 2,3 millones mayor al tercer trimestre del 2020, representando un aumento del 5,0%, explicado principalmente por un mayor precio promedio, alcanzando los 6,08 USD/Kg. WFE respecto a los 3,63 USD/Kg. WFE de mismo trimestre del 2020.

El costo de ventas asciende a USD 39,3 millones, un 28,5% menor a igual periodo del 2020, lo que se explica por un menor volumen vendido (33,8%), alcanzando los 4,70 USD/Kg. WFE, superior en un 10,9%, lo que generó un margen de explotación de USD 8,8 millones, superior en USD 18 millones a igual período del año anterior.

El volumen de venta durante el trimestre ascendió a 7,8 mil toneladas, 33,8% menor respecto a las 11,8 mil toneladas vendidas en el tercer trimestre del 2020. Esto explicado en gran medida por menor volumen vendido de la especie Salar.

Los gastos asociados a la administración alcanzaron a 0,18 USD/Kg. WFE, inferiores en 0,07 USD/Kg. WFE respecto a igual trimestre del año anterior. Por su parte los gastos de distribución alcanzaron a USD 0,05 USD/Kg. WFE, inferiores en 0,02 USD/Kg. WFE al Q3 2020, explicados en gran medida por disminución en gastos de frío, por un menor stock en Chile.

Como resultado de lo anterior se alcanzó un EBITDA de USD 10,2 millones, que se compara con los USD -10,1 millones de mismo trimestre del año 2020, este mayor resultado esta explicado fundamentalmente por los mayores precios obtenidos.

1.2 Análisis acumulado 2021

En términos acumulados en lo que va del año, los ingresos ordinarios alcanzaron los USD 187,3 millones, representando un aumento del 29,6% respecto al 2020. Esto se debe principalmente por un mayor volumen vendido de Coho (Venta despachos en consignación a Japón), además del impacto generado por un mayor precio promedio de venta, alcanzando los 4,84 USD/Kg. WFE respecto a los 4,33 USD/Kg. WFE del 2020.

El mayor volumen facturado se explica en buena parte por el cambio en la modalidad de venta de la especie Coho, ya que los despachos fueron consignados en los últimos tres meses del año pasado, pero vendidos a comienzos de 2021. De hecho, este factor generó un alza anual de 30% en el volumen total vendido.

El costo de ventas asciende a USD 176,3 millones, un 18,7% mayor a igual periodo del 2020, lo que se explica por un mayor volumen vendido (19,5%), asociado a un mayor costo de las especies, alcanzando los 4,36 USD/Kg. WFE, superior en un 2,0%, lo que generó un margen de explotación de USD 11,1 millones, superior en USD 15,0 millones a igual período del año anterior.

Los gastos asociados a la administración alcanzaron a 0,15 USD/Kg. WFE, inferiores en 0,05 USD/Kg. WFE respecto al año anterior. Por su parte los gastos de distribución alcanzaron a USD 0,06 USD/Kg. WFE, inferiores en 0,03 USD/Kg. WFE al 2020, explicados en gran medida por disminución en gastos de frío, por un menor stock en Chile.

Los otros ingresos y gastos por función muestran un resultado negativo el 2021 de USD -0,1 millones, inferior a los USD -0,3 millones registrados el 2020.

Todo lo anterior, se tradujo en una utilidad de USD 14,6 millones, resultado superior en USD 44,6 millones respecto al año anterior, que alcanzó a una pérdida de USD 30,0 millones.

ESTADOS DE RESULTADO POR FUNCIÓN CONSOLIDADOS

	Acumulado		Trimestre	
	01-01-2021	01-01-2020	01-07-2021	01-07-2020
	30-09-2021	30-09-2020	30-09-2021	30-09-2020
	MUSD	MUSD	MUSD	MUSD
Ganancias (pérdidas)				
Ingresos de actividades ordinarias	187.321	144.577	48.109	45.825
Costo de ventas	(176.251)	(148.462)	(39.304)	(54.998)
Ganancia Bruta pre Fair Value	11.070	(3.885)	8.805	(9.173)
Fair Value biológicos vendidos	(15.582)	(11.205)	(8.007)	744
Fair Value crecimiento biológicos	33.803	(8.391)	23.605	(6.397)
Ganancia Bruta	29.291	(23.481)	24.403	(14.826)
Otros ingresos, por función	610	584	107	340
Costos de distribución	(2.344)	(3.080)	(384)	(816)
Gastos de Administración	(5.920)	(6.440)	(1.422)	(2.994)
Otros gastos, por función	(724)	(923)	(59)	(244)
Ingresos financieros				
Costos financieros	(5.262)	(4.430)	(1.749)	(1.551)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	3.759	(2.490)	1.193	(2.740)
Diferencia de cambio	(811)	89	(414)	(163)
Ganancia (Pérdida), antes de impuesto	18.599	(40.171)	21.675	(22.994)
Gastos por impuestos a las ganancias	(4.008)	10.159	(5.365)	5.626
Ganancia (Pérdida)	14.591	(30.012)	16.310	(17.368)
Ganancia (Pérdida), atribuible a				
Ganancias (Pérdidas), atribuibles a los propietarios de la controladora	14.590	(30.009)	16.308	(17.366)
Ganancia (Pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	1	(3)	2	(2)
Ganancia (Pérdida)	14.591	(30.012)	16.310	(17.368)
EBIT	2.806	(13.405)	6.999	(12.983)
EBITDA	12.196	(4.863)	10.237	(10.094)

2. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS

Al cierre Q3 2021 el total de activos de la sociedad matriz y sus subsidiarias alcanzaba USD 472,8 millones, con un aumento del 7,2% respecto al balance de diciembre del año anterior. Los valores de los activos totales aumentaron en su porción corriente en 4,7% y en su porción no corriente en 9,1%, manteniendo al 30 de septiembre del 2021 una proporción 43/57.

Los activos corrientes aumentaron en USD 9,2 millones si se compara con el 2020, por aumento en deudores comerciales-otras cuentas por cobrar USD 17,8 millones, frente a una disminución en inventarios y activos biológicos USD 1,6 millones, efectivo y efectivos equivalente al efectivo USD 7,0.

Los activos no corrientes, por su parte, aumentaron en USD 22,5 millones, representando un aumento del 9,1% respecto de diciembre del 2020, debido al aumento en propiedades, plantas y equipos por USD 20,6 millones, de las cuales USD 15,4 millones corresponden a construcción piscicultura de recirculación Los Arrayanes, proyecto que contempla una inversión total de USD 37.5 millones y aumento de activos por impuestos diferidos y otros activos no corrientes USD 1,9 millones.

