

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

(Valores en miles de dólares)

1. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1.1. Estados de Situación Financiera Consolidados

Los principales rubros de activos y pasivos que presenta la Compañía al 31 de diciembre de 2016 y 31 de diciembre de 2015 son los siguientes:

Activos	31-12-2016 MUS\$	31-12-2015 MUS\$	Diferencia MUS\$	Variación %
Total Activos Corrientes	96.447	117.125	(20.678)	(17,7%)
Propiedades, Planta y Equipo, Neto	228.425	236.730	(8.305)	(3,5%)
Otros Activos No Corrientes	176.702	184.264	(7.562)	(4,1%)
Total Activos	501.574	538.119	(36.545)	(6,8%)

Pasivos	31-12-2016 MUS\$	31-12-2015 MUS\$	Diferencia MUS\$	Variación %
Total Pasivos Corrientes	60.808	44.629	16.179	36,3%
Total Pasivos No Corrientes	126.047	142.246	(16.199)	(11,4%)
Total Patrimonio Neto	314.719	351.244	(36.525)	(10,4%)
Total Pasivos y Patrimonio	501.574	538.119	(36.545)	(6,8%)

El total de activos disminuyó en MUS\$ 36.545 entre el 31 de diciembre de 2016 y el 31 de diciembre de 2015, lo que se explica principalmente por una menor partida de activos corrientes, asociada a la disminución de efectivo y de cuentas por cobrar a entidades relacionadas. A esto se suma la baja en propiedades, planta y equipos, debido al efecto neto entre las adiciones de activo fijo y la depreciación del ejercicio. Adicionalmente, la partida de otros activos no corrientes disminuyó un 4,1% debido a una caída en inversiones contabilizadas por método de participación, asociado a Corpesca, compensada por un aumento en cuentas por cobrar de largo plazo.

Por otro lado, el total de pasivos se mantuvo estable, al aumentar los pasivos corrientes y disminuir los no corrientes. Esto se explica por un efecto compensatorio al traspasar deuda del largo al corto plazo.

Finalmente, el patrimonio experimentó una disminución de MUS\$ 36.525, debido al resultado negativo del ejercicio 2016.

Indicadores de Liquidez, Solvencia y Rentabilidad

Los principales indicadores financieros relativos a la Compañía son los siguientes:

Indicadores	31-12-2016	31-12-2015
Liquidez corriente (veces)	1,59	2,62
Razón ácida (veces)	0,81	1,54
Razón de endeudamiento (veces)	0,59	0,53
Proporción deuda en corto plazo	0,3	0,2

Indicadores	31-12-2016	31-12-2015
Rotación de inventario (veces por año)	2,29	1,95
Permanencia de inventario (días)	157,03	184,88
Rentabilidad del patrimonio (%)	(15,17%)	(6,70%)
Rentabilidad del activo (%)	(1,81%)	(2,13%)
Utilidad (Pérdida) por acción (US\$/acción)	(0,010)	(0,005)
Rendimiento de activos operativos (%)	(2,50%)	(2,58%)

Al 31 de diciembre de 2016, el índice de liquidez corriente alcanza un nivel inferior al registrado al 31 de diciembre de 2015, debido a una disminución de MUS\$ 20.678 en los activos corrientes, asociados a una baja en las cuentas por cobrar a empresas relacionadas de corto plazo, que fueron reclasificadas al largo plazo. Lo anterior se suma al aumento de MU\$ 16.179 en el total de pasivos corrientes, asociado principalmente al traspaso de deuda financiera del largo al corto plazo.

La razón de endeudamiento aumenta debido a un menor patrimonio que el registrado en 2015.

Las rentabilidades negativas del patrimonio y del activo son consecuencia de las pérdidas y de un resultado operacional negativo para el año 2016.

Cabe mencionar que la Compañía no ha entregado dividendos desde el año 1991, dado que ha registrado pérdidas acumuladas en sus balances.

