



IANSA REPORTA UNA UTILIDAD DE USD 12,3 MILLONES DURANTE 2014 Y DE USD 1,3 MILLONES PARA 4Q14.

Santiago, Chile, 29 de enero de 2015 – Iansa S.A. anunció ayer sus resultados financieros consolidados para el cuarto trimestre y acumulados al 31 de diciembre de 2014. "Iansa", o "la Compañía", hace referencia a la entidad consolidada que incluye los negocios de Azúcar y Coproductos, Nutrición Animal y Alimento para Mascotas, Gestión Agrícola, Pasta de Tomates y Jugos Concentrados. Estas cifras fueron preparadas de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) y se expresan en millones de dólares estadounidenses.

DESTACADOS

- A pesar del difícil escenario que vive la industria azucarera en la actualidad, el cual se agudizó durante el último trimestre de 2014, Iansa ha logrado sortear las fluctuaciones en el precio internacional del azúcar mediante su política de cobertura y su diversificación de negocios. Es así como en el 4to trimestre del 2014, periodo en que los precios internacionales del azúcar experimentaron una caída de 12,6% en comparación a igual período del año anterior, alcanzando un promedio de USD 412,4 por tonelada (contrato LND#5), la Compañía registró una utilidad de USD 1,3 millones y un Ebitda de USD 4,8 millones.
- En cuanto a los resultados para el año completo, la Compañía registró una utilidad de USD 12,3 millones y un Ebitda de USD 35,6 millones. Aunque la utilidad y el Ebitda de la Compañía muestran una reducción con respecto a 2013, es importante destacar el positivo cambio experimentado luego de la implementación del Plan Dulce 2014, a fines de 2009. Esta iniciativa, que buscaba estabilizar los flujos de la Compañía minimizando el impacto de las fluctuaciones de los precios internacionales del azúcar en sus resultados, ha cumplido plenamente su objetivo. Comparando 2014, año en que el precio internacional del azúcar promedió USD 440,0 por tonelada (contrato LND#5), con el año 2009 en que el precio promedio fue de USD 486,5 por tonelada, la Compañía registró un Ebitda un 62% menor en 2009, junto con pérdidas a nivel operacional. Los resultados recientes demuestran que si bien la Compañía sigue expuesta a las fluctuaciones internacionales del precio del azúcar, esta exposición ha disminuido considerablemente, gracias a la política de cobertura y a la diversificación de negocios.
- La caída de 51% en el Ebitda del trimestre, excluyendo los resultados de los nueve primeros meses de 2013 de Patagoniafresh en el 4Q13, se explica principalmente por la caída en el Ebitda del segmento de Azúcar y coproductos, la que fue parcialmente compensada por un alza en el Ebitda de Gestión Agrícola y Pasta de tomates y Jugos.
- Durante el último trimestre de 2014 el Ministerio de Hacienda renovó la política de bandas de precios que fijan un piso y un techo a los precios del azúcar y de otros productos agrícolas. El lunes 15 de diciembre se publicó en el diario oficial la extensión de las bandas, manteniendo los precios de piso y techo en USD 238 y USD 259 por tonelada, respectivamente. Aunque se esperaba que las bandas de



precios para el azúcar expiraran en noviembre de 2014, la extensión de estas bandas no tienen efecto alguno sobre los resultados de Iansa, dado que los precios piso y techo fijados por la Ley No. 18.525 están muy por debajo de los costos de importación de azúcar, aún en un mercado deprimido como el actual. Esto ocurre desde la eliminación de los subsidios a la exportación de azúcar en Europa a mediados de la década pasada, lo que ha permitido que los precios internacionales estén más alineados con los costos reales de producción, elevándose por sobre el techo de la banda de precios en Chile. En este escenario, Iansa ha logrado mantenerse competitiva y rentable, sin contar con ningún tipo de subsidio o protección estatal; sino que compitiendo con importaciones de azúcar que ingresan al país sin arancel, independientemente del origen.

HECHOS RECIENTES

- Reestructuración de los pasivos de la compañía:** El 21 de enero de 2015, Iansa suscribió un contrato de crédito por un total equivalente en dólares de USD 50 millones con Corpbanca. En línea con el plan de reestructuración financiera comenzado en marzo de 2014, la Compañía adecuará su actual perfil de deuda extendiendo el plazo de vencimiento de sus pasivos, lo que fortalece su posición financiera, le otorga estabilidad y mayor flexibilidad para manejar su operación. El préstamo fue suscrito a siete años plazo, con dos de gracia, a una tasa de 4,6% anual en dólares. El 100% del capital se amortizará en 10 cuotas semestrales a partir del segundo semestre de 2017.