Con relación a los pasivos totales, destaca un aumento de USD 16,6 millones, que representó un 6,6%, explicado por aumento en pasivos financieros corrientes y no corrientes USD 7,5 millones (destacando aumento Línea de Crédito Revolving Tramo C USD 20 millones, crédito socios USD 6 millones y pago tercera y cuarta cuota crédito Largo Plazo USD -16,0 millones), aumento en cuentas comerciales y otras cuentas por pagar en USD 5,4 millones y pasivos por impuestos diferidos y otros pasivos corrientes y no corrientes de USD 3,7 millones.

El patrimonio de la compañía aumentó en USD 15,2 millones, como consecuencia del resultado 2021 USD 14,6 millones y reserva de cobertura de tasa interés USD 0,6 millones.

BALANCE GENERAL

Activos	AI 30-septiembre-2021 MUSD	AI 31-diciembre-2020 MUSD
Activos corrientes		
Efectivos y equivalentes al efectivo	5.793	12.818
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	33.603	15.797
Inventarios + Activos biológicos, corrientes	157.594	159.166
Otros activos corrientes	6.564	6.568
Total de activos corrientes	203.554	194.349
Activos no corrientes		
Propiedades, plantas y equipos	132.806	112.162
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	798	-
Inversiones por participación	48.770	48.770
Activos por impuestos diferidos	40.057	38.705
Otros activos no corrientes	46.863	47.142
Total de activos no corrientes	269.294	246.779
TOTAL ACTIVOS	472.848	441.128
Pasivos	MUSD	MUSD
Pasivos corrientes		
Otros pasivos financieros, corrientes	19.927	21.146
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	82.874	77.443
Otros pasivos corrientes	4.570	3.532
Total de Pasivos corrientes	107.371	102.121
Pasivos no corrientes		
Otros pasivos financieros, no corrientes	118.456	109.735
Otros pasivos no financieros, no corrientes	-	2.961
Pasivos por impuestos diferidos	42.466	36.917
Total de Pasivos no corrientes	160.922	149.613
TOTAL PASIVOS	268.293	251.734
TOTAL PATRIMONIO	204.555	189.394
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	472.848	441.128

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	Reversa Deterioro	Reversa Fair Value	Reversa VNR
Salar	30.129	-	(5.037)	
Coho	3.673	-	(10.545)	
Total	33.803	-	(15.582)	-

Fair value de activos biológicos cosechados y vendidos.

En lo que va del año 2021, la sociedad reconoció una reversa de provisión, por concepto de Fair Value del crecimiento de la biomasa cosechada y vendida durante el periodo, por un monto ascendente a USD -15,6 millones.

Fair value por crecimiento de activos biológicos.

Al cierre del Q3 2021 la sociedad ajustó sus inventarios de activos biológicos, de las especies Salar y Coho, a su valor justo, reconociendo un ajuste positivo en resultado de USD 33,8 millones.

Política valorización de los activos biológicos.

Los activos biológicos, que incluyen ovas, smolts, peces en engorda en el mar, son valuados tanto en el momento de su reconocimiento inicial como con posterioridad conforme a las definiciones contenidas en NIC 41.

Para las existencias de peces vivos en todas sus etapas de Agua Dulce (reproductores, ovas, alevines y smolts), se ha considerado como valorización el costo acumulado a la fecha de cierre.

Para peces en engorda en Agua Mar, se ha adoptado un modelo de valorización que determina el ajuste del Valor Justo aplicando un factor de interpolación sobre el margen esperable de la biomasa de cada centro de engorda, descontado desde su punto de cosecha. Se utiliza un modelo exponencial de interpolación el cual considera dos puntos de borde, el primero es el valor del smolt puesto en agua de mar y el segundo es el valor de un pez maduro, lo cual se utiliza por centro de cultivo y por tipo de salmón, interpretándose que aquellos centros de cultivo con mismos niveles de rendimiento y calidad generan un valor de biomasa similar. Este modelo de valorización se interpreta de forma tal, que el factor de interpolación mencionado incluye un valor teórico del costo de una concesión para obtener el margen esperado de la biomasa. Por lo tanto, a aquellos centros con un menor costo de producción y mayor calidad se les debiese asignar un mayor costo de concesión y viceversa. En términos de la metodología del modelo, variaciones en los precios de ventas proyectados futuros tienen efectos directos en aquellos peces que están en su punto de cosecha, por otra parte, el efecto del precio sobre el aumento de peso en el futuro se asignará a la licencia y se reconocerá con el tiempo a medida que disminuye el tiempo restante de los peces en el mar. Esto se traduce que, al momento de la siembra en agua de mar, aun cuando en el mercado

existan precios altos, no se generara un ajuste de valor justo, ya que la rentabilidad que se podría originar se asigna a períodos futuros (rendimiento de la licencia).

La estimación del valor justo de la biomasa de peces se basa en los siguientes ítems: volumen de biomasa de peces, pesos promedios de la biomasa, costos acumulados de la biomasa de cada centro, costos estimados remanentes y precios estimados de venta.

Volumen de biomasa de peces

El volumen de biomasa de peces se basa en el número de smolts sembrados en el agua de mar, la estimación de crecimiento, la mortalidad identificada en el período, entre otros. La incertidumbre con respecto al volumen de biomasa es normalmente menor en ausencia de eventos de mortalidad masiva o si los peces presentaron enfermedades agudas durante el ciclo. Estas mortalidades son registradas y absorbidas en el costo de los activos biológicos. De existir desviaciones extraordinarias de mortalidades son reconocidas en el estado de resultados del período.

La biomasa será aquella existente al momento del cálculo para cada centro de cultivo donde el peso de cosecha objetivo dependerá de cada centro.

La estimación de biomasa y costos directos e indirectos se va perfeccionando en cada período de cálculo disminuyendo la incertidumbre en la medida que se acerca el momento de la cosecha.

Ingresos

Salmones Austral S.A., utiliza para la determinación del valor razonable los precios de venta de productos en mercados representativos que se puedan obtener de bases estadísticas internacionales, efectuando la distribución de precios en base al mix de ventas y rendimiento de los tipos de productos terminados exportados.