1.2. Estado de Resultados Consolidado

	Acumulado al 31-12-16 MUS\$	Acumulado al 31-12-15 MUS\$
Ingresos Ordinarios, Total	155.649	147.938
Costo de Ventas	(109.280)	(108.749)
Margen Bruto	46.369	39.189
Otros costos y gastos de operación	(56.396)	(53.091)
Otros Ingresos de la operación	631	0
Resultado Operacional	(9.396)	(13.902)
<i>Margen operacional %</i>	<i>(6%)</i>	<i>(9%)</i>
Resultado no operacional	(32.152)	(12.626)
(Gasto) Ingreso por Impuesto a las Ganancias	2.639	4.103
Resultado Total	(38.909)	(22.425)
<i>Margen Neto %</i>	<i>(25%)</i>	<i>(15%)</i>
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	(35.223)	(17.611)
Ganancia (pérdida) atribuible a participación no controladoras	(3.686)	(4.814)
Ganancia (pérdida)	(38.909)	(22.425)

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía registró una pérdida atribuible a la controladora de MUS\$ 35.223, la cual es mayor que la pérdida de MUS\$ 17.611 registrada al 31 de diciembre de 2015, consecuencia de un resultado no operacional más negativo que en el período anterior. En tanto, el resultado operacional mejoró en relación al año anterior.

Resultado operacional

La variación positiva del resultado operacional se explica por la baja en los costos de producción asociados a los menores precios internacionales del crudo y a una operación pesquera de la flota industrial más eficiente, con zonas de pesca más cercanas y productivas, lo que significó aumentar en un 21% las capturas de jurel y caballa respecto del año anterior. Adicional a esto, los mayores volúmenes de ventas de conservas de jurel, harina y aceite de pescado, respecto al año anterior, permitieron revertir los efectos asociados a los menores precios internacionales de la harina y aceite de pescado, así como los menores ingresos de congelados de jurel.

Las ventas físicas de harina de pescado alcanzaron las 27,8 mil toneladas, cantidad superior en 14,7% a la del periodo anterior. En tanto, las de aceite de pescado alcanzaron las 5,2 mil toneladas, 3,2% menos que el año pasado, mientras que se comercializaron 16,2 mil toneladas de congelados, 20,3% más que en el periodo anterior. Por su parte, las ventas de conservas fueron de 2,1 millones de cajas, 0,9% más que en el periodo anterior. La pesca procesada llegó a las 158,9 mil toneladas, lo que representa una caída de 8,4% respecto al año 2015.

En términos de precios, las conservas registran un alza de 2,1%. La harina, los congelados y el aceite de pescado, por su parte, registraron caídas de 4,3%, 6,0% y 1,4%, respectivamente.

Resultado no operacional

La pérdida no operacional aumentó en MUS\$ 19.526 respecto del período anterior, lo que se explica principalmente por la participación en pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, relacionado con una caída en el resultado de Corpesca, originada en un menor rendimiento operacional y en un deterioro de activo fijo de la actividad pesquera.

Para los períodos 2016 y 2015 la composición de este rubro es la siguiente:

	Acumulado al 31-12-16 MUS\$	Acumulado al 31-12-15 MUS\$
Costos Financieros (Neto de Ingresos Financieros)	(3.704)	(3.243)
Participación en Ganancia (Pérdida) de Asociadas y Negocios Conjuntos	(27.257)	(7.964)
Diferencias de Cambio	1.339	(2.440)
Otras Ganancias (Pérdidas)	(2.530)	1.021
Total Resultado no operacional	(32.152)	(12.626)

1.3. Resultados de la asociada Corpesca S.A.

Al 31 de diciembre de 2016, la Empresa presentó un resultado negativo atribuible a la Controladora de MUS\$ 79.216, compuesto por una ganancia bruta positiva de MUS\$ 73.487, costos de distribución de MUS\$ 40.821, gastos de administración de MUS\$ 40.545, y el resto de los resultados e impuestos que originaron un valor negativo de MUS\$ 71.337.