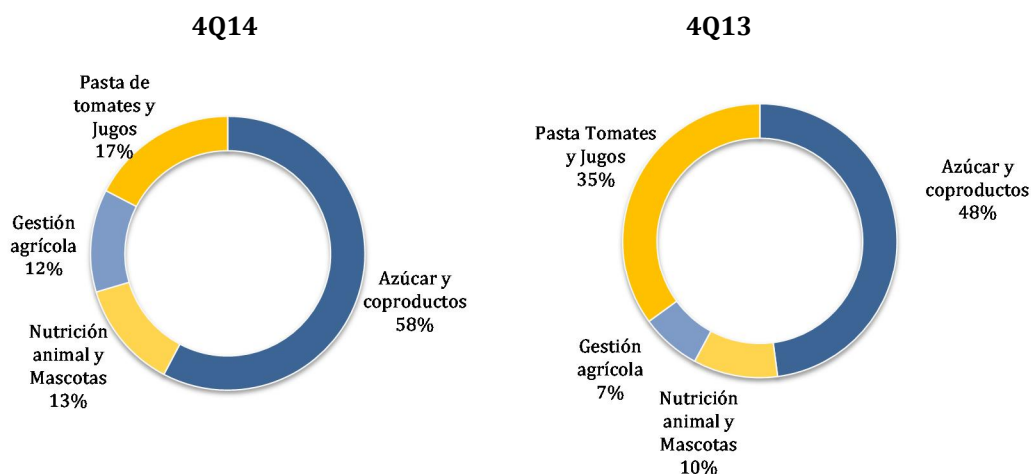
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS CONSOLIDADOS PARA EL 4TO TRIMESTRE DE 2014

	4Q14 USD MM	4Q13 USD MM	Var.
Ingresos	149,2	199,8	-25,3%
Margen de Contribución	31,0	48,2	-35,7%
EBITDA	4,8	16,1	-70,2%
Ganancia Operacional	0,1	9,5	-99,1%
Utilidad Neta	1,3	6,6	-80,6%

Iansa reportó una **utilidad neta** consolidada de USD 1,3 millones para el cuarto trimestre de 2014, un 80,6% menor a la utilidad registrada en el mismo periodo de 2013. El resultado se explica principalmente por la pérdida registrada en el segmento Azúcar y Coproductos, la que fue parcialmente compensada por un alza en el segmento de Pasta de Tomate y Gestión Agrícola.

Los **ingresos consolidados** registraron una caída de 25,3% en el periodo, alcanzando USD 149,2 millones. Esta reducción se explica principalmente por la consolidación de un año completo de operaciones de Patagoniafresh en el cuarto trimestre de 2013, lo que hace que no sean directamente comparables las cifras trimestrales de ingresos. Excluyendo este impacto, la caída en ingresos se explica por menores ingresos en el segmento de Azúcar y coproductos, así como en Nutrición Animal y Mascotas, los que fueron parcialmente compensados por alzas en el segmento Agrícola y en el segmento de Pasta de tomates y Jugos.

Distribución de Ingresos por unidad de negocio



Los **costos de ventas** cayeron 22,0% en comparación con el cuarto trimestre de 2013, alcanzando USD 118,2 millones. La caída en los costos se explica por la consolidación de un año completo de operación de Patagoniafresh en los resultados del cuarto trimestre de 2013. Excluyendo este impacto, el alza en los costos se explica por mayores costos en el segmento Agrícola y por mayores costos en el segmento de Pasta de tomates y Jugos, debido al significativo aumento en las ventas de ambos segmentos en comparación al 4to trimestre de 2013.

El **margen de contribución** de Iansa durante el cuarto trimestre de 2014 registró una caída de 35,7% como resultado de la consolidación de los resultados del año completo de operación de Patagoniafresh en las cifras del último trimestre del 2013. Excluyendo este impacto, la caída en el margen de contribución se explica por un menor margen de contribución del segmento Azúcar y coproductos, Nutrición Animal y Mascotas y Pasta de Tomates y Jugos, caída que fue parcialmente compensada por un alza de 11,7% en el segmento Agrícola. Como porcentaje de las ventas consolidadas, el margen registró una caída de 3,4 puntos porcentuales alcanzando un 20,8%.



Los **gastos operacionales**, registraron una caída de 21,1% en período, alcanzando USD 28,2 millones, como resultado de la consolidación de un año completo de operaciones de Patagoniafresh en el cuarto trimestre de 2013. Excluyendo este impacto, la caída en los gastos operacionales se explica por menores gastos variables de venta en el segmento de Azúcar y coproductos, relacionada a la caída en los volúmenes de venta de azúcar durante el trimestre.

Con todo, el **resultado operacional** alcanzó USD 0,1 millones, una caída con respecto a lo reportado en el mismo periodo de 2013 como resultado de mayores costos de materias primas, así como por un mayor gasto por depreciación.

A nivel **no operacional**, Iansa registró una ganancia de USD 0,6 millones, comparado con una pérdida de USD 2,0 millones en el mismo periodo de 2013. La diferencia en el resultado se explica mejores resultados obtenidos por la Compañía por su participación en entidades asociadas.

En cuanto a los impuestos, la Compañía registró una ganancia por **impuestos** por un total de USD 0,6 millones durante el cuarto trimestre de 2014. Este resultado se explica principalmente por el impacto sobre los impuestos diferidos que ocasionó el aumento de tasas de impuestos definida en la Reforma Tributaria publicada en septiembre de 2014, junto con una mayor pérdida tributaria, producto del menor resultado financiero del período.