Bajo el modelo actual, al total de la biomasa en los centros de engorda se le determina el ajuste a valor justo. Los cambios en el valor justo de los activos biológicos se reflejan en el estado de resultado del período.

Todos los activos biológicos se clasifican como activos biológicos corrientes, por ser parte del ciclo normal de cultivo que concluye con la cosecha de los peces.

La pérdida o utilidad en la venta de estos activos puede variar respecto del cálculo a valores justos determinado al cierre del período.

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 MsUSD	Acumulado		Trimestre	
	30-09-2021	30-09-2020	01-07-2021 30-09-2021	01-07-2020 30-09-2020
	MsUSD	MsUSD	MsUSD	MsUSD
Ingresos de actividades ordinarias	187,3	144,6	48,1	45,8
Costo de ventas	(176,3)	(148,5)	(39,3)	(55,0)
Costos de distribución	(2,3)	(3,1)	(0,4)	(0,8)
Gastos de Administración	(5,9)	(6,4)	(1,4)	(3,0)
EBIT Operacional	2,8	(13,4)	7,0	(13,0)
<i>(Ganancia bruta antes de FV - Gtos de Distribución, Administración)</i>				
Depreciación ⁽¹⁾	9,4	8,5	3,2	2,9
EBITDA (sin ajuste de Fair Value)	12,2	(4,9)	10,2	(10,1)
<i>(EBIT operacional sin ajuste FV + Dep. y Amort.)</i>				
FV	18,2	(19,6)	15,6	(5,7)
EBITDA (con ajuste de Fair Value)	30,4	(24,5)	25,8	(15,7)
<i>(EBIT operacional con ajuste FV + Dep. y Amort.)</i>				

(1) Ver Estados Financieros, Nota 16d

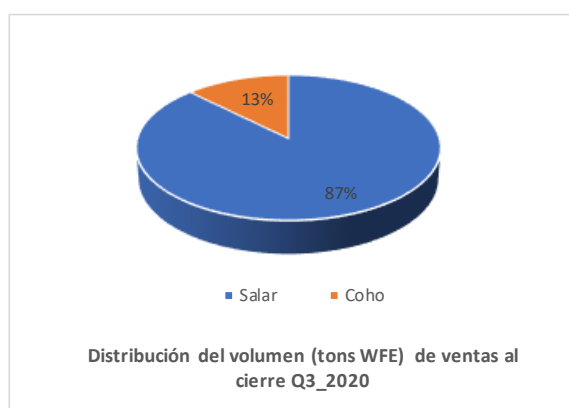
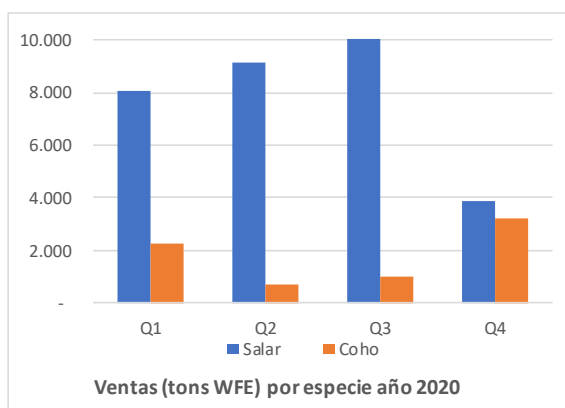
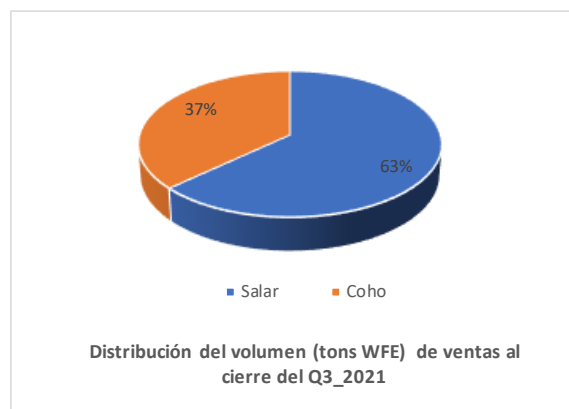
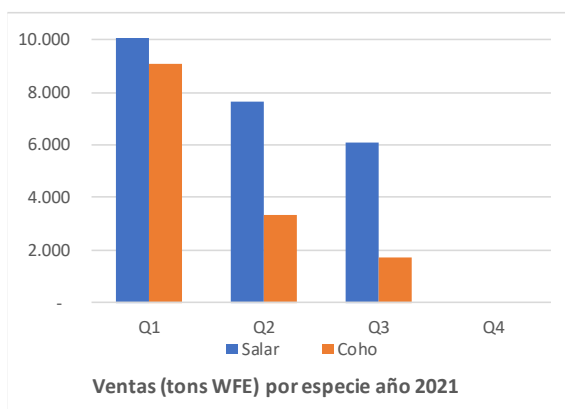
4.2. Análisis de ingresos/costos de actividades ordinarias por trimestre.

2021	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	11.089	7.188	8.374	-	26.651
Volumen ventas	Toneladas WFE	19.515	10.955	7.805	-	38.274
Ingresos	MUSD	81.474	56.391	47.487	-	185.352
Costos	MUSD	(80.687)	(49.412)	(36.684)	-	(166.784)
Precios venta	USD/Kg WFE	4,17	5,15	6,08	-	4,84
Costo venta	USD/Kg WFE	(4,13)	(4,51)	(4,70)	-	(4,36)

2020	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Acumulado
Volumen cosecha	Toneladas WFE	9.669	10.393	9.727	18.120	47.908
Volumen ventas	Toneladas WFE	10.331	9.888	11.798	7.087	39.104
Ingresos	MUSD	54.025	41.758	42.787	28.320	166.889
Costos	MUSD	(41.928)	(44.844)	(49.993)	(29.288)	(166.053)
Precios venta	USD/Kg WFE	5,23	4,22	3,63	4,00	4,27
Costo venta	USD/Kg WFE	(4,06)	(4,54)	(4,24)	(4,13)	(4,25)

