

ANÁLISIS RAZONADO

TERCER TRIMESTRE 2025



MULTI X>

ANÁLISIS RAZONADO CONSOLIDADO MULTIEXPORTE FOODS S.A. AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2025

HECHOS DESTACADOS DEL TRIMESTRE

1. El trimestre estuvo marcado por un mercado desafiante debido a los bajos precios que alcanzaron su **nivel más bajo del año hacia niveles no vistos desde comienzos de 2021**. A pesar de esto, los ingresos se mantuvieron estables con un EBIT positivo, reflejando una continua mejora tanto a nivel operativo como biológico.
2. A pesar de los bajos precios, Multi X alcanzó este trimestre un **price achievement histórico de 110,7%** como resultado de los esfuerzos de la compañía¹ en gestión de degradaciones, rendimientos, pesos promedio y desarrollo de relaciones comerciales. Este resultado es aún más significativo teniendo en cuenta el **impacto de los aranceles a las importaciones de salmón** implementados este año por Estados Unidos.
3. El volumen de **ventas premium alcanzó un 99% este trimestre**, acompañado de un aumento en la venta de productos de valor agregado (porciones y ahumado). Así, la **producción de porciones alcanzó niveles récord este trimestre**, posicionando a Multi X como la **mayor compañía productora de porciones en Chile en 2025** a la fecha. En consecuencia, el volumen de venta de porciones y ahumado se incrementó este año 46,3% y 11,8% YoY, respectivamente, alcanzando en conjunto un 21% del volumen de venta total (vs 15% en 9M-2024).
4. Los costos Ex-Farm de cosecha continúan con **tendencia a la baja**, alcanzando este trimestre **4,51 US\$/Kg WFE**. Esto ha estado impulsado por los proyectos de eficiencia de costos, mejoras en performance productivo y caída en los precios del alimento.
5. El buen performance productivo de la compañía se vio reflejado este trimestre en un **peso promedio de cosecha de 5,48 kg**.
6. El proyecto Humboldt de eficiencia de costos alcanzó al cierre del trimestre, desde su implementación a mediados de 2024, **ahorros totales en flujo de caja por US\$65,8 millones** (US\$38,7 millones en resultado). Estas iniciativas han contribuido a reducir en 3,6% los gastos de administración y venta de los primeros nueve meses del año vs 2024, a pesar de un aumento en el volumen de venta.



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).

PRINCIPALES CIFRAS TERCER TRIMESTRE 2025

INGRESOS TOTALES (US\$)

Q3 - 2025	9M - 2025
187,9 millones	623,9 millones (+17,9% YoY)

EBIT TOTAL (US\$)

Q3 - 2025	9M - 2025
+4,5 millones	+36,3 millones (+193,2% YoY)

EBITDA (US\$)

Q3 - 2025	9M - 2025
+12,7 millones	+60,6 millones (+71,6% YoY)

UTILIDAD NETA (US\$)

Q3 - 2025	9M - 2025
+2,1 millones	+11,3 millones (+26,5 MM YoY.)

Indicadores Clave			2025	2024	Var. %
			Ene - Sep	Ene - Sep	YoY
Indicadores Operacionales					
Volumen Vendido (Salar)	Ton WFE	24.637	79.080	68.898	14,8%
Cosecha Total (Salar)	Ton WFE	26.086	80.851	63.883	26,6%
Indicadores Financieros					
EBIT/Kg Consolidado	USD/Kg WFE	0,18	0,46	0,18	155,4%
Precio de Referencia ¹	US\$/Lb	5,34	5,95	6,10	-2,4%
Price Achievement	%	110,7%	105,2%	100,7%	4,5%
Costo Ex-Farm (Salar) ²	US\$/Kg WFE	4,51	4,72	4,98	-5,2%
Costo Cosecha & Traslado (Salar)	US\$/Kg WFE	0,43	0,48	0,43	11,8%
Costo Proceso & Empaque (Salar)	US\$/Kg WFE	0,69	0,74	0,84	-11,5%
Ratios Financieros					
Deuda Financiera Neta	Miles USD	212.584	212.584	252.814	-15,9%
Leverage	Veces	1,22	1,22	1,29	-5,7%
DFN/EBITDA (LTM)	Veces	3,13	3,13	7,48	-58,2%

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

² Costo Ex-Farm correspondiente a la cosecha.

