



lansa celebró Junta ordinaria de Accionistas

Santiago, 27 de marzo de 2015.- La compañía agroindustrial lansa celebró ayer su junta ordinaria de accionistas, dando cuenta del desempeño de la empresa durante el ejercicio 2014.

En la ocasión, se explicó el difícil escenario que vive la industria azucarera en la actualidad, el cual se agudizó durante el último trimestre de 2014. Sin embargo, lansa logró sortear las fluctuaciones en el precio internacional del azúcar mediante su política de cobertura y su diversificación de negocios.

Prueba de lo anterior, es que en el cuarto trimestre de 2014, periodo en que los precios internacionales del azúcar experimentaron una caída de 12,6% en comparación a igual período del año anterior (USD 412,4 por tonelada), la compañía registró una utilidad de USD 1,3 millones y un Ebitda de USD 4,8 millones.

Este buen resultado de lansa es consecuencia de la implementación de 4 políticas contenidas en su plan de desarrollo, denominado "Plan Dulce": Diversificación de fuentes de abastecimiento, Diversificación de negocios, Enfoque en rendimientos agrícolas y Contratos de cobertura.

En el negocio azucarero, lansa logró mantener los volúmenes de venta, a pesar de los diversos embates que ha sufrido el azúcar en los últimos años, y la disminución del consumo per cápita en el país.

Una de las grandes fortalezas de la compañía es su marca, la cual ha permitido, en un escenario adverso para el azúcar, introducir al mercado nuevos y renovados productos, ofreciendo a los consumidores y clientes más alternativas para satisfacer sus cambiantes necesidades.

En 2014, el 7% de los ingresos del segmento azúcar fueron generados por productos nuevos, un 2% más que en 2103.

Así mismo, en el segmento industrial nos hemos enfocado tanto en mantener los reconocidos estándares de calidad del azúcar lansa, como en introducir nuevas alternativas en base a los requerimientos de nuestros clientes.

Durante el año pasado, además, se inauguró en Cocharcas, cerca de Chillán, la nueva planta lansa Cero K. Estas instalaciones demandaron una inversión de US\$ 8 millones y cuentan con una tecnología de punta en sus procesos, que fue importada de Europa y Asia para cumplir con las altas exigencias de la industria farmacéutica.

La inauguración de esta planta permitió en 2014 aumentar los volúmenes de venta en un 9,3% y reducir nuestros costos unitarios de producción más de un 20%.

En el área de Nutrición Animal, durante 2014, esta área desarrolló una serie de programas orientados a fortalecer el trabajo de sus distintos equipos comerciales, potenciando la asistencia técnica y aumentando la presencia de la compañía en zonas claves. Lo anterior, sumado a las condiciones climáticas que impidieron el normal abastecimiento de pasto de los



ganaderos, permitió registrar un aumento de 20% en los volúmenes de ventas, consolidando la posición de Iansa Nutrición Animal en la industria.

En cuanto al negocio de alimento para mascotas, Iansa continuó durante 2014 enfocado en potenciar marcas propias, logrando una posición de líderes en innovación en el mercado. Lo anterior ha permitido que la marca Cannes muestre un crecimiento importante en el último tiempo, alcanzando un 5,8% de participación de mercado.

En el negocio agrícola, las intensas heladas durante la primavera de 2013, junto con una sequía durante el verano de 2014, generaron importantes pérdidas a nivel de rendimientos. La remolacha no estuvo ajena a estos impactos: los rendimientos cayeron de 104 toneladas por hectárea en 2013 a 90 toneladas en 2014.

El año 2014 representó el cuarto año de crecimiento sostenido para Icatom, consiguiendo ingresos por USD 29,4 millones, lo que representa un incremento de 33,3% respecto de 2013. Los volúmenes de ventas del año 2014 alcanzaron una cifra histórica de 22,6 mil toneladas de pasta de tomate, lo que si se compara con las 17,2 mil del año 2013, representa un aumento de 31%.

El año pasado fue un año de consolidación del trabajo realizado durante 2013, período en el que los ingresos de Patagoniafresh aumentaron 5% respecto del año anterior, y donde los volúmenes de venta crecieron un 17%, obteniendo USD 8 millones de Ebitda durante el periodo.

Durante la Junta, algunos accionistas minoritarios plantearon inquietudes respecto de la política de dividendo de la compañía y el comportamiento a la baja del precio de la acción, pese al buen desempeño de las distintas áreas de negocio. El presidente de Iansa, Joaquín Noguera, explicó que por criterio de responsabilidad financiera, la compañía no podía aumentar el porcentaje de distribución de dividendos, ya que para el desarrollo de los negocios de la compañía, se debe privilegiar la caja frente a la posibilidad de endeudamiento.