Ver Estados Financieros, Nota 24 Venta salmón salar y coho

Ver Estados Financieros, Nota 10.4 Costo productos vendidos salmón salar y coho



4.3. Análisis de ingresos/costos por especie.

SALAR						
2021	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Volumen ventas	Toneladas WFE	10.415	7.626	6.105	-	24.146
Ingresos	MUSD	46.164	42.233	39.115	-	127.512
Precios venta	USD/Kg WFE	4,43	5,54	6,41	-	5,28
Costo venta	USD/Kg WFE	(4,80)	(5,03)	(5,02)	-	(4,93)
Margen operacional	USD/Kg WFE	(0,37)	0,50	1,39	-	0,35
Costos de distribución	USD/Kg WFE	(0,05)	(0,08)	(0,05)	-	(0,06)
Gastos de Administración	USD/Kg WFE	(0,16)	(0,12)	(0,18)	-	(0,15)
Otros ingresos y gastos	USD/Kg WFE	(0,18)	(0,18)	(0,25)	-	(0,20)
Ebit Operacional	USD/Kg WFE	(0,76)	0,12	0,90	-	(0,06)
Ajuste depreciación y amortización	USD/Kg WFE	0,16	0,27	0,45	-	0,27
Ebitda (sin FV)	USD/Kg WFE	(0,60)	0,39	1,35	-	0,21
2020	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Volumen ventas	Toneladas WFE	8.082	9.155	10.766	3.863	31.866
Ingresos	MUSD	44.023	39.140	39.929	15.286	138.378
Precios venta	USD/Kg WFE	5,45	4,28	3,71	3,96	4,34
Costo venta	USD/Kg WFE	(4,29)	(4,64)	(4,35)	(4,68)	(4,46)
Margen operacional	USD/Kg WFE	1,16	(0,37)	(0,64)	(0,72)	(0,12)
Costos de distribución	USD/Kg WFE	(0,09)	(0,13)	(0,07)	(0,12)	(0,10)
Gastos de Administración	USD/Kg WFE	(0,23)	(0,11)	(0,25)	(0,10)	(0,19)
Otros ingresos y gastos	USD/Kg WFE	(0,10)	(0,27)	(0,15)	(0,36)	(0,20)
Ebit Operacional	USD/Kg WFE	0,73	(0,88)	(1,11)	(1,30)	(0,60)
Ajuste depreciación y amortización	USD/Kg WFE	0,26	0,30	0,24	0,44	0,29
Ebitda (sin FV)	USD/Kg WFE	1,00	(0,58)	(0,87)	(0,86)	(0,31)

Ver Estados Financieros, Notas 24 Venta salmón salar y 10.4 Costo productos vendidos salmón salar

Comparados al cierre del Q3, los precios obtenidos fueron superiores en un 20,1%, llegando a un promedio el 2021 de 5,28 USD/Kg WFE, superior a los 4,40 USD/Kg WFE logrados al mismo periodo del 2020.

Por su parte, el costo de venta presenta un aumento del 11,4%, debido al incremento del costo de sitios cosechados, permitiendo llegar a 4,93 USD/kg WFE, superior a los 4,43 USD/Kg WFE logrados a igual periodo del 2020.

COHO						
2021	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Volumen ventas	Toneladas WFE	9.100	3.329	1.699	-	14.128
Ingresos	MUSD	35.310	14.158	8.372	-	57.840
Precios venta	USD/Kg WFE	3,88	4,25	4,93	-	4,09
Costo venta	USD/Kg WFE	(3,37)	(3,31)	(3,56)	-	(3,38)
Margen operacional	USD/Kg WFE	0,51	0,94	1,37	-	0,72
Costos de distribución	USD/Kg WFE	(0,05)	(0,10)	(0,05)	-	(0,06)
Gastos de Administración	USD/Kg WFE	(0,17)	(0,11)	(0,18)	-	(0,16)
Otros ingresos y gastos	USD/Kg WFE	(0,17)	(0,21)	(0,26)	-	(0,19)
Ebit Operacional	USD/Kg WFE	0,12	0,53	0,88	-	0,31
Ajuste depreciación y amortización	USD/Kg WFE	0,15	0,30	0,29	-	0,21
Ebitda (sin FV)	USD/Kg WFE	0,27	0,83	1,17	-	0,51
2020	Unidad de Medida	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Volumen ventas	Toneladas WFE	2.249	733	1.032	3.224	7.238
Ingresos	MUSD	10.002	2.618	2.858	13.034	28.511
Precios venta	USD/Kg WFE	4,45	3,57	2,77	4,04	3,94
Costo venta	USD/Kg WFE	(3,23)	(3,21)	(3,06)	(3,48)	(3,32)
Margen operacional	USD/Kg WFE	1,22	0,36	(0,29)	0,56	0,62
Costos de distribución	USD/Kg WFE	(0,09)	(0,13)	(0,07)	(0,14)	(0,11)
Gastos de Administración	USD/Kg WFE	(0,23)	(0,11)	(0,26)	(0,01)	(0,12)
Otros ingresos y gastos	USD/Kg WFE	(0,10)	(0,27)	(0,34)	(0,59)	(0,37)
Ebit Operacional	USD/Kg WFE	0,79	(0,15)	(0,96)	(0,18)	0,01
Ajuste depreciación y amortización	USD/Kg WFE	0,26	0,30	0,25	0,35	0,30
Ebitda (sin FV)	USD/Kg WFE	1,05	0,15	(0,71)	0,18	0,32

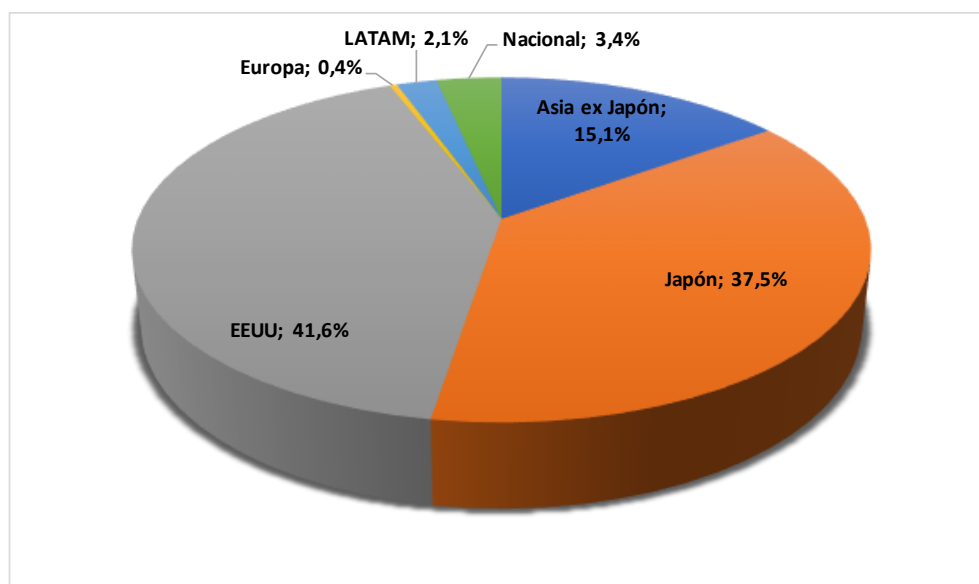
Ver Estados Financieros Notas 24 Venta salmón coho y 10.4 Costo productos vendidos salmón coho

