

ANÁLISIS RAZONADO

SEGUNDO TRIMESTRE 2025



MULTI X>

ANÁLISIS RAZONADO CONSOLIDADO MULTIEXPORT FOODS S.A. AI 30 DE JUNIO DE 2025

Principales cifras segundo trimestre 2025

VOLUMEN DE VENTAS DE SALMON ATLANTICO

Q2	H1
27.059 ton WFE	54.442 ton WFE
<i>aumentando un 22,3% YoY</i>	<i>aumentando un 26% YoY</i>

INGRESOS TOTALES [USD]

Q2	H1
214,5 millones	436,0 millones
<i>aumentando un 22,6% YoY</i>	<i>aumentando un 28,0% YoY</i>

EBIT TOTAL [USD]

Q2	H1
9 millones	31,8 millones
<i>aumentando un 10,0% YoY</i>	<i>aumentando un 358,1 % YoY</i>

EBIT UNITARIO CONSOLIDADO [USD/KG WFE]

Q2	H1
0,32 Kg WFE	0,58 Kg WFE
<i>Menor en USD 0,04 YoY</i>	<i>Aumentando USD 0,42 YoY</i>

EBITDA [USD]

Q2	H1
16,9 millones	47,9 millones
<i>aumentando un 8% YoY</i>	<i>aumentando un 116,8% YoY</i>

UTILIDAD NETA (ANTES AJUSTE FAIR VALUE) [USD]

Q2	H1
5,1 millones	16,3 millones
<i>aumentando en USD 13,5 millones YoY</i>	<i>aumentando USD 29,17 millones YoY</i>

Indicadores Clave					2025 Ene - Jun	Var. % YoY
Indicadores Operacionales						
Volumen Vendido (Salar)	Ton WFE	27.059	22.134	22,3%	54.442	26,4%
Cosecha Total (Salar)	Ton WFE	27.064	22.709	19,2%	54.765	42,7%
Indicadores Financieros						
EBIT/Kg Consolidado	USD/Kg WFE	0,32	0,36	-10,0%	0,58	262,2%
Precio de Referencia*	USD/Lb	6,11	6,22	-1,8%	6,25	-1,5%
Costo Ex-Farm (Salar) **	USD/Kg WFE	4,81	5,00	-3,7%	4,82	-4,9%
Costo Ex-Farm (Salar) ***	USD/Kg WFE	4,81	4,98	-3,4%	4,77	-6,5%
Costo Cosecha & Traslado (Salar)	USD/Kg WFE	0,52	0,43	18,5%	0,50	7,5%
Costo Procesamiento (Salar) ****	USD/Kg WFE	0,77	0,85	-9,1%	0,76	-16,1%
Ratios Financieros						
Deuda Financiera Neta	Miles USD	194.922	248.939	-21,7%	194.922	-21,7%
Leverage	Veces	1,12	1,33	-16,4%	1,12	-16,4%
DFN/EBITDA (LTM)	Veces	2,85	6,09	-53,2%	2,85	-53,2%

*Precio Semanal Urner Barry del Salmón Atlántico filete Trim D promedio premium, calibre 3-4 lb proveniente de Chile, FOB Miami

**Costo Exfarm correspondiente a la venta

***Costo Exfarm correspondiente a la cosecha

****Costo de procesamiento secundario, incluye empaque

ANÁLISIS DE MERCADO

Oferta Salmón Atlántico

Durante el segundo trimestre del 2025, la producción mundial de Salmón Atlántico registró un alza del 18% YoY a 743 mil toneladas WFE¹, (1.392 mil toneladas WFE acumulados al primer semestre 2025, +14% YoY). Dentro de los principales productores, se destaca a Noruega, el cual tuvo un aumento de cosecha de 27% YoY llegando a 392 mil toneladas WFE¹, (733 mil toneladas WFE acumulados al primer semestre 2025, +20% YoY). Por su parte Chile, segundo productor mundial, presentó una producción de 184 mil toneladas WFE¹ (+15% YoY) en el periodo, (345 mil toneladas WFE acumulados al primer semestre 2025, +10% YoY). Respecto a otros productores, éstos lograron cosechas en conjunto de 161 mil toneladas WFE¹, correspondiente a un aumento cercano a un 5% YoY, (303 mil toneladas WFE acumulados al primer semestre 2025, +5% YoY). El alza en los volúmenes de cosecha y exportación de Noruega responden a mejores condiciones sanitarias y productivas como resultado del desarrollo de la vacuna contra la bacteria Moritella Viscosa y al aumento en las temperaturas en el mar, generando menor mortalidad, mayores crecimientos y mejora en calidad. Todo lo anterior resultó en una baja de precios y, como resultado, un aumento en el consumo de salmón.