ANÁLISIS DE MERCADO

Oferta Salmón Atlántico

Durante el tercer trimestre del 2025, la producción mundial de Salmón Atlántico registró un alza del 11% YoY a 890 mil toneladas WFE, (+12,7% YoY al tercer trimestre). Noruega, principal productor mundial, registró un crecimiento de 15% YoY en su volumen cosechado, llegando a 505 mil toneladas WFE (+17,5% YTD YoY). Por su parte Chile, segundo productor mundial, presentó una producción de 217 mil toneladas WFE (+9% YoY) en el periodo, (+6% YTD YoY). El alza en los volúmenes de cosecha se ha dado principalmente por la sobreoferta de Noruega durante la primera mitad del año, producto de altas temperaturas en agua mar durante el primer trimestre (invierno), y al desarrollo de la vacuna contra la bacteria *Moritella viscosa*, generando condiciones biológicas favorables para el crecimiento y reduciendo niveles de mortalidad. Adicionalmente, hoy el desafío está en el control de *sealice* por las mayores temperaturas en verano, lo que ha forzado a anticipar cosechas durante el tercer trimestre (julio, agosto). Por su parte, el crecimiento de Chile viene de la mano de mayores pesos promedio, disminución en mortalidades, y postergación de cosechas desde el cuarto trimestre de 2024 al primer trimestre de 2025.



Demanda y Precio Salmón Atlántico

El crecimiento en volúmenes de oferta ha tenido un impacto significativo en precios. En Estados Unidos, el mercado más relevante para Chile, el precio promedio de mercado² se situó en US\$5,34/lb en el tercer trimestre, -2,8% respecto al mismo periodo de 2024 con US\$5,49/lb promedio, y US\$5,94/lb acumulado al tercer trimestre (-US\$0,13/lb YoY). Este nivel de precio es el más bajo de los últimos 3 años a septiembre.

Como contrapartida, la demanda global de salmón atlántico ha sido capaz de absorber los mayores volúmenes de oferta, a expensas de bajos precios, con un crecimiento de 11,8%YoY a septiembre. Destacan Asia con un aumento de 24,9% impulsado por China (+41,3% YoY) y Hong Kong, consolidando este mercado como el de mayor crecimiento en 2025 a la fecha. Europa por su parte ha crecido un 7,6% YoY y Estados Unidos un 12,3% YoY.

La combinación de mayor demanda junto con expectativas de contracción de oferta en 2026 ha llevado a analistas de mercado a actualizar sus expectativas de precio con importantes aumentos hacia niveles de máximos históricos.

² Urner Barry (UB) TD 3-4 lb avg.

TERCER TRIMESTRE EN CIFRAS

Estado de Resultados Consolidados

Estado de Resultados Consolidados (en miles de dólares)	Q3-25	Q3-24	Var.	2025 Ene - Sep	2024 Ene - Sep	Var.
EBIT Operacional	4.492	5.439	-947	36.303	12.383	23.920
Margen Operacional	12.708	13.831	-1.123	60.682	37.667	23.015
Ingresos Operacionales	187.917	188.754	-837	623.909	529.275	94.634
Costos Operacionales	-175.209	-174.923	-286	-563.227	-491.608	-71.619
Gasto de Administración y Ventas	-8.216	-8.392	176	-24.379	-25.284	905
Efecto por Ajuste de Fair Value	3.529	12.777	-9.248	-6.312	1.462	-7.774
Resultado No Operacional	-4.826	-9.946	5.120	-14.752	-31.277	16.525
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	3.195	8.268	-5.073	15.239	-17.434	32.673
Gasto por Impuesto a las Ganancias	-1.051	-2.392	1.341	-3.938	2.222	-6.160
Ganancia (Pérdida) Consolidada	2.144	5.876	-3.732	11.301	-15.212	26.513
Resultado Atribuible a Participaciones No Controladas	969	2.806	-1.837	5.342	-7.664	13.006
Resultado Atribuible a los Propietarios de la Controladora	1.175	3.070	-1.895	5.959	-7.548	13.507
EBITDA Operacional	12.698	13.238	-541	60.640	35.347	25.293