Comparados al cierre del Q3, los precios obtenidos fueron superiores en un 6,2%, llegando a un promedio acumulado el 2021 de 4,09 USD/Kg WFE, superior a los 3,86 USD/Kg WFE logrados el 2020, explicada por incremento en los precios internacionales de la especie (impactados por una paulatina apertura en el comercio HORECA en el mundo).

Por su parte, el costo de ventas presenta un aumento del 6,1%, debido al incremento del costo de sitios cosechados, permitiendo llegar a un costo de 3,38 USD/kg WFE, superior a los 3,18 USD/Kg WFE del 2020.

4.4. Análisis de ingresos por mercado y especie.

Especie	Asia ex Japón	Japón	EEUU	Europa	LATAM	Nacional	Total
Salar	27.719	14.217	75.401	712	3.851	5.612	127.512
Coho	193	55.290	1.683	-	36	638	57.840
Total	27.912	69.507	77.084	712	3.887	6.250	185.352



Los mayores mercados de destino de la compañía, en lo que va del 2021, han sido EEUU; Japón y Asia (Exc. Japón).

Los principales productos exportados a EEUU fueron, Filetes de Salar Frescos y congelados, Porciones de Salar congeladas, Salar Entero Fresco y congelado y Coho congelado, representando el mercado de EEUU un 41,6%.

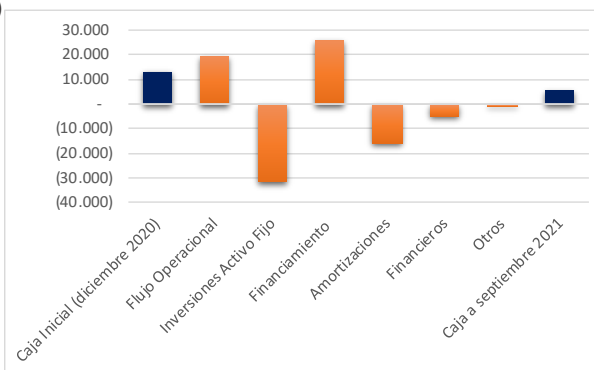
Al mercado japonés se exportaron principalmente Coho HG, bajo modalidad de Venta en Consignación, Filetes de Coho y Filetes de Salar congelado, bajo modalidad de venta a firme, representando este mercado un 37,5%.

Al mercado de Asia (Exc. Japón) se exporto principalmente Salar Entero congelado, Filetes de Salar congelados y en menor volumen Coho HG, representando este mercado un 15,1%.

5. ANÁLISIS FLUJO NETO DE CAJA CONSOLIDADO

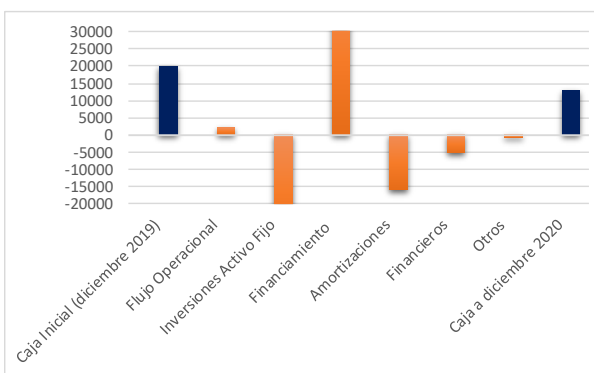
Resumen Flujo Neto Consolidado de caja a septiembre 2021 (MUSD)

Caja Inicial (diciembre 2020)	12.818
Flujo Operacional	19.478
Inversiones Activo Fijo	(31.410)
Financiamiento	26.000
Amortizaciones	(16.000)
Financieros	(4.689)
Otros	(404)
Caja a septiembre 2021	5.793



Resumen Flujo Neto Consolidado de caja a diciembre 2020 (MUSD)

Caja Inicial (diciembre 2019)	20.118
Flujo Operacional	2.199
Inversiones Activo Fijo	(32.799)
Financiamiento	45.000
Amortizaciones	(16.000)
Financieros	(5.168)
Otros	(532)
Caja a diciembre 2020	12.818



Al cierre del ejercicio comprendido entre el 01 de enero al 30 de septiembre 2021, la cuenta de efectivo mostro una variación negativa de USD 7,0 millones.

- El flujo operacional presento un resultado neto positivo de USD 19,5 millones, como resultado de ingresos por ventas y otras actividades relacionadas a la operación de USD 204,3 millones, menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por USD 184,8 millones.
- En inversiones Activo Fijo destacan, pago compra balsas - redes - fondeos, equipos para proyecto piscicultura Los Arrayanes y otros equipos por USD 31,4 millones.
- En financiamiento destacan, uso Línea de Crédito Revolving Tramo C por USD 20 millones y Crédito Socios por USD 6,0 millones.
- En amortizaciones destacan, pago de tercera y cuarta cuotas crédito Largo Plazo USD 16,0 millones.
- En financieros destacan pagos de interés por créditos de Corto y Largo Plazo por USD 4,7 millones.

- En Otros destacan, variación en Tasa de Cambio por USD -0,4 millones.

Al cierre del ejercicio comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre 2020, la cuenta de efectivo mostro una variación negativa de USD 7,3 millones.

- El flujo operacional presento un resultado neto positivo de USD 2,2 millones, como resultado de ingresos por ventas y otras actividades relacionadas a la operación de USD 270,2 millones, menos el pago a proveedores de bienes y servicios propios de la operación por USD 268,0 millones.
- En inversiones Activo Fijo destacan, pago compra balsas - redes - fondeos, equipos para proyecto piscicultura Los Arrayanes y otros equipos por USD 32,8 millones.
- En financiamiento destacan, uso Línea de Crédito Revolving Tramo B por USD 5,0 millones y uso Línea de Crédito Revolving Tramo C por USD 40 millones.
- En amortizaciones destacan, pago de primera y segunda cuota crédito Largo Plazo USD 16,0 millones.
- En financieros destacan pagos de interés por créditos de Corto y Largo Plazo por USD 5,2 millones.
- En Otros destacan, pago Impuesto a la Renta por USD -0,7 millones, variación en Tasa de Cambio por USD -0,2 millones y cuota venta concesión marítima USD 0,4 millones.