Demanda y Precio Salmón Atlántico

Con respecto a los precios, para el segundo trimestre del 2025, el precio de referencia² promedio fue de USD 6,11/Lb, un -1,8% respecto al mismo trimestre de 2024 (USD 6,22/Lb). La caída en precios fue influenciada principalmente por el aumento de la oferta Noruega durante la primera mitad del año, volúmenes que a partir del segundo semestre se espera muestren un crecimiento más limitado, disminuyendo su presión sobre los precios. Otro factor que ha impactado al mercado del salmón atlántico son los aranceles impuestos por Estados Unidos a las importaciones provenientes de Chile (10%). Al ser el salmón una industria global esto ha impactado los precios en el resto de los mercados. Sin embargo, el bajo nivel de precios ha fomentado el consumo de salmón lo cual se evidencia en el crecimiento de importaciones de salmón fresco en el primer semestre en los principales mercados como Estados Unidos (+10% YoY), Europa (+11% YoY) y China (+44% YoY). Esto podría tener un efecto rebote en precios al 2026 cuando los volúmenes de oferta e incertidumbre en mercados se normalicen.

¹ Kontali

² Urner Barry. FOB Miami TD 3-4

HECHOS DESTACADOS DEL TRIMESTRE

1. Sobreoferta Noruega y aranceles en Estados Unidos impactaron negativamente los resultados de la compañía¹ en el segundo trimestre a través del precio de mercado.
2. Continua recuperación de resultados operacionales respecto a 2024 cuando aislamos el efecto de eventos no controlables como lo son la sobreoferta Noruega y aranceles en Estados Unidos.
3. Positivo impacto en la operación de los cambios productivos realizados en 2024.
4. Ahorros por proyecto Humboldt a la fecha alcanzaron los USD 50,9 millones, por sobre el objetivo definido.
5. Tendencia a la baja en costo ex farm por eficiencia productiva, menor precio del alimento y gastos operacionales.
6. Tendencia al alza en peso promedio de cosecha, diluyendo costo fijo y dando mayor flexibilidad de asignación comercial.
7. Liquidación del siniestro en planta Entrevientos con impacto positivo en resultado por US\$ 3,2 millones en segundo trimestre.
8. Deuda financiera disminuye en USD 74,8 millones respecto al cierre del año 2024 (-27,5%), alcanzando los USD 197,2 millones.



¹ Las cifras que se muestran en el presente análisis corresponden a resultados consolidados de Multiexport Foods S.A. y sus filiales. En la actualidad, Multiexport Foods S.A. cuenta con una empresa filial directa; Multi X S.A., mediante la cual integra todo el proceso productivo y de comercialización de salmónidos. Multiexport Foods S.A. posee el 51% de dicha filial, mientras que MIT-Salmon Chile SpA. (Mitsui & Co. (U.S.A.) Inc.) y Cargill Chile Holdings SpA son dueños del 49% restante en partes iguales (24,5% cada uno)