El **Ebitda** consolidado de Iansa para el cuarto trimestre de 2014 alcanzó USD 4,8 millones, con un margen de 3,2%. Esta baja se explica por la caída en el Ebitda del segmento de Azúcar y coproductos, la que fue parcialmente compensada por un alza en el Ebitda de Gestión Agrícola y Pasta de tomates y Jugos.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS POR UNIDAD DE NEGOCIOS AL 4TO TRIMESTRE DE 2014

Azúcar y Coproductos

	4Q14 USD MM	4Q13 USD MM	Var.
Ingresos	89,0	97,9	-9,1%
Margen de Contribución	16,6	22,7	-27,0%
EBITDA	2,3	8,1	-71,7%
Ganancia Operacional	-0,1	5,7	>100%
Utilidad Neta	-1,1	3,3	>100%

El segmento Azúcar y Coproductos, obtuvo **ingresos** por USD 89,0 millones en el periodo comprendido entre octubre y diciembre de 2014, lo que representa el 58% de las ventas consolidadas de la Compañía. La disminución de 9,1% en los ingresos en este segmento se explica por una caída en los precios del azúcar en el mercado local, en línea con la baja de 12,6% experimentada por los precios del azúcar a nivel



internacional en el periodo, así como por una caída de 4,9% en los volúmenes de venta de azúcar en el trimestre. La baja en los ingresos por ventas de azúcar, que representan un 94% de los ingresos del segmento, fue parcialmente compensada por alzas en los ingresos por venta de coproductos, los cuales fueron impulsados por alzas en los precios durante el trimestre.

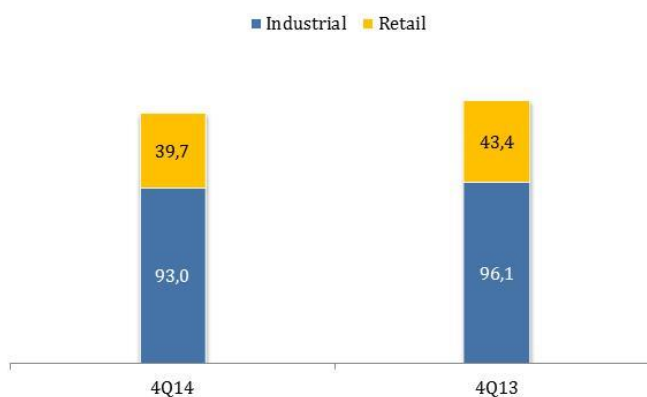
El resultado operacional de este negocio fue una pérdida de USD 0,1 millones, comparado con una ganancia de USD 5,7 millones registrado en el cuarto trimestre de 2013. Esta disminución se explica por una caída en los precios de venta del azúcar en el mercado local, como resultado de una baja en los precios internacionales y a menores volúmenes de venta de azúcar.

La caída de 3,7% en los costos, se explica por menores precios a nivel internacional, que reducen el costo de las importaciones, sumado a un menor volumen de venta.

El programa de coberturas del precio del azúcar, cuyo efecto se incluye en el costo de ventas de este negocio, ha permitido disminuir el impacto de las fluctuaciones de los precios internacionales del azúcar en los resultados operacionales de la Compañía, asegurando un margen para la Sociedad. Durante el cuarto trimestre de 2014, la Compañía tenía cubiertas 57,1 mil toneladas de azúcar, a un precio promedio de USD 480,7 por tonelada.

Durante el cuarto trimestre de 2014, el volumen de ventas de azúcar alcanzó 132,7 mil toneladas, lo que representa una caída de 4,9% con respecto al 4Q13. En cuanto al volumen de ventas en el segmento retail este registró una caída de 8,5%, mientras que las ventas del segmento industrial mostraron una caída de 3,2%.

Distribución ventas Azúcar (en miles de toneladas)



El segmento de Azúcar y Coproductos incluye también la venta de coseta y melaza, subproductos que se obtienen de la remolacha, así como la venta de endulzantes no calóricos.

La venta de coseta y melaza registró ingresos por ventas de USD 3,4 millones durante el cuarto trimestre de este año, lo que representa un alza de 7,3% y un margen bruto de USD 3,9 millones, un 147,2% más alto al registrado en el mismo periodo de 2013. El incremento en los ingresos de este negocio se explica por un alza de 8,2% en los precios de venta, en comparación con el año anterior, a igual fecha. Esta alza fue



parcialmente compensada por una caída de 0,9% en los volúmenes de venta durante el trimestre.

Los ingresos del segmento de endulzantes no calóricos alcanzaron USD 1,6 millones durante el trimestre, una caída de 3,8% con respecto a lo registrado en el cuarto trimestre de 2013. La caída en los ingresos se explica principalmente por la depreciación de 15,9% del peso chileno durante el trimestre, que afectó a este negocio dado que la venta es mayormente en pesos. Medidos en pesos, los ingresos de esta línea de negocios crecieron un 11,5% como resultado de un alza de 2,5% en los volúmenes de venta, así como por un alza de 8,8% en los precios promedio medidos en pesos.

En relación a los costos de este segmento, gracias a la internalización de la producción de la línea CeroK en la planta recientemente inaugurada en Chillán, la Compañía ha logrado reducir significativamente sus costos unitarios de producción en lo que va del año. Durante el cuarto trimestre de 2014 los costos unitarios de producción se redujeron en un 37,9% en relación al mismo periodo del año anterior.

