

ANÁLISIS RAZONADO

SEGUNDO TRIMESTRE 2026

MULTIEXPORT FOODS S.A.



MULTI X>



**ANÁLISIS RAZONADO CONSOLIDADO MULTIEXPORT FOODS S.A.
30 DE JUNIO DE 2026**

MULTIEXPORT FOODS REPORTA INGRESOS DE US\$228,9 MM EN EL SEGUNDO TRIMESTRE, EBIT DE US\$42 MM Y UTILIDAD NETA (EX. IFRS) DE US\$27 MM

- US\$228,9 MM de ingresos en el trimestre y US\$460 MM para el primer semestre.
- 28 mil ton WFE en volumen de ventas en el trimestre totalizando 58 mil ton WFE para el primer semestre, 3,2 mil ton sobre el primer semestre del año pasado, un crecimiento de un 5,9%.
- Costo Ex-Farm de 4,58 US\$/kg WFE para el trimestre y 4,54 US\$/kg WFE para el semestre, una baja de 26 centavos respecto al primer semestre del año anterior.
- Peso promedio de 5,11 kg en el trimestre (+0,2 kg vs 2T-25).
- Indicadores financieros se sitúan en el menor nivel de los últimos tres años, en línea con la estrategia de desapalancamiento: DFN/EBITDA x1,6 (-42% vs 1T-26) y leverage x1,06 (-5% vs 1T-26).

Resultados Financieros		2T-26	2T-25	Var. %	H1-26	H1-25	Var. %
Ingresos Totales	US\$ MM	228,9	214,5	6,8%	459,8	436,0	5,5%
EBIT	US\$ MM	41,9	8,8	376,7%	52,4	31,8	64,8%
EBITDA	US\$ MM	50,0	16,9	196,5%	68,7	47,9	43,3%
Resultado Neto (Ex. IFRS)	US\$ MM	26,6	5,1	423,2%	30,3	16,3	85,4%

Indicadores Clave		2T-26	2T-25	Var. %	H1-26	H1-25	Var. %
Indicadores Operacionales							
Volumen Vendido (Salar)	ton WFE	27.647	27.059	2,2%	57.760	54.442	6,1%
Cosecha Total (Salar)	ton WFE	27.827	27.064	2,8%	55.330	54.765	1,0%
Indicadores Financieros							
EBIT/Kg Consolidado	USD/Kg WFE	1,52	0,32	366,5%	0,91	0,58	55,3%
Precio de Referencia ¹	US\$/Lb	6,43	6,11	5,2%	6,36	6,26	1,6%
Precio de Referencia ¹ (Neto de Aranceles)	US\$/Lb	5,94	5,78	2,7%	5,87	6,08	-3,6%
Price Achievement	%	101,0%	105,6%	-4,3%	100,2%	102,1%	-1,9%
Costo Ex-Farm (Salar) ²	US\$/kg WFE	4,58	4,81	-4,8%	4,54	4,82	-5,8%
Costo Cosecha & Traslado (Salar)	US\$/kg WFE	0,48	0,52	-7,7%	0,48	0,50	-4,0%
Costo Proceso & Empaque (Salar)	US\$/kg WFE	0,80	0,77	3,6%	0,83	0,76	8,1%
Ratios Financieros							
Deuda Financiera Neta	miles USD	162.365	194.922	-16,7%	162.365	194.922	-16,7%
Leverage	veces	1,06	1,12	-5,2%	1,06	1,12	-5,2%
DFN/EBITDA (LTM)	veces	1,64	2,85	-42,4%	1,64	2,85	-42,4%

¹ Semanal Urner Barry (UB) TD 3-4 lb avg.

² Costo Ex-Farm correspondiente a la cosecha.



I. Hitos Relevantantes del Trimestre

Ingresos y volumen más altos para un segundo trimestre en medio de repunte en precios

Luego de un año 2025 marcado por una sobreoferta de la producción mundial que se extendió hasta marzo del 2026, en el 2T-26 se observó una normalización a nivel global en los volúmenes de cosecha de salmón atlántico (+3% vs 2T-25). En el caso de Chile, segundo productor a nivel mundial, los volúmenes de cosecha del trimestre registraron una contracción de 4% vs mismo periodo de 2025. En línea con lo anterior, los precios anotaron un aumento de 23 centavos, un 5% hasta 6,4 US\$/lb promedio vs mismo periodo de 2025. Multi X demostró un buen desempeño operacional, alcanzando los ingresos y volumen de ventas más altos para un segundo trimestre, registrando un EBIT de US\$41,9 millones (+377% YoY) y utilidad neta (Ex-IFRS) de US\$26,6 millones (+423% YoY). En el trimestre hubo un menor costo de venta de 0,54 US\$/kg WFE, correspondiente al efecto neto de aranceles de importación en el mercado de los EEUU. Por lo tanto, excluyendo el efecto devolución de aranceles el EBIT unitario para el período 2T-26 fue de 0,62 US\$/kg WFE, que se compara con 0,32 US\$/kg WFE del período 2T-25.