PRIMER SEMESTRE EN CIFRAS

Estado de Resultados Consolidados

Estado de Resultados Consolidados (en miles de dólares)	Q2-25'	Q2-24'	Var.	2025 Ene - Jun	2024 Ene - Jun	Var.
EBIT Operacional*	8.789	7.990	799	31.811	6.944	24.867
Margen Operacional	17.097	16.871	226	47.974	23.836	24.138
Ingresos Operacionales	214.460	174.985	39.475	435.992	340.521	95.471
Costos Operacionales	-197.363	-158.114	-39.249	-388.018	-316.685	-71.333
Gasto de Administración y Ventas	-8.308	-8.881	573	-16.163	-16.892	729
Efecto por Ajuste de Fair Value	-1.578	-4.357	2.779	-9.841	-11.315	1.474
Resultado No Operacional	-2.568	-16.566	13.998	-9.926	-21.331	11.405
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	4.643	-12.933	17.576	12.044	-25.702	37.746
Gasto por Impuesto a las Ganancias	-710	1.344	-2.054	-2.887	4.614	-7.501
Ganancia (Pérdida) Consolidada	3.933	-11.589	15.522	9.157	-21.088	30.245
Resultado Atribuible a Participaciones No Controladas	1.874	-5.735	7.609	4.373	-10.470	14.843
Resultado Atribuible a los Propietarios de la Controladora	2.059	-5.854	7.913	4.784	-10.618	15.402
EBITDA Operacional*	16.860	15.624	1.235	47.942	22.109	25.833

Durante el primer semestre, el volumen de cosecha de Salmón Atlántico de la compañía¹ alcanzó 54.765 Ton WFE, lo que corresponde a un aumento de un 42,7 % YoY. El peso promedio fue de 4,91 kg WFE, mayor a los 4,74 kg WFE del trimestre anterior.

Los ingresos operacionales alcanzaron los USD 436 millones, cifra un 28% mayor que el primer semestre 2024. Esto se debe a un aumento del volumen de venta de Salmón Atlántico, el cual pasó a 54.442 Ton WFE (+26,4% YoY), sumado a un mayor precio promedio de venta realizado comparado al mismo semestre del 2024. El buen price achievement compensó los menores precios de mercado con relación al primer semestre de 2024 (USD 6,25/lb S1-25 vs. USD 6,35/lb UB TD 3-4 avg S1-24), que tal como comentamos anteriormente se pueden explicar por los mayores volúmenes de oferta de salmón noruego, además de los efectos negativos de los aranceles a las importaciones de salmón en Estados Unidos a partir del segundo trimestre.

El costo Ex Farm en la venta fue de USD 4,82/Kg WFE para el primer semestre, registrando una disminución de 4,9% YoY influenciado por un mejor desempeño productivo (menor mortalidad y mayor peso promedio), una tendencia a la baja en los precios de alimento, sumado a una reducción en gastos resultado del proyecto de eficiencia operativa.

¹ Las cifras que se muestran en el presente análisis corresponden a resultados consolidados de Multiexport Foods S.A. y sus filiales. En la actualidad, Multiexport Foods S.A. cuenta con una empresa filial directa; Multi X S.A., mediante la cual integra todo el proceso productivo y de comercialización de salmónidos. Multiexport Foods S.A. posee el 51% de dicha filial, mientras que MIT-Salmon Chile SpA. (Mitsui & Co. (U.S.A.) Inc.) y Cargill Chile Holdings SpA son dueños del 49% restante en partes iguales (24,5% cada uno)

² Antes de ajuste Fair Value

A la fecha, el proyecto de eficiencia operativa (Humboldt), implementado a mediados de 2024, acumula ahorros por USD 50,9 millones en términos de flujo de caja y USD 34,3 millones en términos de resultados desde su implementación a la fecha (base comparación FY 2023).

El Margen Operacional correspondiente al primer semestre del año fue de USD 48 millones, superior en USD 24,1 millones a lo registrado en el mismo periodo el año 2024.

Los gastos de administración y venta (GAV) de la compañía acumulado al primer semestre de 2025 corresponden a USD 16,2 millones, representando una disminución de USD 0,73 millones en comparación con el primer semestre de 2024 (-4,3% ó -0,09 USD/Kg WFE), baja principalmente explicada por las gestiones de ahorro del proyecto Humboldt a pesar de un aumento del 26,4% en el volumen de ventas.

A pesar del impacto negativo en los precios por aranceles y sobreoferta Noruega, el EBIT² consolidado alcanzó los USD 31,8 millones el primer semestre, representando un aumento de USD 24,9 millones respecto al primer semestre 2024. Este mejor resultado esta explicado por mejoras a lo largo de toda la cadena de valor, resultando en mayores volúmenes de cosecha y niveles de precio de venta realizado, con un price achievement por sobre el mercado a raíz de, entre otros factores, un mayor peso promedio de cosecha, aumento en volúmenes de valor agregado (ahumado y porciones), y aumento de premium. Lo anterior, resultado de cambios que se han venido gestionando a lo largo de toda la cadena de valor en los últimos 18 meses.

