



IANSA REPORTA UN ALZA DE 2,1% EN LOS INGRESOS DEL 3Q14 EXCLUYENDO LA CONSOLIDACIÓN DE PATAGONIAFRESH.

Santiago, Chile, 30 de octubre de 2014 – IANSA S.A. anunció hoy sus resultados financieros consolidados para el tercer trimestre y acumulados al 30 de septiembre 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

- En un escenario complejo, con precios internacionales del azúcar que continúan cayendo producto del superávit internacional y que han provocado el cierre de más de 60 ingenios azucareros en Brasil en los últimos años, Iansa presentó una utilidad consolidada después de impuestos de USD 3,6 millones para el tercer trimestre de 2014 y un Ebitda de USD 11,1 millones en el mismo periodo. Acumulado al cierre de septiembre, la Compañía registró una utilidad de USD 11,0 millones y un Ebitda de USD 30,8 millones.
- A pesar que los resultados del trimestre reflejan el impacto de la situación mundial de la industria azucarera, con una caída de 11,3% en el precio internacional (contrato LND#5) en el trimestre, alcanzando USD 430 por tonelada en promedio, y, llegando al mínimo en los últimos 4 años durante septiembre 2014 (USD 389/TM); Iansa ha logrado sortear este escenario mediante la diversificación de sus negocios. Es así como la caída de USD 3,0 millones en el Ebitda del trimestre se explica principalmente por una disminución de USD 7,5 millones en el Ebitda del segmento Azúcar y Coproductos, la que fue parcialmente compensada por la consolidación y alzas en el Ebitda de Patagoniafresh, así como por alzas en el Negocio de Pasta de Tomates y Nutrición Animal y Mascotas.
- La Compañía se encuentra actualmente finalizando su periodo de contratación de superficie para la siembra de remolacha 2014/2015. Al cierre de septiembre 2014 Iansa había contratado aproximadamente 19.500 hectáreas, lo que representa un alza de 5% con respecto a la temporada anterior, con un precio máximo a pagar por tonelada de remolacha limpia de USD 57,5, lo que representa una disminución de USD 3 con respecto al precio acordado para la temporada 2013/2014. El alza en las hectáreas contratadas 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.
- En octubre culminó la cosecha 2013/2014, con un total de 18.290 hectáreas sembradas. A las adversas condiciones climáticas que afectaron a la mayoría de los cultivos durante el segundo semestre del 2013 y en el verano del 2014, se sumaron intensas lluvias durante el último invierno, lo que dificultó la cosecha de remolacha en algunos campos. Producto de lo anterior se registró una caída en el rendimiento promedio de remolacha, que llegó a 90 toneladas de remolacha limpia por hectárea, comparadas con 104 toneladas en la temporada pasada.

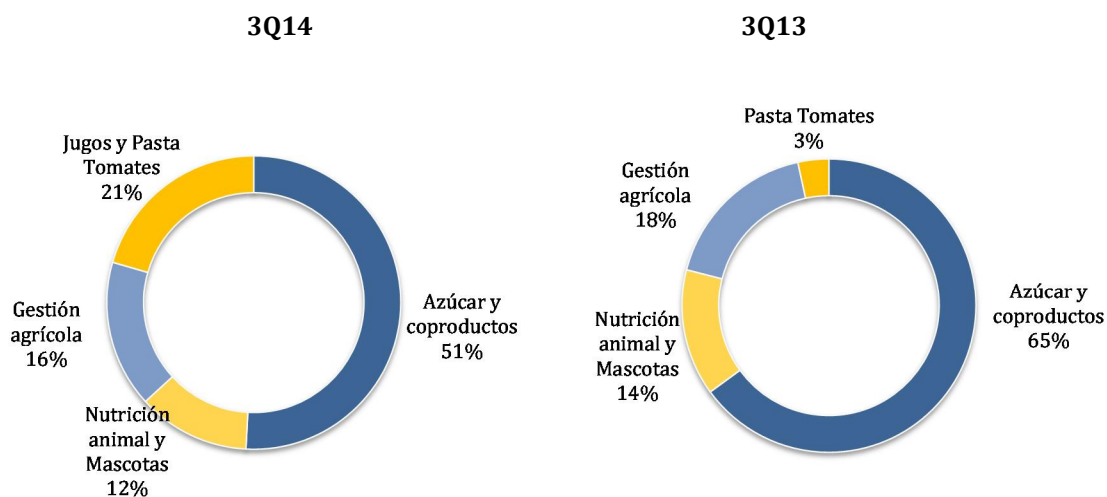
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS CONSOLIDADOS PARA EL 3ER TRIMESTRE DE 2014