Positivo desempeño y gestión productiva

El trimestre estuvo marcado por un positivo desempeño productivo y una correcta ejecución operacional, lo cual se vio reflejado en un peso promedio de cosecha de 5,11 kg durante el trimestre, manteniendo el nivel obtenido el primer trimestre y superior al mismo período del año pasado. Con respecto al costo productivo, el costo Ex-Farm de venta del trimestre alcanzó 4,58 US\$/kg WFE, registrando una mejora de 23 centavos vs mismo periodo de 2025, explicado por diversas eficiencias operacionales implementadas a lo largo del ciclo productivo.

Price achievement superior a 100% y líder de valor agregado

Como resultado de un buen desempeño comercial y estrategia de ventas de valor agregado, el precio de venta de la compañía *durante* el segundo trimestre de 2026 se situó nuevamente sobre el precio promedio de mercado, con lo cual el price achievement fue sobre un 100%. Lo anterior sustentado además por una exitosa estrategia de gestión de degradaciones que ha permitido alcanzar un 99% de producto premium sobre las ventas en forma consistente durante los últimos trimestres. Así, durante el primer semestre del 2026, las ventas de valor agregado (porciones, ahumado y super premium) alcanzaron un total de 12.181 ton WFE, posicionando a Multi X como líder nacional en valor agregado, y mayor productor de porciones y productos ahumados en Chile.

Pagos de deuda financiera y desapalancamiento

Luego del reciente refinanciamiento de la deuda financiera realizado en enero de 2026, la compañía ha continuado un camino de desapalancamiento durante el segundo trimestre de 2026, apoyado además por el positivo resultado operacional del periodo. Así, durante el trimestre se realizaron pagos de líneas de créditos de corto plazo que resultaron en una reducción de US\$42 millones en los pasivos financieros de corto plazo. Lo anterior le ha permitido a la compañía alcanzar su menor nivel de apalancamiento de los últimos cuatro años (leverage de 1,06 veces) y una deuda financiera neta de US\$162,4 millones al cierre del 2T-26, registro más bajo desde marzo de 2023.



II. Hechos y Eventos Destacados del Trimestre

Participación en Seafood Expo Global – Barcelona



Entre el 21 y el 23 de abril, Multi X, con una delegación de doce integrantes, participó en una nueva edición del encuentro más importante de productos del mar a nivel mundial, sosteniendo reuniones clave con clientes para fortalecer relaciones de largo plazo y generar nuevas oportunidades comerciales. En el encuentro, nuestro producto Latitude 45 Charcuterie Board fue seleccionado como finalista en los Seafood Excellence Awards, destacando por ser un producto que responde a las nuevas tendencias de consumo: ready to eat, alto contenido en proteína, en formato para compartir, y versátil para consumir en distintas instancias.

Publicación de la memoria integrada 2025

Durante el mes de abril, Multi X publicó su memoria integrada 2025, la cual muestra de manera versátil los resultados de la compañía en distintos aspectos, detallando cómo se generan, qué decisiones los respaldan, y cuáles son los desafíos que proyecta nuestro desarrollo. Esta memoria ha sido reorganizada para reflejar con mayor claridad los avances en los tres pilares de nuestra nueva estrategia “ABC de la Sostenibilidad”: Animal, Biósfera y Comunidades, además de describir cómo estamos abordando los desafíos actuales y futuros de la industria salmonera.



Training Week 2026



En junio se llevó a cabo la primera versión de nuestra Training Week, instancia de capacitación que durante una semana permitió a nuestros trabajadores acceder a cursos, charlas y talleres de interés transversal. El programa incluyó contenidos relacionados con la industria, sostenibilidad, tecnología, inteligencia artificial, desarrollo profesional, bienestar, y conocimiento técnico, incluyendo la participación de expositores internos y externos. Se impartieron en total 20 actividades de capacitación, sumando 26 horas de formación continua para más de 600 asistentes en modalidad presencial y online.