En el tercer trimestre de 2025 el volumen de cosecha de salmón atlántico fue de 26.086 Ton WFE (+2,3% vs el mismo período de 2024), alcanzando un total de 80.851 Ton WFE en lo que va del año, en línea con el *guidance* de la compañía para 2025 de 115.000-120.000 Ton WFE. A su vez, el peso promedio fue de 5,48 kg WFE, aumentando un 10,9% vs el Q3-24, correspondiendo al mayor peso promedio trimestral de los últimos cinco años.

Durante el período, los ingresos operacionales de la compañía¹ alcanzaron US\$187,9 millones, en línea con el mismo trimestre de 2024. Esto estuvo explicado principalmente por el menor precio de referencia de mercado, consecuencia del mayor volumen de oferta de salmón noruego, además de las presiones por los aranceles a las importaciones de salmón implementados por Estados Unidos. A pesar de lo anterior, el efecto neto sobre los ingresos se ha visto fuertemente contrarrestado por el buen performance productivo y comercial, reflejado en un *price achievement* máximo histórico de 110,7% como resultado de mayores pesos de cosecha, un aumento en la producción de productos de valor agregado, mejoras en gestión de calidad y rendimiento en planta, y desarrollo de relaciones comerciales de largo plazo.

Por su parte, los costos operacionales alcanzaron US\$175,2 millones el Q3-25, en línea con el mismo período de 2024. Bajo este concepto, el costo de cosecha continúa reafirmando una tendencia a la baja en respuesta a los proyectos de ahorro de costos y buen performance productivo. Así, el costo Ex-Farm de cosecha fue US\$4,51 este trimestre, -6,7% vs mismo período de 2024, y que corresponde al menor nivel de los últimos dos años, impulsado por los mayores pesos promedio y la caída en los precios del alimento.

El Margen Operacional del trimestre registró una ganancia de US\$12,7 millones. Durante los 9 meses del año, el margen operacional fue de US\$60,7 millones, lo cual corresponde a un aumento de 61,1% versus el mismo período del año anterior.

Durante el tercer trimestre, los gastos de administración y venta (GAV) alcanzaron US\$8,2 millones, representando una disminución de US\$0,2 millones en comparación al 2024. Esta tendencia a la baja se confirma durante el año como respuesta a las iniciativas de ahorro de costos del proyecto Humboldt. Así, los gastos de administración y venta de los primeros nueve meses del año registran una disminución de 3,6% vs 2024, a pesar del aumento significativo en el volumen de cosecha entre ambos períodos, el cual se ha expandido en un 26,6%. De esta manera al medirlo en términos unitarios hay una disminución de US\$ 0,07/kg WFE (-17,5%) respecto a los primeros 9 meses de 2024.

Al cierre de trimestre, el proyecto Humboldt de eficiencia operacional, implementado a mediados de 2024, acumula ahorros en flujo de caja de US\$65,8 millones y en resultado por US\$38,7 millones.

Como resultado de lo anterior, el EBIT² consolidado del trimestre alcanzó una ganancia de US\$4,5 millones. Este resultado es positivo teniendo en consideración que se da en un contexto muy desafiante por el lado de los precios del salmón, sumado a los aranceles a las importaciones impuestos por Estados Unidos, situando el precio promedio de referencia de mercado en niveles mínimos no vistos desde 2020. A pesar de lo anterior, las iniciativas de costos y eficiencia implementadas por la compañía¹ le han permitido enfrentar este contexto de manera favorable, con una trayectoria de costos a la baja tanto en Ex-Farm como en gastos de administración y venta. Adicionalmente, la buena performance productiva ha permitido alcanzar los mayores pesos promedio de los últimos cinco años, y a su vez, los esfuerzos en materia comercial se han visto reflejados este trimestre con el mayor *price achievement* en la historia de la compañía, asociado también en gran parte a un aumento en la producción de productos de valor agregado.