Extensión de la Banda de Precios del Azúcar en Chile

Dada la alta volatilidad de los precios internacionales del azúcar y las intervenciones gubernamentales en este mercado en otros países, en Chile se aplica un mecanismo de bandas de precios, cuyo objetivo fue proporcionar estabilidad al sector. El régimen de banda de precios actual fue establecido en la Ley N° 18.525 el año 2003, que define el costo de paridad de importación del azúcar, e intenta reducir las fluctuaciones del precio internacional en el mercado local, aplicando aranceles a la importación cuando el precio FOB de importación está bajo el piso establecido, y reduciendo los aranceles cuando dicho precio está sobre el techo estipulado. Esta ley fijó el piso y techo inicial para la banda de azúcar en USD 310 y USD 339 por tonelada respectivamente, que en ese momento reflejaban un rango normal de precios internacionales para el azúcar refinada, y se estableció rebajas graduales de los precios piso y techo para los años siguientes. A partir de diciembre de 2007 y hasta noviembre de 2011, los precios piso y techo disminuyeron en un 2% anual y, desde diciembre de 2011 hasta noviembre de 2014, disminuyeron en un 6% anual. A fines del año 2014, la Presidenta de la República reevaluaría la continuidad de las bandas, la que fue extendida durante diciembre de 2014 sin plazo de término y sin modificación en los precios de piso y techo que regían hasta el momento.

Sin embargo, a partir del año 2006, cuando la mayoría de los países europeos levantaron los subsidios a la exportación de azúcar, los precios internacionales comenzaron a reflejar los verdaderos costos de producción del azúcar a nivel mundial, elevándose por sobre el techo de la banda nacional de manera sostenida. En este escenario, IANSA ha logrado mantenerse competitiva y rentable, sin contar con ningún tipo de subsidio o protección estatal; sino que compitiendo con importaciones de azúcar que ingresan al país sin arancel.

Como consecuencia, tanto con la renovación como con el término de las bandas, la Compañía no prevé ningún riesgo adicional a sus resultados.



Nutrición Animal y Mascotas

	4Q14 USD MM	4Q13 USD MM	Var.
Ingresos	19,6	20,3	-3,6%
Margen de Contribución	4,3	5,1	-16,3%
EBITDA	0,3	1,7	-82,4%
Ganancia Operacional	-0,2	1,4	>100%
Utilidad Neta	-0,4	0,6	>100%

Este segmento generó **ingresos** por USD 19,6 millones durante el cuarto trimestre de 2014, en comparación con los USD 20,3 millones obtenidos a igual fecha del año anterior, lo que representa una disminución de 3,6%. Esta disminución se explica por una caída de 10,8% en los ingresos del negocio de Nutrición Animal, generado por menores precios de venta. Esta caída fue parcialmente compensada por un incremento de 1,3% en los volúmenes de venta durante el trimestre.

Por su parte, el negocio de Alimento para Mascotas registró un alza de 17,0% sus ingresos – medidos en dólares – durante el cuarto trimestre de 2014, impulsados por un alza en los volúmenes de venta en el periodo, que fue parcialmente compensada por una disminución en los precios promedio del segmento durante el trimestre. Al igual que el segmento de endulzantes no calóricos, las ventas del negocio de Alimento para Mascotas se vieron afectadas por la depreciación de 15,9% del peso durante el trimestre. Medidos en pesos los ingresos de este segmento crecieron 35,7% como resultado de alzas en los precios unitarios de venta, así como por el alza en los volúmenes durante el trimestre. La Compañía continúa enfocada en el posicionamiento de sus marcas propias – Cannes y Mininnos – por lo que al cierre del año la planta de mascotas destinaba la mayor parte de su capacidad productiva actual a la elaboración de estos productos.

En cuanto a los costos del segmento Nutrición Animal y Mascotas, estos registraron un alza de 0,7% impulsados por un alza en los costos de venta del negocio de alimento para mascotas, parcialmente compensada por una caída en los costos del segmento de Nutrición Animal. Los mayores costos del segmento de Alimento para Mascotas se explican por un alza en los volúmenes de venta.



Gestión Agrícola

	4Q14 USD MM	4Q13 USD MM	Var.
Ingresos	18,8	14,5	29,8%
Margen de Contribución	4,5	4,0	11,7%
EBITDA	2,6	2,0	29,9%
Ganancia Operacional	2,4	1,9	28,3%
Utilidad Neta	1,0	0,6	57,6%

El negocio de gestión agrícola involucra la venta de insumos agrícolas para el cultivo de la remolacha y otros cultivos, servicios financieros para los agricultores remolacheros y gestión de campos arrendados y propios, los cuales apoyan la producción agrícola de remolacha. Este negocio mostró **ingresos** por ventas por USD 18,8 millones en el cuarto trimestre de 2014, en comparación con ingresos de USD 14,5 millones en la misma fecha del año anterior. En cuanto a los costos de venta estos crecieron 36,9% como consecuencia de mayores costos por la venta de insumos a cultivos distintos de la remolacha. Como resultado el margen de contribución del segmento creció 11,7%, llegando a USD 4,5 millones durante el trimestre.

Los ingresos por venta de insumos agrícolas para la remolacha, incluyendo fertilizantes, semillas, agroquímicos, cal, y la comercialización de maquinarias agrícolas y equipos de riego, alcanzaron USD 16,4 millones durante el cuarto trimestre de 2014, en comparación con USD 12,2 millones en el mismo periodo del 2013. El alza se explica principalmente por el aumento en las ventas de insumos para cultivos distintos a la remolacha.