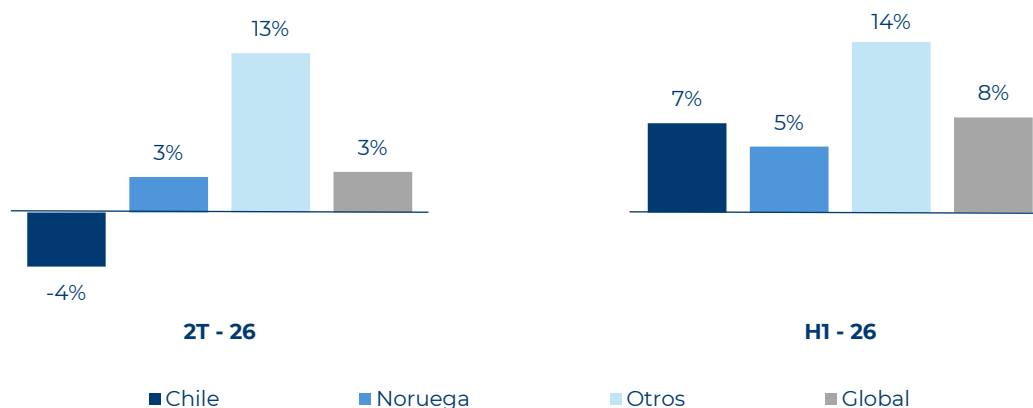
III. Análisis de Mercado

Oferta salmón atlántico

Durante el segundo trimestre de 2026, la oferta global de salmón atlántico creció un 3%, alcanzando una producción de 765 mil toneladas WFE. Dicho crecimiento estuvo principalmente explicado por Noruega, registrando un incremento de 3% en su producción hasta 404 mil toneladas WFE, impulsado aún por buenas condiciones biológicas y sanitarias que han favorecido el crecimiento de la biomasa y contribuido a menores tasas de mortalidad. La producción en Chile, por su lado, registró una contracción de 4% vs el 2T-25 hasta 176 mil toneladas WFE, lo cual se contrapone con la tendencia de sobreoferta observada entre el segundo semestre de 2025 y el primer trimestre de 2026.



Oferta salmón atlántico por país - Kontali (ton WFE - Var. % vs 2025)



Demanda salmón atlántico



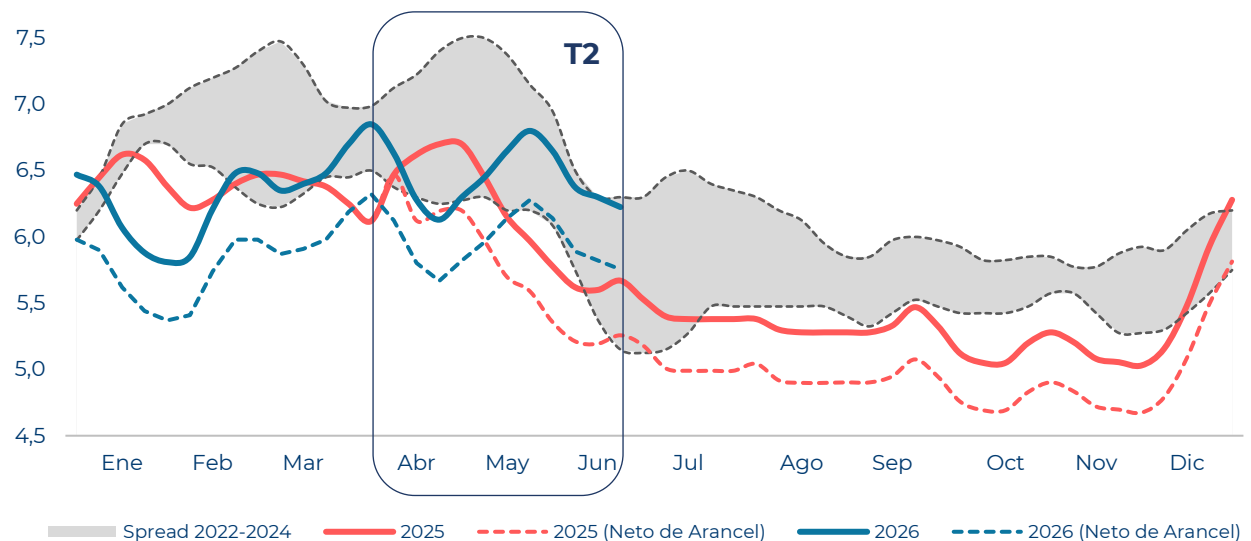
Durante el segundo trimestre de 2026, la demanda global de salmón atlántico registró un crecimiento de 10% vs el 2T-25, superando así el volumen incremental de oferta global del trimestre. Dicho crecimiento estuvo impulsado principalmente por China y Hong Kong (+27%), Europa (+12%) y Brasil (+10%). Los principales mercados de salmón atlántico, Europa y Estados Unidos, concentraron, en conjunto, alrededor del 69% de la demanda total del trimestre. Con respecto al mercado en Estados Unidos, la demanda en dicho país anotó un aumento de 8% versus mismo período de 2025, registrando una menor importación neta desde Noruega, con una caída de 14% en el trimestre, mientras que las importaciones provenientes de Chile anotaron un crecimiento de 5% en el mismo período.