A nivel de EBIT Consolidado Unitario², éste fue de 0,58 USD/Kg WFE, aumentando 0,42 USD/Kg WFE YoY, a pesar de los efectos ya mencionados de variables no controlables.

Siguiendo la misma tendencia, el EBITDA alcanzo USD 47,9 millones en este primer semestre, un 117% mayor que el 2024 (+USD 25,8 millones YoY).

Existe un impacto positivo en resultados no operacionales en el semestre correspondiente a USD 3,2 millones producto de la liquidación del siniestro de la planta Entrevientos en Punta Arenas y menores gastos financieros (-6,4% YoY) como resultado de la disminución de la deuda financiera y menores tasas de interés.

Como resultado, la utilidad neta consolidada del primer semestre, antes del ajuste Fair Value, fue de USD 16,3 millones, mayor en USD 29,2 millones comparado con la pérdida del primer semestre del 2024 (USD -12,8 millones).

El efecto por ajuste de Fair Value para este período del segundo trimestre fue de USD - 1,5 millones.

La utilidad neta IFRS acumulada al primer semestre de 2025 alcanzó USD 9,2 millones, lo que representa una mejora de USD 30,2 millones frente al primer semestre de 2024.

¹ Las cifras que se muestran en el presente análisis corresponden a resultados consolidados de Multiexport Foods S.A. y sus filiales. En la actualidad, Multiexport Foods S.A. cuenta con una empresa filial directa; Multi X S.A., mediante la cual integra todo el proceso productivo y de comercialización de salmónidos. Multiexport Foods S.A. posee el 51% de dicha filial, mientras que MIT-Salmon Chile SpA. (Mitsui & Co. (U.S.A.) Inc.) y Cargill Chile Holdings SpA son dueños del 49% restante en partes iguales (24,5% cada uno)

² Antes de ajuste Fair Value

Balance Consolidado

Balance Consolidado (en miles de dólares)	Jun-25'	Dic-24'
Total Activos	917.901	981.703
Activos Corrientes	579.014	635.182
Efectivo y Equivalente al Efectivo	5.994	28.244
Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	70.511	67.059
Inventarios + Activos Biológicos Corrientes	482.501	508.323
Otros Activos Corrientes	20.008	31.556
Activos No Corrientes	338.887	346.521
Propiedad, Planta y Equipos	196.757	200.091
Inv. Contabilizadas Usando el Método de la Participación	27.625	23.752
Activos Biológicos No Corrientes	52.246	52.744
Impuestos Diferidos	19.770	21.932
Intangibles y Otros Activos No Corrientes	42.489	48.002
Total Pasivos y Patrimonio	917.901	981.703
Pasivos Corrientes	325.979	383.075
Otros Pasivos Financieros Corrientes	121.316	188.605
Cuentas Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	170.089	161.375
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, Corriente	26.916	26.362
Otros Pasivos Corrientes	7.658	6.733
Pasivos No Corrientes	158.144	174.001
Otros Pasivos Financieros No Corrientes	79.600	90.800
Pasivos por arrendamientos, no corrientes	0	40
Pasivo por Impuestos Diferidos	78.544	83.161
Patrimonio	433.778	424.627

Activos

Al cierre de junio de 2025, los **Activos Totales** de la sociedad matriz y sus filiales correspondieron a USD 917,9 millones, disminuyendo USD 63,8 millones (-6,5%) con respecto a diciembre 2024. Las principales variaciones se registran en las siguientes cuentas:

- **Efectivo y Equivalente al Efectivo:** Disminuye en USD 22,2 millones con respecto a diciembre 2024 explicado principalmente por disminución de deuda financiera.

- **Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar:** Aumentan en aproximadamente USD 3,5 millones debido a mayores volúmenes y precios de venta sumado a reducción de inventario congelado.
- **Inventarios y Activo Biológico corriente:** Disminuye en aproximadamente USD 25,8 millones explicado principalmente por un menor nivel de inventario de producto terminado (USD -6,5 millones), junto con un menor Fair Value del activo biológico.
- **Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación:** Mejora en USD 3,9 millones como resultado de la liquidación del siniestro en planta Entrevientos, el cual se cerró en forma exitosa durante el trimestre.