	3Q14 USD MM	3Q13 USD MM	Var.
Ingresos	172,7	143,6	20,2%
Margen de Contribución	38,4	38,3	0,2%
EBITDA	11,1	14,2	-21,8%
Ganancia Operacional	6,7	10,9	-38,1%
Utilidad Neta	3,6	8,7	-58,1%

Iansa reportó una **utilidad neta** consolidada de USD 3,6 millones para el tercer trimestre de 2014, un 58,1% menor a la utilidad registrada en el mismo periodo de 2013. El resultado se explica principalmente por una caída de 72,1% en la utilidad del segmento Azúcar y Coproductos, así como por una caída de 26,9% en la utilidad del segmento agrícola durante el trimestre. Estas caídas fueron parcialmente compensadas por alzas en los segmentos de Pasta de Tomate y Jugos Concentrados y Nutrición Animal y Mascotas. Excluyendo el impacto de la consolidación de Patagoniafresh durante el 4Q13 la utilidad consolidada del trimestre alcanzó USD 1,6 millones.

Los **ingresos consolidados** registraron un alza de 20,2% en el periodo, alcanzando USD 172,7 millones. Excluyendo el impacto de la consolidación de los resultados de Patagoniafresh, los ingresos registraron un alza de 2,1% como consecuencia de mayores ingresos en el negocio de Pasta de Tomate, así como en el Área Agrícola y Nutrición Animal y Mascotas, los que compensaron la caída de 6,4% en los ingresos del segmento Azúcar y Coproductos.

Distribución de Ingresos por unidad de negocio





Los **costos de ventas** crecieron un 27,5% en comparación con el tercer trimestre de 2013, alcanzando USD 134,3 millones. Excluyendo el impacto de la consolidación de Patagoniafresh en los resultados, los costos de venta consolidados crecieron 8,7% a USD 114,4 millones. El alza en los costos se explica por un alza de 20,3% en los costos del segmento Agrícola y de 79,4% en los costos del negocio de Pasta de Tomates, en ambos casos debido al significativo incremento en las ventas de estos negocios (mayores ventas de insumos y otros cultivos; y mayores ventas de pasta de tomates, respectivamente) durante el tercer trimestre de este año, en comparación con el año anterior.

El **margen de contribución** de Iansa durante el tercer trimestre de 2014 registró un alza de 0,2%, como resultado de la consolidación de los resultados de Patagoniafresh. Excluyendo este impacto el margen de contribución registró una caída de 16,1% producto de un menor margen de contribución del segmento Azúcar y Coproductos y Gestión Agrícola, caída que fue parcialmente compensada por alzas en el negocio de Pasta de Tomates y Nutrición Animal y Mascotas. Como porcentaje de las ventas consolidadas el margen registró una caída de 4,4 puntos porcentuales alcanzando un 22,2%.

Los **gastos operacionales**, registraron un alza de 16,1% en período, alcanzando USD 29,3 millones. Excluyendo el impacto de la consolidación de Patagoniafresh, los gastos operacionales crecieron 3,1% durante el trimestre como resultado de mayores gastos variables de venta, relacionados al aumento en los volúmenes de venta en los negocios de Pasta de Tomates, Nutrición Animal y Mascotas.

Con todo, el **resultado operacional** alcanzó USD 6,7 millones, lo que representa un una caída de 38,1% con respecto al resultado operacional del tercer trimestre de 2013. Excluyendo el impacto de la consolidación de Patagoniafresh, el resultado operacional del trimestre registró una caída de 62,8% como consecuencia de mayores costos de venta y gastos operacionales. El margen operacional del periodo excluyendo la consolidación de Patagoniafresh fue de 2,8% de las ventas consolidadas, en comparación con el margen operacional de 7,6% registrado en el tercer trimestre de 2013.

A nivel **no operacional**, Iansa registró una pérdida de USD 1,9 millones, comparado con una pérdida de USD 0,1 millones en el mismo periodo de 2013. Este resultado se explica por un mayor gasto financiero en el periodo y menores ingresos por concepto de arriendos de activos prescindibles durante el año 2014, como resultado de la venta de algunos de estos activos durante el ejercicio 2013.

En cuanto a los impuestos, la Compañía registró una provisión de gastos por **impuestos** por un total de USD 1,2 millones durante el tercer trimestre de 2014. A nivel de balance la compañía registró un alza de USD 4,0 millones en el activo por impuestos diferidos como resultado del efecto cambio de tasa en el impuesto de primera categoría, luego de la aprobación de la ley de reforma tributaria (20.780) publicada en el diario oficial en Septiembre de 2014.