Los ingresos por servicios financieros a agricultores alcanzaron los USD 1,7 millones, USD 0,4 millones menos a los registrados el año anterior, a la misma fecha, manteniéndose como eje principal la colocación de financiamiento a través de la línea de crédito para el cultivo de la remolacha.

La gestión de cultivos propios tuvo ingresos por USD 0,8 millones en comparación con USD 0,3 millones registrados en el cuarto trimestre de 2013. El alza se explica principalmente por el alargue de la campaña de remolacha hasta octubre, lo que generó un desfase en los ingresos del trimestre.

Para la temporada 2014/2015 la Compañía sembró 18.449 hectáreas, número similar a lo cosechado la temporada anterior, con un precio fijo máximo a pagar de USD 57,5 por tonelada de remolacha limpia, base 16% de sacarosa, lo que representa una disminución en relación a los USD 60,5 por tonelada de remolacha limpia pagados en la temporada 2013/2014. La mantención de las hectáreas contratadas, a pesar de la disminución en el precio pactado, refleja el compromiso de los agricultores con la Compañía y la mayor rentabilidad que el cultivo de la remolacha ofrece a los agricultores chilenos en comparación con los cultivos alternativos.



Pasta de Tomates y Jugos Concentrados

	4Q14 USD MM	4Q13 USD MM	Var.
Ingresos	26,8	71,5	-62,5%
Margen de Contribución	7,4	18,5	-60,0%
EBITDA	3,8	9,4	-59,6%
Ganancia Operacional	2,7	5,8	-53,6%
Utilidad Neta	1,6	3,5	-54,3%

A contar de diciembre 2013 las cifras de este segmento incluyen los resultados de Patagoniafresh, filial dedicada a la elaboración y comercialización de jugos concentrados, y cuyos resultados hasta septiembre 2013 se mostraban separadamente en la línea de “Operaciones Discontinuadas”.

El negocio conjunto de Pasta de Tomates y Jugos Concentrados tuvo **ingresos** por USD 26,8 millones y un resultado operacional de USD 2,7 millones durante el cuarto trimestre de 2014.

El segmento de Pasta de Tomates mostró ingresos por USD 8,0 millones, comparado con USD 7,2 millones registrado en el mismo periodo del año anterior. El alza en los ingresos de este segmento se explica principalmente por un alza de 9,1% en los volúmenes de venta, junto con un alza de 1,2% en los precios promedio del trimestre. El alza en los volúmenes de venta se explica por la entrada a nuevos mercados dentro de Sudamérica, en línea con la estrategia comercial de la Compañía. Icatom pudo hacer frente a esta coyuntura en la oferta mundial gracias a un sobresaliente rendimiento de sus hectáreas, alcanzando 137 toneladas de tomate por hectárea, un 12% de crecimiento con respecto de la temporada anterior. Este hito permite a la compañía tener adecuados niveles de stock y la posiciona como líder en rendimiento de tomate a nivel mundial.

El negocio de Jugos Concentrados mostró ingresos por ventas de USD 18,8 millones durante el cuarto trimestre de este año, en comparación con ventas de USD 16,1 millones durante el año anterior. Los resultados de este segmento de negocios fueron impulsados por un alza en los volúmenes de venta, la que fue parcialmente compensada por una disminución en los precios promedios. El alza en el volumen de venta se debe principalmente a una temporada con mayor volumen de manzana, lo que prolongó la producción y venta de jugos en comparación con el año anterior.



ESTADOS FINANCIEROS Y LIQUIDEZ

A continuación se resumen los indicadores del balance consolidado de Iansa al 31 de diciembre de 2014, en millones de dólares estadounidenses

		Al 31 de Diciembre, 2014	Al 31 de Diciembre, 2013
Total Activos	US mill.	637,2	657,1
Total Pasivos	US mill.	260,1	288,9
Total Patrimonio	US mill.	377,1	368,2
Total Pasivos & Patrimonio	US mill.	637,2	657,1

		Al 31 de Diciembre, 2014	Al 31 de Diciembre, 2013
Calculo Deuda Neta			
Otros Pasivos financieros Corrientes	US mill.	73,6	127,2
Otros Pasivos financieros No Corrientes	US mill.	87,8	53,4
Efectivo y equivalentes al efectivo	US mill.	34,3	31,3
Deuda Neta Total	US mill.	127,1	149,2

El **activo corriente** de Iansa presentó una disminución de USD 24,7 millones respecto al cierre del ejercicio 2013. Esta disminución se explica por una caída en los inventarios por un monto de USD 14,8 millones (producto de una disminución en el volumen de azúcar al final del 2014, y una caída en los precios internacionales de azúcar), y una disminución en los deudores comerciales, de USD 19,6 millones, asociada a una disminución en los clientes nacionales (debido principalmente a la baja en el precio del azúcar) y los clientes de Patagoniafresh, compensado parcialmente por un incremento en los activos financieros (valor justo de los derivados de azúcar), que subieron en USD 9,7 millones.

El **activo no corriente** mostró un aumento de USD 4,8 millones, lo que se explica por adiciones de propiedades, plantas y equipos y propiedades de inversión por USD 20,0 millones durante el ejercicio 2014, contrarrestado por la depreciación del periodo por USD 17,2 millones.