6. ÍNDICES FINANCIEROS

ÍNDICES FINANCIEROS						
Índice	Formula	UM	30-sept-2021	30-sept-2020	31-dic-2020	Var Sep-21 / Dic-20
Liquidez						
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	Veces	1,90	2,08	1,90	-0,01
Liquidez corriente *	Fondos Disp. / Pasivo corriente	Veces	0,05	0,17	0,13	-0,07
Razón de Patrimonio	Patrimonio Total / Total de Activos	%	43%	45%	43%	0%
Endeudamiento						
Relación de endeudamiento **	Deuda Financiera Neta / EBITDA	Veces	14,06	9,10	-15,47	29,53
Razón de endeudamiento	(Pasivo corriente + Pasivo LP) / Patrimonio	Veces	1,31	1,24	1,33	-0,02
Razón de endeudamiento Financiero	(Deuda Financiera Neta) / Patrimonio	Veces	0,65	0,62	0,62	0,02
Razón de endeudamiento corto plazo	Pasivo corriente / Patrimonio	Veces	0,52	0,45	0,54	-0,01
Razón de endeudamiento largo plazo	Pasivo LP / Patrimonio	Veces	0,79	0,79	0,79	0,00
Porción deuda corto plazo	Pasivo corriente / Pasivo total	%	40,0%	36,5%	40,6%	-0,5%
Porción deuda largo plazo	Pasivo LP / Pasivo total	%	60,0%	63,5%	59,4%	0,5%
Cobertura gastos financieros **	EBITDA / Gastos financieros	Veces	1,30	1,76	-1,19	2,50
Actividad						
Total Activos		Ms USD	472,8	418,6	441,1	31,72
Inversiones		Ms USD	30,0	26,0	32,3	-2,24
Enajenaciones		Ms USD	0,0	0,2	0,4	-0,42
Rotación inventario **	Costo venta / Inventario promedio	Veces	7,5	7,8	5,7	1,81
Permanencia de inventario **	(Inventario promedio / Costo venta)*360	Días	48,0	46,1	63,2	-15,24
Costo Producción Todas las Especies	Ex jaula	USD / Kg. WFE	3,86	3,58	3,31	0,55
EBIT Todas las Especies ***	Resultado Operacional	USD / Kg. WFE	0,07	-0,42	-0,49	0,56
Rentabilidad						
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad neta anualizada / Patrimonio promedio	%	9,1%	-10,4%	-13,8%	22,8%
Rentabilidad del activo	Utilidad neta anualizada / Activos totales promedio	%	3,9%	-5,2%	-6,5%	10,5%

* Fondos Disponibles = Saldos en bancos, Inversiones en overnight, Fondos Mutuos, depósitos a plazo. Estos últimos son inversiones financieras de corto plazo sujetas a una rentabilidad fija y de bajo riesgo.

** EBITDA y gastos financieros, costo venta e inventario promedio p. terminados, últimos 12 meses.

EBITDA (12 meses)	Ms USD	9,43	12,74	-7,63
Gastos Financieros (12 meses)	Ms USD	7,23	7,26	6,40
Costo de Ventas productos vendidos (12 meses)	Ms USD	196,07	193,98	166,05
Inventario P. T. promedio (12 meses)	Ms USD	26,14	24,87	29,17

*** EBIT = Ingresos Operacionales, menos: Costo de Ventas, Gastos de Distribución y Gastos de Administración

**** EBITDA = EBIT más depreciación y amortizaciones

El índice de liquidez de la Sociedad alcanzó una razón de 1,90 veces, similar al obtenido al 31 de diciembre de 2020, principalmente por aumento de un 4,7% de los activos corrientes, donde destacan aumento de Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, frente a un aumento del 5,1% de los pasivos corrientes, destacando el aumento de cuentas comerciales y otras cuentas por pagar. Se observa que la razón acida disminuyó desde 0,13 veces a 0,05 veces respecto al cierre del 2020, principalmente producto de disminución del efectivo y equivalente al efectivo.

En relación con los índices de endeudamiento, la razón de endeudamiento de la compañía disminuyó desde 1,33 veces al 31 de diciembre de 2020 a 1,31 veces al 30 de septiembre del 2021, principalmente por aumento del patrimonio en un 7,2%, respecto al aumento de los pasivos totales de la Compañía en un 6,6%.

La rotación de los inventarios de la compañía aumentó desde 5,7 veces al 31 de diciembre del 2020 a 7,5 veces al 30 de septiembre del 2021, principalmente por disminución de los inventarios de productos terminados, producto de la venta de volúmenes consignados el 2020, de la especie Coho (por cambio modalidad de venta cosecha 2020 a un 80% en consignación).

7. INDICADORES PRODUCTIVOS

	UM	30-sept-2021	30-sept-2020	31-dic-2020
INDICES PRODUCTIVOS				
Siembra Smolt Salar	Mil.	4.480	3.574	5.638
Cosechas Salar	Tons. WFE	23.326	29.037	33.221
Centros cosechados o en cosecha durante el periodo	Número	8	7	11
Cosechas / Centros cosechados o en cosecha durante el periodo	Tons. WFE	2.916	4.148	3.020
Siembra Smolt Coho	Mil.	5.379	4.838	4.838
Cosechas Coho	Tons. WFE	3.325	751	14.687
Centros cosechados o en cosecha durante el periodo	Número	3	2	6
Cosechas / Centros cosechados o en cosecha durante el periodo	Tons. WFE	1.108	376	2.448
Centros de Salar en Uso al cierre del periodo	Número	10	10	10
Centros de Coho en Uso al cierre del periodo	Número	4	5	1
Densidad de cultivo				
Salmón Salar	Kg / m3	9,7	11,4	11,2
Salmón Coho	Kg / m3	8,4	8,7	10,6
Sobrevivencia grupos cerrados *				
Salmón Salar	%	91,7%	94,7%	95,0%
Salmón Coho	%	88,2%	88,3%	95,7%

* Sobrevivencia en centros cerrados dentro del periodo.