Cabe señalar que en el período, la utilidad neta para la Controladora por la diferencia de cambio a raíz de la revaluación del real brasilero fue de MUS\$ 39.422, lo que fue compensado por la provisión para ajustar el costo del stock de harina de pescado a su valor de realización por MUS\$ 40.674 y por la pérdida de deterioro de activo fijo por MUS\$ 57.573.

El resultado antes señalado se compara con una pérdida de MUS\$ 17.050 registrada en igual período del año anterior, compuesta por una ganancia bruta positiva de MUS\$ 166.521, costos de distribución de MUS\$ 43.936, gastos de administración de MUS\$ 40.047, y el resto de los resultados e impuestos que originaron un valor negativo de MUS\$ 99.588.

Al 31 de diciembre de 2016, a nivel de última línea y excluidos los resultados de las empresas relacionadas, el resultado de Corpesca en su giro pesquero fue negativo en MUS\$ 115.960, lo que se compara con un resultado negativo de MUS\$5.981 en 2015. Lo anterior se generó principalmente por los negativos efectos en las capturas como consecuencia del fenómeno de El Niño, el cual ha afectado duramente la actividad desde el año pasado, así como también por la pérdida por deterioro de activos registrada en el ejercicio como consecuencia de las condiciones de mercado, disponibilidad de pesca y producción consideradas.

El volumen físico facturado por la Matriz durante el período acumulado a diciembre de 2016 fue de 76.587 toneladas de harina y aceite de pescado, representando una disminución de 33% en relación al mismo período de 2015.

Respecto de los precios promedio de facturación en dólares, se observaron para los mismos períodos una disminución de 15% para la harina de pescado y un aumento de 2% para el aceite de pescado.

Corpesca alcanzó a nivel operacional un resultado inferior al obtenido en igual periodo de 2015, como consecuencia de menores precios de harina, un menor volumen de venta y mayores costos de ventas.

1.4 Indicadores de Resultado y Apertura por Segmentos

Los indicadores de resultado y apertura por segmento son los siguientes:

	Acumulado al 31-12-16 MUS\$	Acumulado al 31-12-15 MUS\$
Ingresos (MUS\$)		
Harina de pescado	45.214	41.507
Aceite de pescado	8.914	9.295
Conservas	70.493	69.853
Congelados	21.141	18.242
Omega 3	0	0
Abarrotes	8.810	8.972
Otros	1.077	69
Costos (MUS\$)		
Harina de pescado	(39.498)	(36.466)
Aceite de pescado	(7.041)	(7.040)
Conservas	(36.806)	(42.306)
Congelados	(17.583)	(15.269)
Omega 3	0	0
Abarrotes	(7.297)	(7.299)
Otros	(1.055)	(369)
Otros Resultados Operacionales	(55.765)	(53.091)
Resultado operacional (MUS\$)	(9.396)	(13.902)
Gastos financieros (MUS\$\$)	(4.059)	(3.901)
Resultado no operacional (MUS\$)	(32.152)	(12.626)
Ganancia (pérdida) del período (MUS\$)	(38.909)	(22.425)
Cobertura gastos financieros	(9,32)	(5,97)
R.A.I.I.D.A.I.E.	(16.187)	1.430

1.5. Estado de Flujo Efectivo

La composición de los flujos originados en los períodos es la siguiente:

Estado de Flujos de Efectivo	Acumulado al 31-12-16 MUS\$	Acumulado al 31-12-15 MUS\$
Total flujos de efectivo netos utilizados en actividades de operación	16.975	17.969
Total flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	(22.779)	(31.512)
Total flujos de efectivo netos Utilizados en actividades de financiación	(4.223)	(7.436)
Efectos de la variación en la tasa de cambio	(623)	354
Incremento (Decremento) neto en efectivo y equivalentes al efectivo	(10.650)	(20.625)

En el periodo, los flujos originados por actividades de operación registraron una disminución respecto a igual período de 2015. Esta se explica por mayores pagos a empleados y proveedores, lo cual se compensa parcialmente por la venta de bienes y servicios, junto con el alza en otras entradas de efectivo.