El EBIT acumulado alcanzó los US\$ 36,3 millones, representando un alza de 193,2% respecto a 2024.

A su vez, el EBIT consolidado unitario³ alcanzó 0,18 US\$/Kg WFE, también en línea con el tercer trimestre del 2024. Por su parte, el EBIT consolidado unitario de los primeros 9 meses del año fue de 0,46 US\$/Kg WFE, lo cual corresponde a un aumento de 155,4% en comparación al mismo período de 2024.

Es importante destacar que al ajustar todos los EBIT de los últimos 4 años al mismo nivel de precios que 2025 a la fecha, el año 2025 presenta el mejor EBIT demostrando que las mejoras en resultados son estructurales sobre variables controlables impulsadas por eficiencia, control de costos, estabilidad productiva y ejecución disciplinada en la última milla.

El EBITDA del trimestre alcanzó US\$12,7 millones. A nueve meses, el EBITDA de la compañía¹ alcanzó un total de US\$60,6 millones, registrando un crecimiento de 71,6% en comparación al mismo período del año anterior.

El resultado no operacional registró US\$-4,8 millones, mayormente explicado por costos financieros durante el trimestre por un total de US\$5,3 millones.

El efecto Fair Value durante el trimestre fue un ajuste positivo por US\$3,5 millones antes de impuestos, en línea con la estacionalidad natural de los mayores volúmenes de cosecha hacia el cierre del año, menores precio de mercado y una tendencia a la baja en los costos Ex-Farm.

Como resultado, la utilidad neta del trimestre alcanzó una ganancia de US\$2,1 millones, mientras que la utilidad neta acumulada del año alcanzó US\$11,3 millones, correspondiente a un aumento de US\$26,5 millones YoY.

Balance Consolidado

Balance Consolidado (en miles de dólares)	Q3-25	dic-24
Total Activos	967.000	981.703
Activos Corrientes	620.581	635.182
Efectivo y Equivalente al Efectivo	6.753	28.244
Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	75.647	67.059
Inventarios + Activos Biológicos Corrientes	516.930	508.323
Otros Activos Corrientes	21.251	31.556
Activos No Corrientes	346.419	346.521
Propiedad, Planta y Equipos	197.599	200.091
Inv. Contabilizadas Usando el Método de la Participación	27.235	23.752
Activos Biológicos No Corrientes	57.146	52.744
Impuestos Diferidos	19.412	21.932
Intangibles y Otros Activos No Corrientes	45.027	48.002
Total Pasivos y Patrimonio	967.000	981.703
Pasivos Corrientes	381.647	383.075
Otros Pasivos Financieros Corrientes	150.937	188.605
Cuentas Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	197.473	161.375
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, Corriente	25.368	26.362
Otros Pasivos Corrientes	7.869	6.733
Pasivos No Corrientes	149.428	174.001
Otros Pasivos Financieros No Corrientes	68.400	90.800
Pasivos por arrendamientos, no corrientes	-	40
Pasivo por Impuestos Diferidos	81.028	83.161
Patrimonio	435.925	424.627

Activos

Al cierre de septiembre de 2025, los **Activos Totales** de la sociedad matriz y sus filiales totalizaron US\$967,0 millones, correspondiente a una disminución de US\$14,7 millones (-1,5%) con respecto al cierre de diciembre 2024. Las principales variaciones se detallan a continuación:

- **Efectivo y Equivalente al Efectivo:** Disminuye en US\$21,5 millones con respecto a diciembre 2024 explicado principalmente por prepagos de líneas de crédito y amortización de deuda financiera.
- **Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar:** Aumenta en US\$8,6 millones (+12,8%) asociado a un mayor volumen de venta y a factor de estacionalidad por mayor cosecha durante la segunda mitad del año.

- **Inventarios y Activo Biológico corriente:** Aumenta en US\$8,6 millones (+1,7%) principalmente por mayor activo biológico por crecimiento de biomasa y Fair Value.
- **Otros Activos Corrientes:** Disminuye en US\$10,3 millones (-32,7%) mayormente explicado por activos por impuestos, disminuyendo US\$10,7 millones en comparación al cierre de 2024.