8. PRINCIPALES RIESGOS E INCERTIDUMBRES

Las actividades de las empresas acuícolas están expuestas a diversos riesgos que pueden afectar la solvencia de la compañía y que deben ser considerados a la hora de tomar una decisión de inversión. A continuación, se describen los principales riesgos, a pesar de que pueden existir otros riesgos que también podrían tener influencia en el desempeño de la compañía.

8.1 Riesgo de crédito.

El riesgo de crédito es el riesgo de que una de las contrapartes no cumpla con las obligaciones derivadas de un instrumento financiero o contrato de compra y esto se traduzca en una pérdida financiera. La Sociedad y sus Subsidiarias están expuesto al riesgo de crédito en sus actividades operativas (fundamentalmente para los deudores comerciales).

Para mitigar el riesgo de crédito, la Sociedad y sus Subsidiarias han establecido políticas de aseguramiento y de condiciones de recuperabilidad de sus ventas, dependiendo del mercado (nacional y extranjero) donde son comercializados sus productos y cada cliente en particular.

i) Mercado Americano (Excepto USA)

Para el caso del mercado americano (Excepto USA) a través de Compañías Aseguradoras, se contratan seguros de crédito los cuales forman parte integral del análisis de deterioro. En base a la evaluación que hacen estas compañías, la Sociedad y sus Subsidiarias establecen los límites de venta de sus productos. Posterior a esto, los plazos para recuperar los flujos derivados de estas ventas son generalmente a 30 días, considerado como fecha inicial la salida de las mercaderías desde el puerto de origen.

ii) Mercado Japones y Asia

Para clientes incluidos en el mercado Japones (incluyendo algunos países de Asia), estos deben pagar en un 100% los montos de las ventas acordadas, antes que las mercaderías lleguen al puerto de destino, de lo contrario estas mercaderías no podrán ser retiradas por el respectivo cliente.

iii) USA

Las ventas realizadas a este mercado (principalmente al cliente Camanchaca Inc) son bajo condiciones comerciales, establecidas en 60 días desde la fecha del embarque en el puerto de Chile. Esta condición de crédito se ha mantenido durante los últimos años y no ha requerido de una revisión de las partes, como resultado del cumplimiento contractual.

iv) Mercado Nacional

Para los clientes del mercado Nacional, la política de venta ha sido establecida al Contado y o documentación de la compra por parte del cliente, lo anterior previo al despacho de las mercaderías.

Salmones Austral S.A. y sus Subsidiarias mantienen una cartera diversificada de clientes, en términos de mercado y cantidad. Sin embargo, con el cliente

Camanchaca Inc., durante los períodos presentados en los Estados Financieros, se han comercializado aproximadamente 25% en el período 2021 y 20,2% en el período 2020 de las ventas totales, a su vez con el cliente Mitsubishi Corporation se han comercializado un 11,8% en el período 2021 y 10,6% en el período 2020 de las ventas totales. Exceptuando a los clientes descritos anteriormente, no existen otros con los cuales exista una concentración de las ventas.

La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor justo de cada una de las categorías de cuentas por cobrar indicadas en la nota 8.

8.2 Riesgo de liquidez.

El riesgo de liquidez surge por la posibilidad de desajuste entre las necesidades de fondos (por gastos operativos y financieros, inversiones en activos, vencimientos de deudas y dividendos comprometidos) y las fuentes de los mismos (ingresos producto de rescates de valores negociables, financiamiento con entidades financieras). La gestión prudente del riesgo de liquidez implica mantener suficiente efectivo y/o sus equivalentes, además una adecuada disponibilidad de financiamiento en los Bancos.

Las Subsidiarias han suscrito contratos de crédito con sus acreedores financieros en donde además de estipularse los plazos de vencimiento, tasas de interés, índices financieros exigibles y garantías otorgadas, se han estipulado también una serie de obligaciones de hacer y de no hacer por parte de las compañías. En estos contratos se han pactado también diversos mecanismos y quórum para la aprobación de cualquier excepción a los mismos por parte de los acreedores. Adicionalmente al no pago de cualquiera de las cuotas de capital e intereses en las fechas pactadas la deuda total queda vencida, dando a los Bancos el derecho a cobrar la totalidad de la deuda.

8.3 Riesgo de tipo de cambio.

El riesgo de tipo de cambio es el riesgo de que el valor razonable o los flujos de efectivo futuros de una exposición puedan fluctuar como consecuencia de las variaciones en los tipos de cambio.

Con la definición del dólar estadounidense como moneda funcional, la Sociedad y sus Subsidiarias están expuestas al riesgo de tipo de cambio por operaciones principalmente en pesos chilenos. El riesgo de tipo de cambio surge de transacciones comerciales futuras y por activos y pasivos mantenidos en moneda nacional.

Al 30 de septiembre de 2021, el balance de la Compañía tiene un pasivo neto en pesos de MUS\$9.365, por lo que un incremento de un 5% de aumento en el tipo de cambio genera una utilidad por diferencia de cambio de MU\$493, a su vez una baja del 5% en el tipo de cambio genera una pérdida de magnitud similar.

8.4 Riesgo de tasa de interés.

La Sociedad tiene su deuda financiera expresada en dólares de los Estados Unidos de América a tasa libor 180 días más un spread. Por lo que las variaciones en dicha tasa de interés impactarán en el monto de los flujos futuros de la Empresa.

Al efectuar un análisis de sensibilidad sobre la porción de deuda que se encuentra estructurada a tasa variable, el efecto en resultados bajo un escenario en que las tasas fueran +/- 1,0 punto porcentual a las vigentes, el efecto en resultado sería de MUS\$1.340 de mayor/menor gasto por intereses durante el período finalizado al 30 de septiembre de 2021.

La Sociedad para mitigar el riesgo a la exposición de tasas de interés variables utiliza instrumentos derivados (IRS) Interest Rate Swap. Lo anterior está relacionado al contrato de crédito sindicado. Se determinó aplicar contabilidad de cobertura de flujos de caja para cubrir un 50% del crédito sindicado no amortizado, donde los términos críticos de la deuda original (ítem cubierto) son un espejo del instrumento de cobertura.