El **pasivo corriente**, que representa aproximadamente el 63% del total del pasivo exigible, disminuyó en USD 63,8 millones al 31 de diciembre de 2014, debido a la reestructuración de la deuda de Empresas Iansa, y la contratación de un nuevo crédito bancario de largo plazo con Scotiabank, USD 50,0 millones, que se concretó en marzo del 2014. Esta reestructuración de pasivos permitió realizar el pago de la deuda de corto plazo de la Compañía, logrando una disminución de los pasivos financieros de corto plazo en USD 53,6 millones, aproximadamente, al 31 de diciembre 2014. Además, las deudas comerciales y otras cuentas por pagar (incluyendo proveedores de insumos, proveedores de azúcar, provisiones de seguros, comisiones, provisiones de impuestos por pagar y empresas relacionadas), disminuyeron en USD 20,9 millones, durante el mismo período.



El **pasivo no corriente**, que alcanzó a USD 96,0 millones al 31 de diciembre de 2014, presenta un incremento de USD 35,0 millones comparado con diciembre 2013 como consecuencia de la suscripción de un contrato de crédito de largo plazo por USD 50,0 millones, tal como se indica en el párrafo anterior, compensado por la disminución en el bono existente, correspondiente al traspaso de dos cuotas al pasivo corriente durante el año 2014, equivalente a USD 15,7 millones.

El **patrimonio consolidado** de Iansa al 31 de diciembre de 2014 asciende a USD 377,1 millones, en comparación con un patrimonio de USD 368,2 millones al cierre del ejercicio 2013. Este aumento en el patrimonio en el periodo analizado incorpora la aplicación del Oficio Circular 856, de fecha 17 de octubre de 2014, donde la SVS instruye a todas las empresas fiscalizadas que las diferencias en activos y pasivos por impuestos diferidos que se produzcan como efecto directo del incremento en la tasa de impuestos de primera categoría introducido por la Ley 20.780 (Ley de Reforma Tributaria, publicada en el diario oficial en septiembre 2014), deben contabilizarse contra patrimonio. La aplicación de este Oficio produjo un incremento patrimonial de USD 4,0 millones en Empresas Iansa, compensando la variación del valor justo de los instrumentos de cobertura (incluyendo cobertura de azúcar, cambiaria y de tasas de interés), que fueron afectados por la fuerte depreciación del peso durante el año 2014.

Principales indicadores financieros

		Al 31 de Diciembre, 2014	Al 31 de Diciembre, 2013
Efectivo y equivalentes como % ingresos últimos 12 meses	%	5,7%	5,2%
Deuda bruta	US mill.	161,4	180,6
Deuda bruta/EBITDA (12 meses)	veces	4,5	3,7
Deuda Neta	US mill.	127,1	149,2
Deuda Neta/EBITDA (12 meses)	veces	3,6	3,1

Acerca de Iansa

Empresas Iansa S.A. es una de las principales compañías agroindustriales del país, reconocida por la producción, comercialización y distribución de azúcar y coproductos de la remolacha. La Compañía cuenta también con una consolidada posición en los mercados de alimentos para Nutrición Animal y Alimento para Mascotas, siendo el principal productor de alimento para ganado bovino y equinos del país. Así mismo, Iansa ha logrado una destacada presencia en la comercialización de insumos agrícolas y otorgamiento de crédito a agricultores remolacheros, además de participar en los negocios de venta de pasta de tomates y jugos concentrados a través de sus filiales Icatom y Patagoniafresh. Para más información visite www.iansa.cl

Nota sobre Declaraciones de Expectativas Futuras

Las declaraciones sobre expectativas futuras contenidas en este informe se basan en las estimaciones y proyecciones de la Compañía, y por lo tanto, deben evaluarse con resguardo. Las declaraciones sobre expectativas futuras implican riesgos, incertidumbres y otros factores conocidos y desconocidos, muchos de los cuales están fuera del control de la Compañía y pueden causar que los resultados actuales difieran materialmente de aquellos contenidos en este informe. Iansa no se hace responsable de actualizar públicamente ninguna de las declaraciones sobre expectativas futuras contenidas en este reporte. Estas declaraciones deben ser consideradas en conjunto con la información sobre riesgos incluidos en la Memoria Anual y los estados financieros trimestrales enviados a la SVS, los que se encuentran disponibles en nuestra página web.