El **Ebitda** consolidado de Iansa para el tercer trimestre de 2014 alcanzó USD 11,1 millones, 21,8% más bajo que el registrado en el mismo periodo de 2013 y un margen de 6,4%. Excluyendo el impacto de la consolidación de Patagoniafresh en los resultados, el Ebitda del trimestre registró una caída de 46,5% alcanzando USD 7,6 millones y un margen de 5,2%, 4,7 puntos más bajo que el registrado durante el tercer trimestre de 2013.



ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS POR UNIDAD DE NEGOCIOS AL 3ER TRIMESTRE DE 2014

Azúcar y Coproductos

	3Q14 USD MM	3Q13 USD MM	Var.
Ingresos	90,0	96,2	-6,4%
Margen de Contribución	18,4	26,2	-29,7%
EBITDA	2,9	10,5	-72,1%
Ganancia Operacional	0,3	8,1	-95,8%
Utilidad Neta	-0,9	5,5	>100%

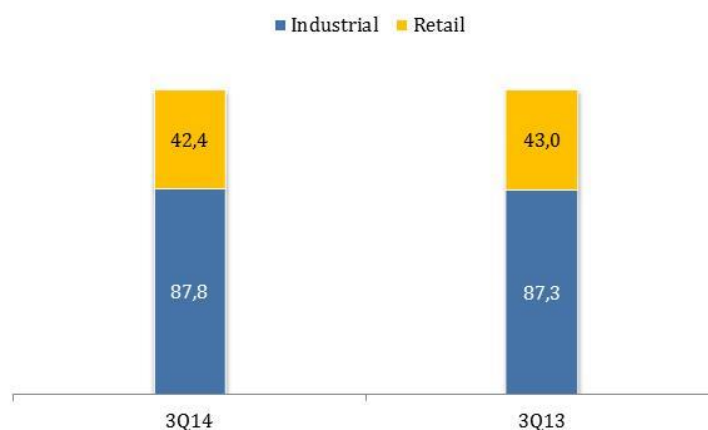
El segmento Azúcar y Coproductos, obtuvo **ingresos** por USD 90,0 millones en el periodo comprendido entre julio y septiembre de 2014, lo que representa el 51% de las ventas consolidadas de la Compañía. La disminución de 6,4% en los ingresos en este segmento se explica por una caída en los precios del azúcar en el mercado local, en línea con la baja de 11,3% experimentada por los precios del azúcar a nivel internacional en el periodo. La baja en los ingresos por ventas de azúcar, que representan un 93% de los ingresos del segmento, fue parcialmente compensada por alzas en los ingresos por venta de coproductos y no calóricos, los cuales fueron impulsado tanto por alzas en los precios, como por mayores volúmenes de venta en el trimestre

El resultado operacional de este negocio fue USD 0,3 millones, comparado con USD 8,1 millones registrado en el tercer 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 un alza en los costos de venta de 2,3%, que impactó el margen de contribución del segmento. El alza en los costos se explica por un alza de 2,1% en el costo unitario, asociado a un menor rendimiento fabril durante 2014 producto de la falta de continuidad en el abastecimiento de remolacha, como resultado de las lluvias que afectaron la cosecha. El alza en el costo unitario de venta fue parcialmente compensada por una ganancia de USD 2,0 millones por concepto de cobertura, que se reconoce como un menor costo en esta línea, así como por menores costos de venta en el negocio de endulzantes no calóricos.

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 razonable para la Sociedad. Durante el tercer trimestre de 2014, la Compañía tenía cubiertas 78,5 mil toneladas de azúcar, a un precio promedio de USD 489 por tonelada, lo que implicó menores costos de venta por USD 2,0 millones.

Durante el tercer trimestre, el volumen de ventas de azúcar alcanzó 130,2 mil toneladas, manteniéndose virtualmente planas con respecto a 2013. En cuanto al volumen de ventas en el segmento retail este registró una caída de 1,4%, mientras que las ventas del segmento industrial mostraron un alza de 0,5%.

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 4,9 millones durante el tercer trimestre de este año, lo que representa un alza de 15,6% y un margen bruto de USD 4,7 millones, un 4,1% más alto al registrado en el mismo periodo de 2013. El incremento en los ingresos de este negocio se explica por un alza de 11,2% en los volúmenes de venta de estos coproductos, sumado a un incremento de 4,0% en los precios de venta, en comparación con el año anterior, a igual fecha.

Los ingresos del segmento de endulzantes no calóricos alcanzaron USD 1,8 millones durante el trimestre, un alza de 11,3% con respecto a lo registrado en el tercer trimestre de 2013. El alza se explica por un incremento de 5,7% en los volúmenes de venta, sumado a un alza de 5,3% en los precios promedio de este segmento. Los mayores volúmenes de venta se explican principalmente por la incorporación de la línea 100% Stevia durante el primer trimestre de 2014, así como por el lanzamiento de la línea Agave el tercer trimestre de 2014, un endulzante natural originario de México, que se suma al mix de productos ofrecidos por Iansa Cero K.