8.5 Riesgo de precio.

Los precios de nuestros productos están fijados en el mercado internacional, por lo que la Sociedad y sus Subsidiarias no tienen influencia en su determinación. La Sociedad y sus Subsidiarias van ajustando la velocidad de sus ventas de acuerdo a cómo van fluctuando los precios de los productos en el mercado.

El posible deterioro de los precios de nuestros productos puede deberse a las siguientes causas, por sí solas o en su conjunto:

- Sobre oferta de producto en un determinado período del tiempo debido a una mayor producción agregada.
- Contracción de la demanda del producto de algún país, el encarecimiento relativo (depreciación de las monedas respecto al Dólar de los Estados Unidos) o restricciones crediticias de algunas economías para comprar el suministro deseado de los productos.

Con todas las demás variables constantes, una variación de +5% / -5% sobre el precio promedio de las ventas acumuladas al cierre del período, significaría un aumento o disminución en el margen bruto de MUS\$9.283.

8.6 Riesgos climatológicos.

La industria salmonera en Chile está expuesta a riesgos de la naturaleza, tales como variabilidad de las temperaturas del agua de mar, fenómenos climatológicos, movimientos sísmicos, Bloom de algas, ISA, existencia de depredadores naturales y otros factores que puedan afectar el lugar donde se emplazan sus instalaciones productivas, circunstancias todas que pueden afectar negativamente en la calidad de sus productos e incluso aumentar las tasas de mortalidad, lo que resultaría en la disminución en las cantidades de producción, y consecuentemente, en sus ventas y resultados. Para mitigar este riesgo, la Sociedad y sus Subsidiarias han desarrollado planes de contingencia ante eventuales catástrofes o aspectos climatológicos. Adicionalmente como política, los activos biológicos han sido asegurados ante estas eventuales situaciones.

8.7 Riesgos fitosanitarios.

Las enfermedades, parásitos y contaminantes constituyen un problema recurrente en la industria de la acuicultura, que pueden resultar en reducción de la calidad de los productos, aumentos en la mortalidad y reducciones en la producción.

Sin perjuicio de todas las medidas fitosanitarias tomadas por la Sociedad y el apego a las normas impartidas por SERNAPESCA en este sentido, no es posible descartar la aparición de nuevas enfermedades o pestes que afecten la producción del Salmón y Trucha.

8.8 Riesgos de variaciones de precios e insumos.

Parte de los costos más importantes en la producción del alimento para el salmón, son la harina y el aceite de pescado. Variaciones de precio de estos insumos pueden afectar los costos de producción en forma importante considerando que, en el costo final del producto terminado, entre un 60% y 70% del costo está constituido por el alimento.

Para mitigar este riesgo, la entidad generalmente establece contratos de mediano plazo con sus proveedores de alimentos y por todo el ciclo productivo. Con esto asegura un precio promedio por kilo de alimento.

8.9 Riesgos de calidad de producto y trazabilidad.

Los productos que cultiva, producen y comercializan Salmones Austral S.A. y sus Subsidiarias son de consumo humano, y existe el riesgo de contaminación por negligencia en la producción o un inadecuado manejo en el proceso de distribución y/o entrega al consumidor final, por parte de clientes, consumidores o terceros, lo que podría afectar las ventas y resultados de la Compañía. Para evitar lo anterior, la Compañía ha desarrollado e implementado exhaustivos controles de clasificación de calidad y de seguridad alimentaria, siendo monitoreados constantemente de manera interna y también externamente por la autoridad sectorial.

Para controlar la inocuidad alimentaria, la Compañía cuenta con completa trazabilidad de los peces y, previo a realizar la cosecha, la normativa establece que éstos sean analizados para descartar cualquier traza de residuos. También son muestreadas las plantas de procesamiento para resguardar la inocuidad del proceso y las materias primas. De esta forma, la autoridad y los clientes pueden verificar la inocuidad de los productos de Salmones Austral S.A. y Subsidiarias. Por tratarse de animales criados en un medio abierto, como es el mar, los peces están expuestos a contraer enfermedades que pueden causar impactos en su salud.

Para controlar dichos impactos, la Compañía cuenta con un departamento de salud compuesto por médicos veterinarios, quienes establecen la política preventiva y monitorean los aspectos sanitarios de la población de peces, y, en el caso de detectar alguna enfermedad, establecen el tratamiento adecuado para combatirla. No hacerlo, constituiría un riesgo para población de peces y para los resultados de la Compañía.

8.10 Tendencias de precios internacionales.

La oferta de salmón del atlántico y el Coho, depende en gran medida de las estrategias productivas de cada una de las empresas que participan en la industria, así como también por la ocurrencia de eventos o fenómenos biológicos y/o climáticos no contemplados, por lo que es complejo proyectar

y estimar un precio de equilibrio de los productos para el mediano y largo plazo. Por otro lado, la demanda internacional por salmón cultivado ha tenido un fuerte y sostenido crecimiento en los últimos años. Por todo lo anterior, es posible que en el tiempo se produzcan desequilibrios entre la oferta y la demanda por los productos del salmón, lo que conllevaría volatilidad en los precios y podría afectar positiva o negativamente los resultados de la Compañía. Por otro lado, la diversificación en los mercados de destino permite mitigar el efecto negativo de las variaciones de precios.

8.11 Variaciones en el consumo en los mercados de destino.

Si bien de acuerdo con la tendencia histórica es posible estimar un aumento sostenido en el consumo mundial de peces de cultivo y otros productos acuícolas durante los próximos años, la Compañía no puede asegurar que esa tendencia e intensidad se mantenga o perdure en el tiempo, pudiéndose generar en tal caso efectos significativos en los resultados operacionales de la Compañía en el evento de cambiar o revertirse dicha tendencia.

8.12 Cambios en la economía de los países de destino.

Actualmente, las exportaciones de la Compañía se comercializan principalmente en los mercados de Estados Unidos y Japón y no es posible descartar eventuales crisis o depresiones económicas, estancamientos o el surgimiento de barreras comerciales que conlleven una disminución de la demanda, lo que, en el evento de verificarse, podría generar efectos negativos en el negocio y resultados operacionales de la Compañía. Así también, aumentos en los niveles de ingreso de las personas en economías emergentes podrían abrir nuevos mercados y tener efectos positivos en la demanda por salmón y en las ventas de la Compañía.

9. HECHOS POSTERIORES A LA FECHA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. Entre el 30 de septiembre de 2021 y la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, no han ocurrido otros hechos de carácter financiero o de otra índole que afecten significativamente la interpretación de estos.