Precio salmón atlántico

Como resultado de un entorno de demanda resiliente, sumado a una normalización en los volúmenes de cosecha del trimestre a nivel mundial y una reducción de la oferta en Chile vs 2025, el precio promedio de mercado en Estados Unidos, mercado más relevante para la industria salmonera chilena, registró un alza de 5% durante el trimestre con respecto al mismo periodo de 2025. Así, el precio de referencia de mercado alcanzó US\$6,43/lb durante el segundo trimestre de 2026 (US\$5,94/lb neto de aranceles), situándose por encima del rango de precios del 2T-25 durante la mayor parte del trimestre, especialmente durante los meses de mayo y junio.



Precio mercado FOB Miami – UB TD 3-4 lb avg (US\$/lb)





IV. Segundo Trimestre 2026 en Cifras

Estado de resultados consolidado

Estado de Resultados (US\$ M)	2T-26	2T-25	Var. %	H1-26	H1-25	Var.
Ingresos Operacionales	228.941	214.460	6,8%	459.819	435.992	5,5%
Costos Operacionales	-177.828	-197.363	-9,9%	-389.634	-388.018	0,4%
Margen Operacional	51.113	17.097	199,0%	70.185	47.974	46,3%
Gasto de Administración y Ventas	-9.217	-8.308	10,9%	-17.764	-16.163	9,9%
EBIT Operacional	41.896	8.789	376,7%	52.421	31.811	64,8%
Depreciación y Amortización	8.097	8.071	0,3%	16.262	16.131	0,8%
EBITDA Operacional	49.993	16.860	196,5%	68.683	47.942	43,3%
Efecto por Ajuste de Fair Value	-9.741	-1.578	517,3%	-21.713	-9.841	120,6%
Resultado No Operacional	-5.195	-2.568	102,3%	-10.451	-9.926	5,3%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	26.960	4.643	480,7%	20.257	12.044	68,2%
Gasto por Impuesto a las Ganancias	-7.467	-710	951,7%	-5.809	-2.887	101,2%
Ganancia (Pérdida) Consolidada	19.493	3.933	395,6%	14.448	9.157	57,8%
Ganancia (Pérdida) Consolidada (Ex. IFRS)	26.604	5.085	423,2%	30.298	16.341	85,4%

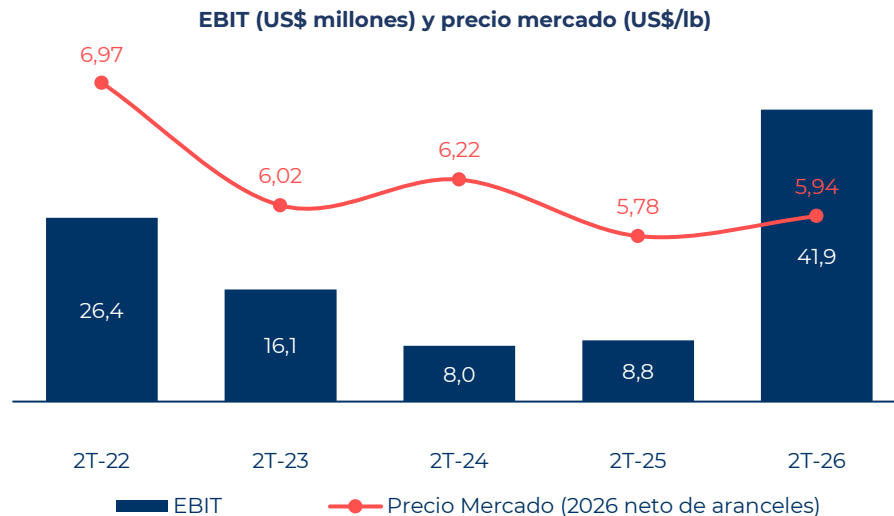
Los ingresos operacionales del periodo alcanzaron US\$228,9 millones, anotando un aumento de +6,8% vs el mismo periodo de 2025. Lo anterior estuvo explicado por mayores precios de mercado (+5% vs 2T-25), en medio de un entorno de demanda resiliente y normalización de la oferta en Chile, sumado a una correcta implementación de la estrategia comercial y mayor volumen de ventas, alcanzando una venta total de 27.647 ton WFE este trimestre (+2,2% vs el mismo periodo de 2025).