A pesar de los buenos resultados del segmento de endulzantes no calóricos durante el trimestre, estos se vieron afectados por la depreciación del peso, que alcanzó un 13,6% en el trimestre. Medidos en pesos, los ingresos registraron un alza de 26,5% mientras que los precios promedio de venta de este segmento crecieron 19,6%.

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 sus costos unitarios de producción un 25% en promedio en lo que va del año. Específicamente durante el tercer trimestre de 2014 los costos unitarios de producción se redujeron en un 24,3% en relación al mismo periodo de año anterior.



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, disminuirán en un 6% anual. A fines de este año, la Presidenta de la República deberá reevaluar la continuidad de las bandas.

Sin embargo, a partir del año 2006, la mayoría de los países europeos levantaron los subsidios a la producción de azúcar, y desde ese entonces los precios internacionales han reflejado 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.

Con el término de las bandas de precio en este año, la Compañía no prevé ningún riesgo adicional a sus resultados.

Nutrición Animal y Mascotas

	3Q14 USD MM	3Q13 USD MM	Var.
Ingresos	21,9	20,8	5,3%
Margen de Contribución	5,1	4,7	10,3%
EBITDA	1,4	1,2	13,7%
Ganancia Operacional	1,0	0,9	14,6%
Utilidad Neta	0,5	0,2	>100%

Este segmento generó **ingresos** por USD 21,9 millones durante el tercer trimestre de 2014, en comparación con los USD 20,8 millones obtenidos a igual fecha del año anterior, lo que representa un incremento de 5,3%. Este incremento se explica por un alza de 4,0% en los ingresos del negocio de Nutrición Animal, impulsado por un 17,9% de aumento en los volúmenes de venta. El incremento en ventas



se explica, en parte, por las adversas condiciones climáticas que afectaron la zona sur del país durante la primavera del año pasado, que impidió el normal abastecimiento de pasto de los principales productores de leche y trajo como consecuencia una mayor demanda por suplementos alimenticios. Esta mayor demanda fue parcialmente compensada por una disminución de 11,8% en los precios de venta promedio durante el trimestre.

Por su parte, el negocio de Alimento para Mascotas registró un alza de 8,6% sus ingresos – medidos en dólares – durante el tercer trimestre de 2014, impulsados por un alza de 13,6% en los volúmenes de venta en el periodo, alza 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 13,6% del peso durante el trimestre. Medidos en pesos los ingresos de este segmento crecieron 23,4% 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 de septiembre tenía destinado un 70% de su capacidad productiva actual a la elaboración de estos productos.

En línea con la estrategia de posicionamiento de las marcas propias del segmento de Alimento para Mascotas, la Compañía aumentó en un 17,7% su inversión en marketing en el segmento de Nutrición Animal y Mascotas durante el trimestre (33,7% medido en pesos), lo que ha permitido que las marcas Cannes y Mininnos hayan aumentado su presencia en las principales cadenas de supermercados del país y en los canales de distribución tradicionales siendo Cannes una de las marcas que más crece en presencia en los supermercados del país. De este modo, la Compañía ha logrado seguir aumentando su participación de mercado, alcanzando un 6,6% al cierre de septiembre de 2014. (Fuente: Nielsen Retail Index).

En cuanto a los costos del segmento Nutrición Animal y Mascotas, estos registraron un alza de 3,9% impulsados por un alza de 18,5% en los costos de venta del negocio de alimento para mascotas, parcialmente compensada por una caída de 0,5% en los costos del segmento de Nutrición Animal. Los mayores costos del segmento de Alimento para Mascotas se explican por un alza de en los precios de materias primas lo que se tradujo en un alza de 4,4% en los costos unitarios del negocio, alza que fue parcialmente compensada por la depreciación del peso en el periodo

Gestión Agrícola

	3Q14 USD MM	3Q13 USD MM	Var.
Ingresos	28,8	26,1	10,4%
Margen de Contribución	6,3	7,4	-15,0%
EBITDA	4,0	5,4	-26,9%
Ganancia Operacional	3,9	5,4	-28,2%
Utilidad Neta	2,5	3,4	-28,1%



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 28,8 millones en el tercer trimestre de 2014, en comparación con ingresos de USD 26,1 millones en la misma fecha del año anterior. En cuanto a los costos de venta estos crecieron 20,3% como consecuencia de mayores costos por la venta de insumos a cultivos distintos de la remolacha, impactando el margen de contribución del segmento en USD 1,1 millones.