Pasivos

Al cierre de septiembre de 2025, los Pasivos Totales de la sociedad matriz y sus filiales alcanzaron un total de US\$531,1 millones, US\$26,0 millones inferior al cierre de 2024 (-4,7%). Las principales variaciones se explican a continuación:

- **Pasivos Financieros Corrientes:** Disminuyen en US\$37,7 millones (-20,0%) hasta un total de US\$150,9 millones al cierre del tercer trimestre de 2025 por prepago de deuda.
- **Cuentas comerciales y Otras Cuentas por pagar:** Aumenta en US\$36,1 millones (+22,4%).
- **Pasivos Financieros No Corrientes:** Al cierre del trimestre alcanzaron US\$68,4 millones, US\$22,4 millones menos (-24,7%) respecto al cierre de diciembre 2024, explicados por amortización de deuda.

Patrimonio

El Patrimonio cerró el tercer trimestre de 2025 con un total de US\$435,9 millones, lo cual corresponde a un aumento de US\$11,3 millones con respecto al cierre de diciembre 2024 (US\$424,6 millones) por mayor utilidad acumulada.

Flujo de Caja Neto Consolidado

Flujo de Caja Consolidado (en miles de dólares)	2025 Ene - Sep	2024 Ene - Sep
Saldo Inicial	28.244	29.709
Actividades de la Operación	53.576	6.959
<i>Cobros procedentes de las ventas</i>	609.987	549.590
<i>Pagos a proveedores por bienes y servicios</i>	-582.628	-570.686
<i>Otros cobros por operación</i>	98.111	89.744
<i>Otros pagos por operación</i>	-71.894	-61.689
Actividades de la Inversión	-20.594	-20.244
Capex	-20.594	-20.244
Actividades del Financiamiento	-54.385	15.148
Financiamiento neto	-53.664	19.365
Préstamos a entidades relacionadas neto	-	-936
Dividendos pagados	-	-2.634
Otros	-721	-647
Flujo Neto del Periodo antes del efecto de tasa de cambio	-21.403	1.863
Efecto de la Variación en la Tasa de Cambio sobre el Efectivo	-88	-77
Variación Neta del Efectivo y Equivalente	-21.491	1.786
Saldo Final	6.753	31.495

El flujo proveniente de **Actividades de la Operación** acumulado al tercer trimestre del 2025 fue de US\$53,6 millones, US\$46,6 millones por sobre el mismo período de 2024, explicado principalmente por la mayor generación de EBITDA, por las razones ya explicadas anteriormente, y gestión en capital de trabajo.

El flujo acumulado de **Actividades de Inversión**, correspondiente a las inversiones en Capex, fue de US\$-20,6 millones hacia el cierre de trimestre, aumentando en US\$0,4 millones al comparar con el mismo período de 2024.

Por último, el flujo acumulado proveniente de **Actividades de Financiamiento** alcanzó un total de US\$-54,4 millones, explicado mayormente por el prepago de líneas de crédito de corto plazo y amortización de los tramos A, B y D del crédito sindicado vigente.

RATIOS FINANCIEROS



Deuda Financiera Neta (DFN): Registró un total de US\$212,6 millones al cierre del Q3-25, una **disminución de US\$40,2 millones** en comparación al cierre de 2024.



Leverage: Del mismo modo, el nivel de apalancamiento de la compañía, calculado como pasivos totales sobre patrimonio, se redujo hasta un nivel de **1,22 veces** al final del trimestre.



DFN/EBITDA (Últimos doce meses): Se situó en **3,13x** al cierre del tercer trimestre. Esta disminución se explica por la **amortización de deuda**, en conjunto con el **mejor resultado operacional** de la compañía este año, reflejado en un EBITDA de US\$60,6 millones durante los primeros nueve meses del año, un 71,6% mayor en comparación al mismo período de 2024.

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 tercer trimestre de 2025, el efecto por concepto de Fair Value fue un ajuste positivo de US\$3,5 millones antes de impuestos. Esto se encuentra en línea con la estacionalidad natural de los mayores volúmenes de cosecha hacia el cierre del año, además de una tendencia a la baja en los costos Ex-Farm.

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 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 post pandemia, 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.