Los costos operacionales alcanzaron un total de US\$177,8 millones, anotando una caída de 10% con respecto al segundo trimestre de 2025. Lo anterior estuvo explicado por menores costos unitarios de cosecha, alcanzando un costo Ex-Farm para el trimestre de US\$4,58/kg WFE (-5% vs 2T-25), sumado a un menor pago de aranceles en EEUU debido a devoluciones recibidas durante el trimestre. No obstante lo anterior, los aranceles a las ventas destinadas a Estados Unidos se continúan pagando y a partir de fines de julio a una tasa del 12,5% comparado con el 10% anterior.

Como resultado de lo anterior, **la ganancia operacional** del segundo trimestre de 2026 alcanzó un total de US\$51,1 millones, lo cual corresponde a un incremento de +199% vs el 2T-25.

Los gastos de administración y venta (GAV) alcanzaron US\$9,2 millones este trimestre, mayor en US\$0,9 millones vs el 2T-25, en línea con el mayor volumen de ventas, y explicado por la apreciación del peso chileno y reajustes por inflación.

El EBIT¹ alcanzó un total de US\$41,9 millones (+377% vs 2T-25), resultado de un adecuado control de costos y estrategia comercial, sumado a devolución de aranceles en EEUU. Con respecto a los precios de referencia, durante el segundo trimestre de 2026, estos registraron un aumento de +3% (neto de aranceles) vs el 2T-25, no obstante, encontrándose aún por debajo de los precios observados en el segundo trimestre durante el periodo 2022-2024. Este resultado en EBIT, aún en medio de un escenario de precios presionado por los aranceles a las importaciones de Estados Unidos, es reflejo de las iniciativas de eficiencia implementadas durante los últimos años por la compañía y la capacidad de adaptarse a las condiciones productivas y de mercado.



En línea con lo anterior, el costo Ex-Farm se situó en US\$4,58/kg WFE (-5% vs 2T-25), mientras que el costo de Cosecha & Traslado alcanzó US\$0,48/kg WFE (-8% vs 2T-25), asociado a la implementación de múltiples eficiencias operacionales a lo largo del ciclo productivo. Adicionalmente, Multi X ha llevado a cabo diversas iniciativas en torno a la cadena de valor con resultados positivos en variables controlables, alcanzando durante el segundo trimestre un *price achievement* superior al 100%, ventas de producto premium por el 99% de las ventas del periodo, y un peso promedio de cosecha de 5,1 kg (vs 4,9 kg en 2T-25).

El EBITDA del trimestre alcanzó US\$50,5 millones, registrando un crecimiento de US\$33 millones (+197%) vs el mismo período de 2025.

El resultado no operacional registró US\$-3,8 millones, mayormente explicado por gastos financieros por US\$4,3 millones durante el trimestre, los cuales fueron un 11% menores en comparación al mismo período del año anterior.

La utilidad neta del segundo trimestre, excluyendo el efecto contable *fair value*, registró US\$26,6 millones, mayor en US\$21,5 millones al resultado obtenido el mismo periodo de 2025.

El efecto fair value fue un ajuste negativo por US\$7,1 millones después de impuestos, explicado en gran medida por menores precios proyectados para el segundo semestre, en línea con la estacionalidad en los precios del salmón atlántico entre el primer y segundo semestre del año.

¹ Antes de ajuste Fair Value.