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 a USD 26,1 millones durante el tercer trimestre de 2014, en comparación con USD 22,9 millones en el mismo periodo del 2013. El alza se debe principalmente a un incremento en la venta de insumos para cultivos distintos a la remolacha.

Los ingresos por servicios financieros a agricultores alcanzaron los USD 1,4 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 1,3 millones en comparación con USD 1,4 millones registrados en el tercer trimestre de 2013. Actualmente administra el cultivo de remolacha, trigo, maíz grano y semilleros, entre otros.

Durante el segundo trimestre del 2014 comenzó la cosecha de remolacha correspondiente a la campaña 2013/14, y se mantuvo operando hasta inicios de octubre en la zona de Los Ángeles, debido a las fuertes lluvias en la zona centro sur de nuestro país durante este último invierno que dificultó la cosecha en algunos campos. Durante la presente temporada, los cultivos de remolacha no estuvieron ajenos a las heladas que afectaron al país durante el segundo semestre del 2013, lo que sumado a un periodo estival de altas temperaturas y a las fuertes lluvias durante el invierno, afectaron los rendimientos de remolacha para la cosecha 2014. De este modo, el rendimiento promedio en la campaña 2013/14 fue de 90 toneladas de remolacha limpia por hectárea, la cual es superior a la obtenida en años anteriores con condiciones climáticas similares. La sostenida mejora en el rendimiento agrícola, se debe principalmente al aumento de la superficie con riego tecnificado, a mejoras en las variedades de semillas y otros elementos asociados a la incorporación de tecnología de punta en el cultivo de la remolacha.

Así mismo, durante el mes de mayo, Iansa finalizó con éxito la negociación anual con la Federación Nacional de Remolacheros (Fenare) donde se definieron las condiciones de contratación de remolacha para la temporada 2014/2015, fijando el precio máximo a pagar por tonelada de remolacha limpia (base 16% de sacarosa) en USD 57,5 comparado con los USD 60,5 acordados como máximo para la temporada 2013/2014. El acuerdo final especifica tramos de precio por antigüedad y porcentaje de superficie sembrada, además de beneficios complementarios, orientados a motivar la fidelización de los agricultores. Adicionalmente Iansa ofreció un contrato en pesos, a un tipo de cambio fijo de CLP 560, además de la opción de contrato en pesos reajutable en dólares.

Posterior a la definición del precio de contratación de la remolacha la Compañía comenzó el proceso de contratación de hectáreas para la temporada 2014/2015. Al cierre de septiembre Iansa llevaba contratadas



aproximadamente 19.500 hectáreas, un alza de 5% con respecto a la contratación de la temporada anterior. El alza en 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

	3Q14 USD MM	3Q13 USD MM	Var.
Ingresos	36,3	5,0	>100%
Margen de Contribución	10,1	1,5	>100%
EBITDA	5,5	0,3	>100%
Ganancia Operacional	4,5	0,0	>100%
Utilidad Neta	4,1	-0,2	>100%

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 36,3 millones y un resultado operacional de USD 4,5 millones durante el tercer trimestre de 2014.

El segmento de Pasta de Tomates mostró ingresos por USD 10,3 millones, comparado con los USD 5,0 millones registrado en el mismo periodo del año anterior. El alza en los ingresos de este segmento se explica principalmente por un alza de 81,1% en los volúmenes de venta, junto con un alza de 12,5% 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, sumado a la disminución de la oferta mundial de pasta de tomate en los mercados en los que Icatom ya estaba presente.

El negocio de Jugos Concentrados mostró ingresos por ventas de USD 26,0 millones durante el tercer trimestre de este año, en comparación con ventas de USD 21,1 millones durante el año anterior. Los resultados de este segmento de negocios fueron impulsados por un alza de 44,6% en los volúmenes de venta, la que fue parcialmente compensada por una disminución de 14,5% en los precios promedios. El alza en el volumen de venta se debe principalmente a un desfase en los volúmenes de venta; parte de los cuales fueron despachados durante el tercer trimestre, a diferencia del año anterior cuando parte importante de estos despachos se generaron durante el segundo trimestre.