Pasivos

Al cierre de junio de 2025, los Pasivos Corrientes contabilizaron USD 325,9 millones, USD 57,1 millones menos que en diciembre 2024 (USD 383,1 millones). Las principales variaciones son las siguientes:

- **Otros Pasivos Financieros Corrientes:** Disminuyen en USD 57,1 millones por un mayor flujo operacional.
- **Cuentas comerciales y Otras Cuentas por pagar:** aumenta en USD 8,7 millones por una extensión en los plazos de pago con algunos proveedores.

Por otro lado, el monto de los **Pasivos No Corrientes** al cierre del segundo trimestre del 2025 fue de USD 158,1 millones, menor en USD 15,8 millones respecto al cierre de diciembre 2024 (USD 174,0 millones) explicados principalmente por amortización de capital del crédito sindicado por USD 11,2 millones.

Patrimonio

El Patrimonio cerró el segundo trimestre del año con un monto de USD 433,8 millones, aumentando USD 9,2 millones con respecto a diciembre 2024 (USD 424,6 millones) como resultado de la mayor utilidad neta del ejercicio.

Flujo de Caja Neto Consolidado

Flujo de Caja Consolidado (en miles de dólares)	2025 Ene - Jun	2024 Ene - Jun
Saldo Inicial	28.244	29.709
Actividades de la Operación	65.870	6.510
<i>Cobros Procedentes de las Ventas</i>	439.388	360.606
<i>Pagos a Proveedores por Bienes y Servicios</i>	-388.496	-375.340
<i>Otros Cobros por Operación</i>	70.770	57.107
<i>Otros Pagos por Operación</i>	-55.792	-35.863
Actividades de la Inversión	-14.302	-12.897
<i>Capex</i>	-14.302	-12.897
Actividades del Financiamiento	-73.814	12.503
<i>Financiamiento Neto</i>	-73.455	15.565
<i>Préstamos de Entidades Relacionadas</i>	0	0
<i>Dividendos pagados</i>	0	-2.634
<i>Otros</i>	-359	-428
Flujo Neto Total del Periodo	-22.246	6.116
Variación en la Tasa de Cambio	-4	-46
Variación Neta del Efectivo y Equivalente	-22.250	6.070
Saldo Final	5.994	35.779

El flujo por **Actividades de la Operación** acumulado al primer semestre del 2025 fue de USD 65,8 millones, USD 59,4 millones mayor que el mismo periodo del año 2024, influenciado por ahorros derivados de proyectos de eficiencia, junto con mayores volúmenes de venta y mejor precio realizado.

Con respecto al flujo acumulado por **Actividades de Inversión**, éste fue de USD -14,3 millones, el cual es USD 1,4 millones mayor al mismo periodo del año anterior. Considera sólo Capex de mantenimiento.

Por último, el flujo acumulado por **Actividades de Financiamiento** fue de USD -73,8 millones por el prepago de líneas de crédito voluntario y amortización de capital del crédito sindicado.

RATIOS FINANCIEROS



Deuda Financiera: Disminuye en USD 74,8 millones en comparación al cierre del año 2024 a **USD 197,2 millones**.



Leverage: Existe un menor apalancamiento respecto a diciembre 2024 el cual se explica por una menor deuda financiera y por un mayor nivel de patrimonio, explicado por mayores ganancias acumuladas al cierre del período, llegando a **1,12x**.



DFN/EBITDA (Últimos doce meses): La disminución de este ratio financiero a **2,85x** se explica por una menor deuda financiera neta, junto con una mayor generación de EBITDA en los últimos doce meses, destacando la mejora en los volúmenes de venta y mejora en los márgenes del primer semestre 2025 como resultado de gestión de variables controlables del negocio.

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 del 2025, el efecto por ajuste de Fair Value fue de USD -1,5 millones antes de impuestos. Están en línea con la estacionalidad natural de los precios del mercado esperados.

Mayores detalles al respecto se pueden encontrar en la nota 2.7 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

El precio del salmón y otros productos del mar se rigen principalmente por las tendencias y movimientos de la oferta y demanda mundial. Si bien la demanda mundial de salmones 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 post pandemia, así como del crecimiento en la oferta mundial de salmones 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.