Balance consolidado

Balance (US\$ M)	2T-26	4T-25
Activos Corrientes	588.890	611.004
Activos No Corrientes	328.922	339.174
Total Activos	917.812	950.178
Pasivos Corrientes	230.227	361.361
Pasivos No Corrientes	241.618	150.084
Total Pasivos	471.845	511.445
Patrimonio	445.967	438.733
Total Pasivos y Patrimonio	917.812	950.178

Activos

Al 30 de junio de 2026, los **Activos Totales** de la sociedad matriz y sus filiales sumaron US\$918 millones, lo que representa una disminución de US\$32,4 millones respecto del cierre de 2025 (-3,4%).

- Los activos corrientes alcanzaron US\$589 millones, una disminución de US\$22,1 millones respecto de diciembre de 2025, lo cual se explica principalmente por una disminución de US\$33,0 millones en activos biológicos, asociado al ajuste *fair value* del primer semestre, además de una caída de US\$12,1 millones en inventarios. Esto estuvo parcialmente contrarrestado por un incremento de US\$14,9 millones en efectivo y equivalentes atribuibles al mayor resultado operacional, además de un aumento de US\$7,2 millones en cuentas por cobrar, asociado a un mayor volumen de ventas.
- Los activos no corrientes sumaron US\$328,9 millones, una disminución de US\$10,3 millones respecto del cierre de 2025, principalmente explicado por una disminución de US\$7,5 millones en propiedad, planta y equipo, asociado a temporalidad dentro del año de las inversiones en Capex.

Pasivos

Al 30 de junio de 2026, los Pasivos Totales de la sociedad matriz y sus filiales registraron US\$471,9 millones, lo que representa una disminución de US\$39,6 millones respecto del cierre de 2025 (-7,7%).

- Los pasivos corrientes disminuyeron US\$131,1 millones (-36%) y alcanzaron US\$230 millones, lo que se explica por una disminución de US\$120 millones en pasivos financieros asociado al refinanciamiento de la deuda financiera en enero de 2026, sumado a los pagos de deuda de corto plazo efectuados durante el segundo trimestre.
- Los pasivos no corrientes registraron un aumento de US\$91,5 millones hasta un total de US\$241,6 millones, lo cual se explica por el refinanciamiento de la deuda, y que ha permitido contar con un perfil de amortización de deuda sin vencimientos significativos hasta 2031.

Patrimonio

El **Patrimonio** alcanzó US\$446,0 millones, correspondiendo a un aumento de US\$7,2 millones versus el cierre de 2025, principalmente explicado por un aumento de US\$4,8 millones en ganancias acumuladas como consecuencia de la utilidad neta positiva durante el primer semestre.

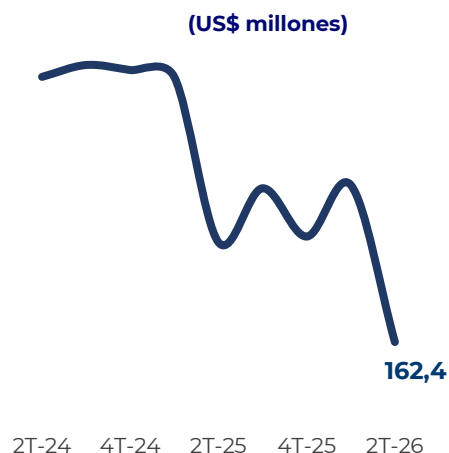
Flujo de caja neto consolidado

Flujo de Caja Consolidado (US\$ M)	H1-26	H1-25
Saldo Inicial	8.215	28.244
Actividades de la Operación	57.591	65.870
Cobros procedentes de las ventas	459.026	439.388
Pagos a proveedores por bienes y servicios	-451.661	-388.496
Otros cobros por operación	94.005	70.770
Otros pagos por operación	-43.779	-55.792
Actividades de la Inversión	-11.351	-14.302
Capex	-11.372	-14.302
Otros	21	0
Actividades del Financiamiento	-31.241	-73.814
Financiamiento neto	-21.445	-73.455
Dividendos pagados	-9.232	0
Otros	-564	-359
Flujo Neto del Periodo antes del efecto de tasa de cambio	14.998	-22.246
Efecto de la Variación en la Tasa de Cambio sobre el Efectivo	-110	-4
Variación Neta del Efectivo y Equivalente	14.888	-22.250
Saldo Final	23.103	5.994