ESTADOS FINANCIEROS Y LIQUIDEZ

A continuación se resumen los indicadores del balance consolidado de Iansa al 30 de septiembre de 2014, en millones de dólares estadounidenses

		Al 30 de Septiembre, 2014	Al 31 de Diciembre, 2013
Total Activos	US mill.	664,6	657,1
Total Pasivos	US mill.	291,4	288,9
Total Patrimonio	US mill.	373,2	368,2
Total Pasivos & Patrimonio	US mill.	664,6	657,1

		Al 30 de Septiembre, 2014	Al 31 de Diciembre, 2013
Calculo Deuda Neta			
Otros Pasivos financieros Corrientes	US mill.	64,5	90,5
Otros Pasivos financieros No Corrientes	US mill.	94,7	53,4
Efectivo y equivalentes al efectivo	US mill.	39,9	31,3
Deuda Neta Total	US mill.	119,2	112,5

El **activo corriente** de Iansa presentó un incremento de USD 5,8 millones respecto al cierre del ejercicio 2013, generado por el aumento en el valor justo de derivados de azúcar (USD 1,9 millones) y en los inventarios, fundamentalmente en el negocio de Jugos Concentrados, por USD 9,9 millones, los que compensan, parcialmente, la disminución de los activos biológicos (USD 5,1 millones).

El **activo no corriente** mostró un aumento de USD 1,7 millones, lo que se explica por adiciones de propiedades, plantas y equipos y propiedades de inversión por USD 13,4 millones, contrarrestado por la depreciación del periodo por USD 12,7 millones.

El **pasivo corriente**, que representa aproximadamente el 65% del total del pasivo exigible, disminuyó en USD 38,7 millones al 30 de septiembre 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, por USD 50 millones, que se concretó en marzo 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 26,0 millones, aproximadamente, al 30 de septiembre 2014. Además, las deudas comerciales y otras cuentas por pagar (incluyendo proveedores de insumos, proveedores de azúcar, provisiones de seguros, comisiones y provisiones de impuestos por pagar), disminuyeron en USD 11,2 millones, durante el mismo período.

El **pasivo no corriente**, que alcanzó a USD 102,2 millones al 30 de septiembre de 2014, presenta un incremento de USD 41,2 millones comparado con diciembre 2013 como consecuencia de la suscripción del contrato de crédito por USD 50,0 millones, tal como se indica en el párrafo anterior, compensado por la disminución en el bono existente de una cuota adicional en el pago de amortizaciones, traspasada a deuda de corto plazo.



El **patrimonio** consolidado de Iansa al 30 de septiembre de 2014 asciende a USD 373,2 millones, en comparación con un patrimonio de USD 368,2 millones al cierre del ejercicio 2013. La principal razón del aumento del patrimonio en el periodo analizado se debe a 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 30 de Septiembre, 2014	Al 31 de Diciembre, 2013
Efectivo y equivalentes como % ingresos últimos 12 meses	%	6,7%	5,2%
Deuda bruta	US mill.	159,2	143,8
Deuda bruta/EBITDA (12 meses)	veces	3,9	3,0
Deuda Neta	US mill.	119,2	112,5
Deuda Neta/EBITDA (12 meses)	veces	2,9	2,3