Por otro lado, el flujo originado por actividades de inversión presenta una disminución en el desembolso, explicado principalmente por menores préstamos a entidades relacionadas, sumado a una reducción en otras salidas de efectivo, que ascendieron a MUS\$ 10.460 durante el año anterior, y que correspondieron a una fracción del pago por compra de acciones de Orizon a la Sociedad Coloso.

En tanto, los flujos originados por actividades de financiación fueron menos negativos que los del año anterior. Esto se explica por mayores importes procedentes de préstamos de largo plazo, y una menor partida de otras salidas de efectivo.

2. DIFERENCIA ENTRE VALOR ECONÓMICO Y DE LIBROS DE LOS ACTIVOS

Al 31 de diciembre de 2016, no existen diferencias significativas entre los valores económicos y de libros de los principales activos de la Sociedad.

3. SITUACIÓN OPERACIONAL Y DE MERCADO

3.1. Pesca

Durante el período 2016 el desembarque total de la industria pesquera en la zona centro sur del país alcanzó las 589 mil toneladas, lo que representa una disminución de 15% comparado con el año anterior. Esta disminución se debió principalmente al menor desembarque artesanal producto del fenómeno de El Niño, efecto que se vio compensado parcialmente por la mayor captura asociada a la flota pesquera industrial.

Del total de los desembarques de la zona centro sur del país, al término del año 2016, la pesca industrial contribuyó con el 64%, mientras que el sector artesanal aportó con el 36% restante.

3.2. Análisis de mercado

1) Harina de pescado:

Por el lado de la oferta de harina de pescado, de acuerdo a la información entregada por la IFFO (International Fishmeal and Fish Oil Organization), durante el año 2016 la producción de harina de Perú, Chile y Europa (que representan aproximadamente el 40% de la producción mundial), fue de 1,18 millones de toneladas aproximadamente, lo que comparado con las 1,70 millones de toneladas del año anterior representó una disminución del 30%. Perú redujo su producción en 27% (de 858 a 623 mil toneladas), Chile en 32% (de 313 a 214 mil toneladas), Dinamarca/Noruega en 26% (de 287 a 211 mil toneladas) y Atlántico Norte/Islandia en 45% (de 239 a 131 mil toneladas). Por otra parte, países como EEUU, Sudáfrica, Vietnam, Marruecos y Ecuador, que también disponen de capturas de especies pelágicas para la elaboración de harina de pescado, aumentaron su producción considerablemente.

Respecto a la demanda, el mercado nacional se contrajo debido principalmente al problema que sufrieron las compañías salmoneras por la floración de algas nocivas y la mortandad de peces que trajo asociado este fenómeno. Por otro lado, China, el mayor importador mundial de harina, durante el 2016 compró 1,04 millones de toneladas, volumen similar a lo importado los últimos 3 años. Es importante destacar que, de enero a noviembre 2016, China aumentó un 23% (de 170 mil a 210 mil toneladas) las importaciones de harinas de carne y hueso que son utilizadas como sustitutos de las harinas de pescado.

Con todo lo anterior, los precios que a inicios de año se encontraban en niveles de US\$ 1.750 por tonelada en base a calidad Súper Prime, comenzaron a disminuir en la medida que el mercado fue internalizando los problemas de las empresas salmoneras en Chile. Tuvo un repunte a mediados de año por el atraso en las capturas y producción de Perú, pero luego comenzó a bajar producto de los

problemas climáticos en China que afectaron sus cultivos locales, el mayor nivel de sustitución en las dietas de alimentos y la mayor producción de harina de pescado de países no tradicionales, generando una presión a la baja de los precios, para llegar a niveles de US\$ 1.550 por tonelada.