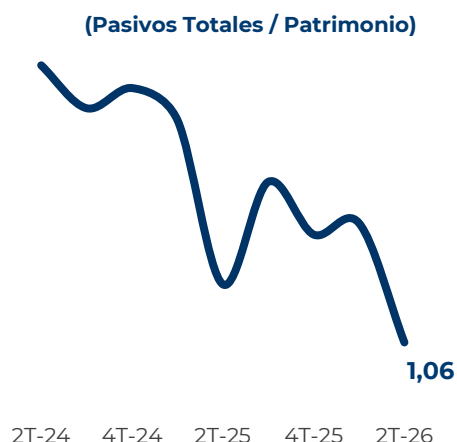
- El flujo proveniente de **Actividades de la Operación** al cierre de junio 2026 alcanzó US\$57,6 millones, correspondiente a una disminución de US\$8,3 millones con respecto al mismo período de 2025, lo cual se atribuye principalmente a la temporalidad de los flujos de venta netos a lo largo del año.
- El flujo de **Actividades de Inversión**, correspondiente a inversiones de mantenimiento, anotó un total de US\$-11,4 millones durante el primer semestre de 2026, lo cual corresponde a una disminución de US\$3,0 millones vs mismo periodo de 2025 y que se explica principalmente por efectos de temporalidad de las inversiones dentro del año calendario.
- El flujo procedente de **Actividades de Financiamiento** registró US\$-31,2 millones al cierre de junio de 2026, lo que representa una mejora de US\$42,6 millones respecto del mismo periodo del año pasado, principalmente explicado por el refinanciamiento de la deuda financiera realizado en enero del presente año.



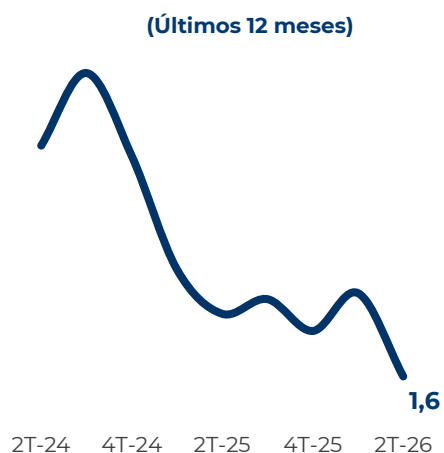
V. Ratios Financieros



La Deuda Financiera Neta (DFN) alcanzó US\$162,4 millones al cierre del segundo trimestre de 2026, lo cual corresponde a una disminución de US\$32,6 millones con respecto al trimestre anterior y que la sitúa en el nivel más bajo de los últimos tres años. Lo anterior es resultado de las iniciativas de desapalancamiento realizadas este año, incluyendo pagos de deuda de corto plazo el segundo trimestre y el refinanciamiento del primer trimestre, sumado a la mayor capacidad generadora de efectivo operacional durante el 2T-26.



Leverage: en línea con lo mencionado anteriormente, al cierre del segundo trimestre de 2026, el nivel de apalancamiento de la compañía se redujo a un nivel de 1,06 veces, lo cual corresponde al nivel más bajo de los últimos cuatro años, previo al proceso de crecimiento iniciado a fines de 2022. Cabe mencionar también que los pasivos financieros corrientes alcanzaron US\$16,7 millones al cierre del trimestre, situándose en su nivel más bajo desde 2019.



El indicador **DFN / EBITDA** al cierre del periodo se situó en 1,6 veces, lo cual lo posiciona en el menor nivel de los últimos tres años, explicado por las iniciativas de desapalancamiento ya descritas, sumado a un positivo resultado operacional en medio de un buen desempeño productivo y mayores precios de mercado durante el trimestre vs mismo periodo de 2025.



VI. Anexos

Criterio de valorización de *fair value* de activos biológicos

La compañía considera un modelo de flujos descontados o método de valor presente para la determinación del valor justo, el cual, a través de una tasa de descuento determinada para cada centro de cultivo, permite llevar a valor presente la proyección y consecuente ajuste a “Fair Value” o valor justo del activo biológico, que se encuentre en diferentes etapas de crecimiento.

La valorización se realiza a toda la biomasa en mar. Para cada centro se consideran parámetros tales como: biomasa, crecimiento, mortalidad proyectada, lapso y costo al término del periodo. También se considera la calidad proyectada para el pez en el futuro, mientras que los costos de proceso y comercialización se consideran a nivel empresa. A los precios se descuentan los costos de cosecha, procesamiento, empaque, distribución y venta.