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 3ER TRIMESTRE DE 2014

Resultados 3er 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		
	3Q14	3Q13	Dif.	3Q14	3Q13	Dif.	3Q14	3Q13	Dif.	3Q14	3Q13	Dif.	3Q14	3Q13	Dif.	3Q14	3Q13	Dif.
Ingresos Ordinarios	90,0	96,2	-6,4%	21,9	20,8	5,3%	28,8	26,1	10,4%	36,3	5,0	>100%	(4,3)	(4,4)	-2,3%	172,7	143,6	20,2%
Consumo de Materias Primas y Materiales Secundarios	(71,6)	(70,0)	2,3%	(16,7)	(16,1)	3,9%	(22,5)	(18,7)	20,3%	(26,2)	(3,6)	>100%	3,1	3,1	1,4%	(134,0)	(105,3)	27,2%
Margen Contribución	18,4	26,2	-29,7%	5,1	4,7	10,3%	6,3	7,4	-15,0%	10,1	1,5	>100%	(1,2)	(1,4)	-10,6%	38,7	38,3	0,9%
Razón Contribución	20,4%	27,2%	-6,8 pp	23,5%	22,5%	1,1 pp	21,8%	28,3%	-6,5 pp	27,8%	29,2%	-1,5 pp	28,5%	31,1%	-2,6 pp	22,4%	26,7%	-4,3 pp
Depreciación y Amortización	(1,4)	(1,5)	-1,2%	(0,2)	(0,2)	5,3%	(0,1)	0,0	-891,0%	(0,5)	(0,2)	>100%	(0,1)	(0,3)	-62,3%	(2,3)	(2,2)	5,6%
Gastos operacionales	(16,6)	(16,6)	0,0%	(3,9)	(3,6)	9,5%	(2,4)	(2,0)	17,1%	(5,1)	(1,2)	>100%	(1,6)	(1,8)	-10,6%	(29,6)	(25,3)	17,3%
Ganancias de la operación	0,3	8,1	-95,8%	1,0	0,9	14,6%	3,9	5,4	-28,2%	4,5	0,0	>100%	(3,0)	(3,5)	-15,5%	6,8	10,9	-37,8%
Costo/Ingresos Financieros (1)	(1,4)	(1,2)	13,4%	(0,1)	(0,2)	-50,9%	(0,1)	(0,2)	-75,2%	(0,3)	(0,2)	68,6%	0,8	1,1	-26,3%	(1,0)	(0,7)	50,0%
Otros no operacional	0,1	0,0	>100%	(0,3)	(0,4)	-42,8%	(0,7)	(0,9)	-20,0%	(0,3)	0,0	>100%	0,3	1,9	>100%	(0,9)	0,6	>100%
Ganancia No Operacional	(1,3)	(1,2)	8,5%	(0,3)	(0,6)	-45,0%	(0,7)	(1,1)	-30,6%	(0,6)	(0,2)	>100%	1,1	3,0	-63,5%	(1,9)	(0,1)	>100%
Ganancia (pérdida) antes de Impuestos	(1,0)	6,9	>100%	0,7	0,3	>100%	3,1	4,3	-27,6%	3,9	(0,1)	>100%	(1,9)	(0,5)	>100%	4,8	10,8	-55,3%
Impuestos (2)	0,1	(1,4)	>100%	(0,2)	(0,1)	>100%	(0,6)	(0,9)	-25,2%	0,2	(0,2)	>100%	(0,6)	0,4	>100%	(1,2)	(2,1)	>100%
Ganancias Operaciones Continuas Oper. Discontinuas	(0,9)	5,5	>100%	0,5	0,2	>100%	2,5	3,4	-28,1%	4,1	(0,3)	>100%	(2,5)	(0,2)	>100%	3,6	8,7	-58,2%
Ganancia (pérdida) Total (3)	(0,9)	5,5	>100%	0,5	0,2	>100%	2,5	3,4	-28,1%	4,1	(0,2)	>100%	(2,5)	(0,2)	>100%	3,6	8,7	-58,2%
EBITDA	2,9	10,5	-72,1%	1,4	1,2	13,7%	4,0	5,4	-26,9%	5,5	0,3	>100%	(2,7)	(3,2)	-16,6%	11,1	14,2	-21,5%

(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

(4): A contar de diciembre 2013 se incluye el negocio de jugos concentrados en este segmento.



ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADOS A SEPTIEMBRE DE 2014

Resultados Acumulados a Septiembre (millones de USD)	Azúcar y Coproductos			Nut. Animal y Mascotas			Gestión Agrícola			Pasta de Tomates y Jugos Concentrados			Otros y transacciones relacionadas			Total Consolidado		
	sep-14	sep-13	Dif.	sep-14	sep-13	Dif.	sep-14	sep-13	Dif.	sep-14	sep-13	Dif.	sep-14	sep-13	Dif.	sep-14	sep-13	Dif.
Ingresos Ordinarios	275,6	298,4	-7,6%	61,40	58,3	5,3%	56,1	49,3	13,8%	70,2	14,8	>100%	(15,4)	(16,2)	-4,9%	447,9	404,6	10,7%
Consumo de Materias Primas y Materiales Secundarios	(213,5)	(223,9)	-4,6%	(46,8)	(44,4)	5,4%	(42,9)	(35,1)	22,2%	(50,7)	(10,1)	>100%	13,5	14,1	>100%	(340,4)	(299,4)	13,7%
Margen Contribución	62,1	74,5	-16,6%	14,6	13,9	5,0%	13,2	14,2	-7,0%	19,5	4,7	>100%	(1,9)	(2,1)	-9,5%	107,5	105,2	2,2%
Razón Contribución	22,5%	25,0%	-2,4 pp	23,8%	23,8%	-0,1 pp	23,5%	28,8%	-5,3 pp	27,8%	31,8%	-4,0 pp	12,3%	13,0%	-0,6 pp	24,0%	26,0%	-2,0 pp
Depreciación y Amortización	(3,9)	(3,9)	0,0%	(0,4)	(0,4)	0,0%	(0,2)	(0,1)	100,0%	(1,2)	(0,4)	>100%	(0,5)	(0,7)	>100%	(6,2)	(5,5)	12,7%
Gastos operacionales	(48,8)	(50,7)	-3,7%	(11,3)	(10,1)	11,9%	(6,6)	(5,9)	11,9%	(12,0)	(3,6)	>100%	(4,5)	(6,5)	-30,8%	(83,2)	(76,8)	8,3%
Ganancias de la operación	9,4	19,9	-52,6%	2,9	3,4	-14,7%	6,4	8,2	-22,0%	6,3	0,7	>100%	(6,9)	(9,3)	-25,8%	18,1	22,9	-20,8%
Costo/Ingresos Financieros (1)	(4,0)	(3,5)	14,3%	(0,3)	(0,4)	-25,0%	(0,3)	(0,4)	-25,0%	(0,9)	(0,6)	50,0%	2,6	2,8	-7,1%	(2,9)	(2,1)	38,1%
Otros no operacional	0,10	(0,0)	>100%	(0,9)	(1,3)	-30,8%	(1,2)	(1,2)	0,0%	(0,4)	0,0	>100%	1,7	4,6	-63,0%	(0,7)	2,1	>100%
Ganancia No Operacional	(3,9)	(3,5)	11,4%	(1,2)	(1,7)	-29,4%	(1,5)	(1,6)	-6,3%	(1,3)	(0,6)	>100%	4,3	7,4	-41,9%	(3,6)	0,0	>100%
Ganancia (pérdida) antes de Impuestos	5,5	16,4	-66,3%	1,7	1,7	0,0%	4,9	6,6	-25,8%	5,0	0,1	>100%	(2,6)	(1,9)	>100%	14,5	22,9	-36,6%
Impuestos (2)	(1,2)	(3,3)	-63,6%	(0,4)	(0,4)	0,0%	(1,0)	(1,3)	-23,1%	(0,9)	(0,1)	>100%	0,0	0,3	>100%	(3,5)	(4,8)	-27,1%
Ganancias Operaciones Continuas Oper. Discontinuas	4,3	13,1	-67,0%	1,3	1,3	0,0%	3,9	5,3	-26,4%	4,1	0,0	>100%	(2,6)	(1,6)	>100%	11,0	18,1	-39,1%
Ganancia (pérdida) Total (3)	4,3	13,1	-67,0%	1,3	1,3	0,0%	3,9	5,3	-26,4%	4,1	0,0	>100%	(2,6)	(2,1)	>100%	11,0	17,6	-37,3%
EBITDA	16,9	26,6	-36,5%	3,9	4,3	-9,3%	6,8	8,5	-20,0%	9,5	1,4	>100%	(6,3)	(8,6)	-26,7%	30,8	32,2	-4,3%

(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

(4): A contar de diciembre 2013 se incluye el negocio de jugos concentrados en este segmento.



ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO

	Al 30 de Septiembre de 2014	Al 31 de Diciembre de 2013	Var (%)
Activos			
Efectivo y equivalentes al efectivo	39,9	31,3	27,5%
Otros activos financieros	9,9	8,0	23,8%
Otros activos no financieros	14,2	13,8	2,9%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	146,6	151,1	(3,0)%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	3,9	4,6	(15,2)%
Inventarios	144,2	134,3	7,4%
Activos biológicos	6,3	11,4	(44,7)%
Activos por impuestos corrientes	12,5	17,2	(27,3)%
Activos corrientes totales	377,5	371,7	1,6%
Otros activos no financieros	-	0,3	(100,0)%
Cuentas por cobrar no corrientes	9,6	10,6	(9,4)%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	7,6	7,2	5,6%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5,3	4,0	32,5%
Plusvalía	15,7	15,7	0,0%
Propiedades, planta y equipo	225,6	224,2	0,6%
Propiedad de inversión	4,5	8,0	(43,8)%
Activos por impuestos diferidos	18,8	15,4	22,1%
Activos no corrientes totales	287,1	285,4	0,6%
Total de activos	664,6	657,1	1,1%
Pasivos y Patrimonio			
Otros pasivos financieros	64,5	90,5	(28,7)%
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	106,0	117,3	(9,6)%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	1,4	3,1	(54,8)%
Otras provisiones a corto plazo	-	0,4	(100,0)%
Cuentas por pagar por impuestos corrientes	1,6	2,2	(27,3)%
Otros pasivos no financieros corrientes	15,7	14,4	9,0%
Pasivos corrientes totales	189,2	227,9	(17,0)%
Otros pasivos financieros	94,7	53,3	77,7%
Otros pasivos	-	0,7	(100,0)%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	100,0%
Provisiones por beneficios a los empleados	7,5	7,0	7,1%
Pasivos no corrientes totales	102,2	61,0	67,5%
Capital emitido	246,2	246,2	0,0%
Utilidad (Pérdidas) acumuladas	119,9	110,5	8,5%
Primas de emisión	0,3	0,3	0,0%
Otras reservas	6,8	11,2	(39,3)%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	373,2	368,2	1,4%
Patrimonio total	373,2	368,2	1,4%
Patrimonio y pasivos totales	664,6	657,1	1,1%