2) Aceite de pescado:

Durante el año 2016, la producción de aceite de pescado de Perú, Chile, Europa y el Atlántico Norte (que representan entre el 35% y 40% de la producción mundial dependiendo de los rendimientos), fue de 293 mil toneladas aproximadamente, lo que comparado con las 363 mil de toneladas del año anterior, representó una disminución del 19%. Si bien Perú aumentó su producción en 8% (de 95 a 103 mil toneladas), los otros productores la disminuyeron fuertemente; Chile 25% (de 110 a 82 mil toneladas), Dinamarca/Noruega 25% (de 87 a 65 mil toneladas) y Atlántico Norte/Islandia 40% (de 71 a 43 mil toneladas). Por otro lado, EEUU y Ecuador aumentaron bastante **su producción por un muy buen rendimiento este 2016.**

Por el lado de la demanda, y al igual que en el caso de la harina, los principales clientes de aceite de pescado en el mercado local redujeron sus compras producto de la mortalidad de peces causada por la floración de algas nocivas vista a principios de año. Otro punto importante es que siguen los esfuerzos de los productores de alimentos de disminuir los porcentajes de inclusión de la harina y el aceite en las dietas, reemplazándolos por alternativas más económicas y menos fluctuantes.

Todo lo anterior se tradujo en que a comienzos de año los niveles de precio partieran con cifras en torno a los US\$ 1.770 por tonelada, para luego comenzar a bajar hacia fines del 2016 a niveles de los US\$ 1.600 por tonelada.

3) Productos para consumo humano en base a jurel:

Las capturas de jurel han presentado un muy buen comportamiento, con zonas de pesca más cercanas y productivas, significando para la compañía aumentar en más de un 30% los volúmenes de esta especie con destino a consumo humano, en comparación con igual período del año anterior.

Conservas de pescado en base a jurel:

La mayor disponibilidad y productividad de las zonas de pesca durante este período, permitió que las producciones de conservas de jurel aumentaran un 20%, respecto a las registradas el año anterior.

Tras períodos de escasez de capturas, que obligaron a la Compañía a centrarse en el mercado nacional bajo sus tradicionales marcas San José y Colorado, y gracias al aumento de las capturas y el porcentaje de destino a consumo humano de Orizon en el 2016, ha sido posible retomar las

exportaciones de conservas de Jurel, logrando un volumen de ventas en los mercados internacionales de 288 mil cajas, llegando a 9 países.

Con respecto al mercado nacional, los volúmenes de venta el 2016 alcanzaron 1,5 millones de cajas, logrando cumplir en un 100% lo presupuestado para el año. Las participaciones de mercado de las distintas marcas de Orizon lograron retomar su posición de liderazgo en Chile, alcanzando un 65% para el total de marcas y un 52% sólo para la marca San José. En general, los precios en el mercado local se han mantenido en niveles similares respecto al año anterior.

Jurel congelado:

Las mismas razones anteriormente expuestas, es decir, la mayor disponibilidad y productividad de las zonas de pesca del jurel, permitieron que las producciones asociadas a los congelados de jurel aumentaran significativamente respecto a lo inicialmente proyectado. Esto se tradujo que al término del año los volúmenes exportados se incrementaron en 106% respecto al año anterior, efecto principalmente asociado a la apertura de nuevos mercados, en un escenario en donde los tradicionales (países de África Occidental) siguen débiles por el alza de precio del petróleo y la mayor oferta de pelágicos de la UE, que tienen cerrado su mercado tradicional en Rusia.

Es importante destacar la alianza lograda con un distribuidor en Perú, lo que, unido a la apuesta de la Compañía por mejorar la calidad de los productos, permitió duplicar las exportaciones al citado país, pasando de 1.500 toneladas en 2015 a 3.000 toneladas en 2016, y mejorar el posicionamiento en el importante mercado vecino.