ESTADO DE RESULTADOS PARA EL 4TO TRIMESTRE DE 2014

Resultados 4to Trimestre 2014 (millones de USD)	Azúcar y Coproductos			Nut. Animal y Mascotas			Gestión Agrícola			Pasta de Tomates y Jugos Concentrados			Otros y transacciones relacionadas			Total Consolidado		
	4Q14	4Q13	Dif.	4Q14	4Q13	Dif.	4Q14	4Q13	Dif.	4Q14	4Q13	Dif.	4Q14	4Q13	Dif.	4Q14	4Q13	Dif.
Ingresos Ordinarios	89,0	97,9	-9,1%	19,6	20,3	-3,6%	18,8	14,5	29,8%	26,8	71,5	-62,5%	(5,0)	(4,4)	12,7%	149,2	199,8	-25,3%
Consumo de Materias Primas y Materiales Secundarios	(72,4)	(75,2)	-3,7%	(15,3)	(15,2)	0,7%	(14,3)	(10,4)	36,9%	(19,4)	(53,0)	-63,4%	3,2	2,3	41,2%	(118,2)	(151,5)	-22,0%
Margen Contribución	16,6	22,7	-27,0%	4,3	5,1	-16,3%	4,5	4,0	11,7%	7,4	18,5	-60,0%	(1,8)	(2,2)	-17,1%	31,0	48,2	-35,7%
Razón Contribución	18,6%	23,2%	-4,6 pp	21,9%	25,3%	-3,3 pp	23,9%	27,8%	-3,9 pp	27,6%	25,9%	1,7 pp	36,0%	48,9%	-12,9 pp	20,8%	24,1%	-3,4 pp
Depreciación y Amortización	(1,7)	(1,2)	46,1%	(0,3)	(0,1)	>100%	(0,1)	(0,1)	66,4%	(0,3)	(1,5)	-79,4%	(0,3)	(0,2)	72,0%	(2,7)	(3,0)	-9,1%
Gastos operacionales	(15,0)	(15,8)	-5,1%	(4,2)	(3,6)	16,4%	(2,0)	(2,1)	-4,7%	(4,4)	(11,2)	-60,8%	(2,6)	(3,0)	-12,8%	(28,2)	(35,7)	-21,1%
Ganancias de la operación	(0,1)	5,7	>100%	(0,2)	1,4	>100%	2,4	1,9	28,3%	2,7	5,8	-53,6%	(4,7)	(5,3)	-11,8%	0,1	9,5	-99,1%
Costo/Ingresos Financieros (1)	(1,3)	(1,8)	-26,8%	(0,1)	(0,1)	-31,4%	(0,1)	(0,1)	42,8%	(0,2)	(1,0)	-79,9%	0,8	1,5	-47,0%	(0,9)	(1,5)	-39,2%
Otros no operacional	0,0	0,1	-100%	(0,2)	(0,5)	-59,2%	(0,9)	(1,0)	-10,7%	(0,2)	(0,7)	-70,6%	2,8	1,6	75,4%	1,5	(0,5)	>100%
Ganancia No Operacional	(1,3)	(1,7)	-22,3%	(0,3)	(0,6)	-52,8%	(1,0)	(1,1)	-7,2%	(0,4)	(1,7)	-76,2%	3,6	3,1	16,0%	0,6	(2,0)	-130,6%
Ganancia (pérdida) antes de Impuestos	(1,4)	4,1	>100%	(0,5)	0,8	>100%	1,4	0,8	76,5%	2,3	4,1	-44,5%	(1,1)	(2,2)	-50,5%	0,7	7,6	-90,9%
Impuestos (2)	0,3	(0,8)	>100%	0,1	(0,2)	>100%	(0,4)	(0,2)	>100%	(0,7)	(0,6)	8%	1,3	0,3	>100%	0,6	(1,4)	>100%
Ganancias Operaciones Continuas Oper. Discontinuas	(1,1)	3,3	>100%	(0,4)	0,6	>100%	1,0	0,6	57,6%	1,6	3,5	-54,3%	0,2	(1,9)	>100%	1,3	6,1	-79,0%
Ganancia (pérdida) Total (3)	(1,1)	3,3	>100%	(0,4)	0,6	>100%	1,0	0,6	57,6%	1,6	3,5	-54,3%	0,2	(1,4)	>100%	1,3	6,6	-80,6%
EBITDA	2,3	8,1	-71,7%	0,3	1,7	-82,4%	2,6	2,0	29,9%	3,8	9,4	-59,6%	(4,2)	(5,1)	-17,6%	4,8	16,1	-70,2%

(1): Ingresos financieros relacionados - (2): Distribuido en los segmentos nacionales de acuerdo a la tasa nominal vigente - (3): Incluye ganancias de la Controladora y los Minoritarios



ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADOS A DICIEMBRE DE 2014

Resultados Consolidados 2014 (millones de USD)	Azúcar y Coproductos			Nut. Animal y Mascotas			Gestión Agrícola			Pasta de Tomates y Jugos Concentrados			Otros y transacciones relacionadas			Total Consolidado		
	2014	2013	Dif.	2014	2013	Dif.	2014	2013	Dif.	2014	2013	Dif.	2014	2013	Dif.	2014	2013	Dif.
Ingresos Ordinarios	364,6	396,3	-8,0%	81,0	78,7	2,9%	74,9	63,8	17,4%	97,0	86,3	12,4%	(20,4)	(20,7)	-1,4%	597,1	604,4	-1,2%
Consumo de Materias Primas y Materiales Secundarios	(285,9)	(299,1)	-4,4%	(62,1)	(59,6)	4,2%	(57,2)	(45,5)	25,7%	(70,1)	(63,1)	11,1%	16,7	16,4	1,8%	(458,6)	(450,9)	1,7%
Margen Contribución	78,7	97,2	-19,0%	18,9	19,1	-1,0%	17,7	18,3	-3,3%	26,9	23,2	15,9%	(3,7)	(4,3)	-14,0%	138,5	153,5	-9,8%
Razón Contribución	21,6%	24,5%	-2,9 pp	23,3%	24,3%	-0,9 pp	23,6%	28,7%	-5,1 pp	27,7%	26,9%	0,8 pp	18,1%	20,8%	-2,6 pp	23,2%	25,4%	-2,2 pp
Depreciación y Amortización	(5,6)	(5,0)	12,0%	(0,7)	(0,5)	40,0%	(0,3)	(0,2)	50,0%	(1,5)	(1,9)	-21,1%	(0,8)	(0,9)	-11,1%	(8,9)	(8,5)	4,7%
Gastos operacionales	(63,8)	(66,5)	-4,1%	(15,5)	(13,7)	13,1%	(8,6)	(8,0)	7,5%	(16,4)	(14,8)	10,8%	(7,1)	(9,5)	-25,3%	(111,4)	(112,5)	-1,0%
Ganancias de la operación	9,3	25,7	-63,8%	2,7	4,9	-44,9%	8,8	10,1	-12,9%	9,0	6,5	38,5%	(11,6)	(14,7)	-21,1%	18,2	32,5	-44,0%
Costo/Ingresos Financieros (1)	(5,3)	(5,2)	1,9%	(0,4)	(0,6)	-33,3%	(0,4)	(0,5)	-20,0%	(1,1)	(1,6)	-31,3%	3,4	4,3	-20,9%	(3,8)	(3,6)	5,6%
Otros no operacional	0,1	0,1	0,0%	(1,1)	(1,8)	-38,9%	(2,1)	(2,2)	-4,5%	(0,6)	(0,7)	-14,3%	4,5	6,2	-27,4%	0,8	1,6	-50,0%
Ganancia No Operacional	(5,2)	(5,1)	2,0%	(1,5)	(2,4)	-37,5%	(2,5)	(2,7)	-7,4%	(1,7)	(2,3)	-26,1%	7,9	10,5	-24,8%	(3,0)	(2,0)	50,0%
Ganancia (pérdida) antes de Impuestos	4,1	20,6	-80,1%	1,2	2,5	-52,0%	6,3	7,4	-14,9%	7,3	4,2	73,8%	(3,7)	(4,2)	-11,9%	15,2	30,5	-50,2%
Impuestos (2)	(0,9)	(4,1)	-78,0%	(0,3)	(0,5)	-40,0%	(1,4)	(1,5)	-6,7%	(1,6)	(0,8)	100,0%	1,3	0,6	>100%	(2,9)	(6,3)	-54,0%
Ganancias Operaciones Continuas Oper. Discontinuas	3,2	16,5	-80,6%	0,9	2,0	-55,0%	4,9	5,9	-16,9%	5,7	3,4	67,6%	(2,4)	(3,6)	-33,3%	12,3	24,2	-49,2%
Ganancia (pérdida) Total (3)	3,2	16,5	-80,6%	0,9	2,0	-55,0%	4,9	5,9	-16,9%	5,7	3,4	67,6%	(2,4)	(3,6)	-33,3%	12,3	24,2	-49,2%
EBITDA	19,2	34,7	-44,7%	4,2	6,0	-30,0%	9,4	10,5	-10,5%	13,3	10,8	23,1%	(10,5)	(13,7)	-23,4%	35,6	48,3	-26,3%

(1): Ingresos financieros relacionados - (2): Distribuido en los segmentos nacionales de acuerdo a la tasa nominal vigente - (3): Incluye ganancias de la Controladora y los Minoritarios



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

	Al 31 de Diciembre de 2014	Al 31 de Diciembre de 2013	Var (%)
Activos			
Efectivo y equivalentes al efectivo	34,3	31,3	9,6%
Otros activos financieros	17,6	7,9	122,8%
Otros activos no financieros	14,0	13,8	1,4%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	131,4	151,1	(13,0)%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	4,2	4,7	(10,6)%
Inventarios	119,5	134,3	(11,0)%
Activos biológicos	12,6	11,4	10,5%
Activos por impuestos corrientes	13,4	17,2	(22,1)%
Activos corrientes totales	347,0	371,7	(6,6)%
Otros activos no financieros	0,3	0,3	0,0%
Cuentas por cobrar no corrientes	10,9	10,6	2,8%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	8,0	7,2	11,1%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5,1	4,0	27,5%
Plusvalía	15,7	15,7	0,0%
Propiedades, planta y equipo	226,2	224,2	0,9%
Propiedad de inversión	4,4	8,0	(45,0)%
Activos por impuestos diferidos	19,6	15,4	27,3%
Activos no corrientes totales	290,2	285,4	1,7%
Total de activos	637,2	657,1	(3,0)%
Pasivos y Patrimonio			
Otros pasivos financieros	73,5	127,2	(42,2)%
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	59,7	80,6	(25,9)%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	20,3	3,1	554,8%
Otras provisiones a corto plazo	-	0,4	(100,0)%
Cuentas por pagar por impuestos corrientes	1,8	2,2	(18,2)%
Otros pasivos no financieros corrientes	8,8	14,4	(38,9)%
Pasivos corrientes totales	164,1	227,9	(28,0)%
Otros pasivos financieros	87,9	53,3	64,9%
Otros pasivos	-	0,7	(100,0)%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0,0%
Provisiones por beneficios a los empleados	8,1	7,0	15,7%
Pasivos no corrientes totales	96,0	61,0	57,4%
Capital emitido	246,2	246,2	0,0%
Utilidad (Pérdidas) acumuladas	120,9	110,5	9,4%
Primas de emisión	0,3	0,3	0,0%
Otras reservas	9,7	11,2	(13,4)%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	377,1	368,2	2,4%
Patrimonio total	377,1	368,2	2,4%
Patrimonio y pasivos totales	637,2	657,1	(3,0)%