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

El efecto por Fair Value asociado a la biomasa cosechada y vendida es presentado en la línea “(Cargo) Abono a resultado por Fair Value de Activos biológicos cosechados y vendidos”, mientras que el efecto por Fair Value asociado a la biomasa existente es presentado en la línea “(Cargo) Abono a resultado por ajustes Fair Value de activos biológicos del ejercicio”.



Los activos biológicos que se espera sean cosechados durante los próximos 12 meses se clasifican como activos biológicos corrientes.

El cálculo a valores justos determinado al cierre del ejercicio, de acuerdo con el modelo señalado precedentemente, puede variar respecto de la pérdida o utilidad que efectivamente se obtenga producto de la venta de estos activos en el futuro.

Considerando este criterio, durante el segundo trimestre de 2026, el efecto por concepto de Fair Value fue un ajuste negativo de US\$9,8 millones antes de impuestos. Esto estuvo explicado por una menor proyección de precios para este ejercicio, lo cual se encuentra en línea con la mayor base de comparación del trimestre anterior según la estacionalidad anual en los precios del salmón atlántico.

Mayores detalles al respecto se pueden encontrar en la nota 12 de los Estados Financieros.

Análisis de riesgo de mercado

i) Riesgo crediticio

Las cuentas por cobrar de la sociedad matriz y sus filiales provienen de una alta diversificación de la cartera de clientes de la empresa, los cuales están económica y geográficamente dispersos y pertenecen a países con bajo nivel de riesgo soberano. Conforme a ello, la sociedad matriz y sus filiales no estiman que estén expuestas a una concentración importante de riesgo crediticio. Igualmente, la compañía cuenta con seguros de cobranza para la mayor parte de sus ventas de exportación con el fin de mitigar estos riesgos.

ii) Riesgo de tipo de cambio

Los ingresos de la sociedad matriz y sus filiales se reciben principalmente en dólares, salvo un porcentaje marginal de ventas nacionales que se reciben en pesos. Por otra parte, una menor proporción de los egresos de la compañía se realizan en moneda nacional, la cual está sujeta a revaluación cambiaria. Al cierre del ejercicio no existen operaciones de cobertura de tipo de cambio vigentes.

iii) Riesgo de precio de commodity

El alimento para peces representa el principal costo de producción del salmón (alrededor de un 45% del costo de la materia prima y entre un 35% y 40% del costo del producto terminado). Sus precios pueden ser afectados por algunas variables que la Compañía no controla, como por ejemplo los precios de la harina y aceite de pescado, que se determinan, a su vez y entre otras cosas, por la cantidad de pesca pelágica capturada en la temporada.

La compañía tiene la política de acordar contratos de compra de alimento para peces a mediano plazo, contratos que contemplan mecanismos de ajustes trimestrales de los precios de las dietas de alimentos de peces conforme a la variación experimentada por los precios de las principales materias primas e insumos utilizados en la fabricación de estos alimentos.

Sin perjuicio de lo anterior, las dietas de alimentos para peces han evolucionado hacia combinaciones cada vez más vegetales, reduciendo significativamente la importancia de la harina y del aceite de pescado, los que debieran representar niveles cada vez menos relevantes conforme a los avances tecnológicos.

iv) Riesgo de precios internacionales

Los precios del salmón y de otros productos del mar se rigen principalmente por las tendencias y movimientos de la oferta y demanda mundial. Si bien la demanda mundial de salmónes y truchas ha mostrado un crecimiento sostenido en gran parte de la última década, la evolución futura de los precios dependerá de la estabilización de la demanda pospandemia, así como del crecimiento en la oferta mundial de salmónes y truchas cultivadas y salvajes y, por lo tanto, en muy buena medida dependerá de las políticas de producción de las empresas y de las limitantes que se puedan encontrar por condiciones sanitarias adversas y/o productivas en los distintos países productores, así como por las regulaciones que se aplican en los distintos países para el cultivo de salmónidos.

Por su parte, la compañía vende su producción en el mercado spot y con plazos pactados por lo general no superiores a 3 meses, dependiendo de las tendencias y situaciones particulares de cada mercado.

v) Riesgo de la naturaleza

La salmonicultura, y en general los cultivos marinos, están expuestos a riesgos de la naturaleza que podrían afectar la producción, por ejemplo, tormentas, florecimiento de algas nocivas, etc.