4) Productos congelados en base a jibia:

Durante el ejercicio 2016, los niveles de captura procesados por la Compañía con destino a la elaboración de congelados de jibia disminuyeron 9%, respecto al año anterior.

Por su parte, la disminución de la oferta de Jibia desde Chile y Perú, y de otros cefalópodos sustitutos a nivel mundial, han permitido que los precios en los mercados internacionales aumenten significativamente respecto al año anterior, elevándose en promedio 27%, a niveles de US\$ 1.035 por tonelada.

La estrategia de venta se centró en consolidar relaciones con distribuidores en los principales mercados: Japón, España, Italia y Rusia, reduciendo significativamente las ventas spot.

5) Choritos congelados:

En el año 2016 se elaboraron 4.200 toneladas de producto final, lo que significó una disminución del 19% respecto al año anterior.

Los precios promedio de venta para los mercados internacionales han estado cercanos a los USD 2.390 por tonelada CFR, representando una baja del 13% respecto del año anterior. Sin embargo, a pesar de que la demanda en los mercados de exportación ha ido mejorando, este efecto no se ha traducido finalmente en una mejora en los precios, debido principalmente a los altos niveles de inventario con que aún cuentan los actores de la industria.

A su vez, se logró aumentar la cartera de clientes, pasando de 34 en 14 países en el 2015 a 48 en 18 países en el 2016. Se consolidó el negocio del *jugosón* (entero al vacío), que partió en el 2015 con ventas de 170 toneladas, alcanzando 400 toneladas en el 2016. Se logró un importante acuerdo de distribución con una compañía italiana, con buenas proyecciones de ventas para el año 2017 y se concretó una alianza comercial con una empresa en USA que, si bien está centrada inicialmente en la comercialización y distribución de choritos, permitirá aumentar las ventas de otros productos de la Compañía en este importante mercado.

Productos importados, conservas de salmón y trading:

La actividad de trading de conservas de Jurel en los mercados internacionales ha disminuido, priorizando sólo aquellos mercados de carácter estratégico para la compañía.

En lo que respecta a las conservas de atún importadas, vendidas en el mercado nacional bajo las tradicionales marcas San José y Colorado, éstas han presentado un crecimiento significativo, incrementándose los volúmenes vendidos en 18% respecto del año anterior, a pesar de que la categoría a nivel de ventas consolidadas en Chile crece sólo a tasas del 3% por año.

Con respecto a las participaciones de mercado, en el segmento de lomitos de atún vendidos en supermercados, la marca San José alcanzó el segundo lugar dentro de las marcas privadas.

6) Abarrotes Mercado Nacional:

En general, los niveles de venta nacional de abarrotes, arroz y legumbres en donde la participa la Compañía con su marca San José, han mostrado un comportamiento similar respecto al año anterior, manteniendo los volúmenes de venta, pero con mejores márgenes unitarios.

4. ANÁLISIS DE RIESGO

Los principales riesgos que afectan a la industria pesquera son los siguientes:

a) Riesgo de Capturas Pesqueras

La principal fuente de riesgo está dada por la disponibilidad de las especies pelágicas en las distintas zonas de pesca, siendo un factor determinante en los resultados. Estas fluctuaciones están determinadas por fenómenos y ciclos de la naturaleza, así como por las cuotas de pesca, vedas y restricciones impuestas por la autoridad.

b) Riesgo por Precio de Materias Primas

La operación pesquera es sensible al precio de las materias primas. Es por ello que la empresa diversifica sus mercados y proveedores, gracias a un seguimiento permanente y puntual de la oferta y la demanda, y realiza una gestión de los volúmenes en existencia. En particular, la Compañía tiene como política de inventario y de compra de materias primas mantener los stocks mínimos necesarios para una operación continua.

c) Riesgo por Precio de Harina, Conservas, Congelados y Aceite de Pescado

Otro importante factor de riesgo lo constituyen los precios de mercado de la harina y aceite de pescado, los cuales están determinados principalmente por la relación entre la oferta y demanda mundial, y el comportamiento de los precios de los sustitutos.

d) Riesgo de Precio de los Combustibles

Las fluctuaciones en los precios de los combustibles, específicamente del precio internacional del crudo y sus derivados, son un factor determinante de los costos operacionales de la Compañía.

e) Riesgo de Tipo de Cambio

La Compañía, al operar en el ámbito internacional, está expuesta al riesgo de tipo de cambio por operaciones en monedas distintas al dólar norteamericano, que surgen de transacciones comerciales futuras, activos y pasivos reconocidos, e inversiones netas en operaciones en el extranjero. Dado esto, la empresa tiene como política mantener calzados los pasivos financieros con los ingresos por ventas en dólares norteamericanos.

f) Riesgo de Crédito

La exposición al riesgo de crédito es atribuible principalmente a las deudas comerciales por operaciones de venta a clientes nacionales y extranjeros. Ante ello, la Compañía mantiene políticas

establecidas para asegurar que las ventas de los productos sean realizadas a clientes con un historial de crédito apropiado.

g) Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez surge por el potencial desajuste entre las necesidades de fondos y las fuentes de los mismos. Para ello, la Compañía determina el nivel de efectivo y equivalentes de efectivo, calzando los plazos de las inversiones con sus obligaciones, y tiene como política que la duración promedio de las inversiones no exceda la duración promedio de las obligaciones.

h) Otros riesgos

Otros importantes factores de riesgo lo constituyen las políticas de retorno determinadas por el Banco Central de Chile y las políticas de fomento a las exportaciones de países competidores, los que son determinantes en los costos operacionales de la Compañía.

ANEXO I

Líquidez corriente (veces)	=	$\frac{\text{Activos corrientes totales}}{\text{Pasivos corrientes totales}}$
Razón ácida (veces)	=	$\frac{\text{Activos corrientes totales} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes totales}}$
Razón de endeudamiento (veces)	=	$\frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Patrimonio total}}$
Proporción deuda en corto plazo	=	$\frac{\text{Pasivos corrientes totales}}{\text{Total Pasivos}}$
Rotación de inventario (veces por año)	=	$\frac{\text{Costo de Ventas últimos 12 meses}}{\text{Inventario promedio}}$
Permanencia de inventario	=	$\frac{\text{Número días de permanencia}}{\text{Rotación de inventario}}$
Rentabilidad del patrimonio (%)	=	$\frac{\text{Ganancia (pérdida) atribuible a la controladora últimos 12 meses}}{(\text{Patrimonio controladora año actual} + \text{Patrimonio controladora año anterior})/2}$
Rentabilidad del activo (%)	=	$\frac{\text{Resultado operacional últimos 12 meses}}{(\text{Total Activos año actual} + \text{Total Activos año anterior})/2}$
Utilidad por acción	=	$\frac{\text{Ganancia después de impuestos} \times 1000}{\text{N}^\circ \text{ acciones suscritas y pagadas}}$
Rendimiento de activos operativos	=	$\frac{\text{Resultado operacional}}{(\text{Total activos} - \text{Efectivo y equivalentes al efectivo} - \text{Inversiones contabilizadas por el método de participación} - \text{Menor valor de inversiones (Plusvalía}) - \text{Cuentas por cobrar empresas relacionadas})}$
Margen Operacional	=	$\frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Ingresos ordinarios}}$
Margen Neto	=	$\frac{\text{Resultado Total}}{\text{Ingresos ordinarios}}$
Cobertura gastos financieros	=	$\frac{\text{Ganancia (pérdida) antes de impuestos} - \text{Gastos financieros} - \text{Ingresos financieros}}{\text{Gastos financieros}}$
R.A.I.I.D.A.I.E	=	$\frac{\text{Ganancia (pérdida) antes de impuestos} - \text{Gastos financieros} - \text{Ingresos financieros} - \text{Depreciación en resultado}}{\text{Gastos financieros}}$