



IANSA REPORTA USD 6,1 MILLONES DE EBITDA EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2015.

Santiago, Chile, 29 de julio]de 2015 – Iansa S.A. anunció hoy sus resultados financieros consolidados para el segundo trimestre de 2015 y los resultados acumulados del primer semestre. “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

- El escenario actual de precios internacionales del azúcar sigue siendo desafiante para la Compañía. En un trimestre donde los precios del azúcar llegaron a mínimos de los últimos 6 años, alcanzando los USD 344 por tonelada, Iansa continúa mostrando resultados positivos, gracias a la implementación de un plan estratégico que ha privilegiado la diversificación de sus fuentes de ingresos, la eficiencia agrícola y productiva, y el fortalecimiento financiero.
- Durante el segundo trimestre de 2015 Iansa registró un Ebitda de USD 6,1 millones, en comparación con un Ebitda de USD 11,9 millones registrado en el mismo periodo de 2014. La caída en el Ebitda del periodo se explica por la baja en Ebitda de Azúcar y Coproductos y en el negocio de Gestión Agrícola, bajas que fueron parcialmente compensadas por un crecimiento de 16,6% en el Ebitda de Nutrición Animal y Mascotas y de 12,0% en el Ebitda de Pasta de Tomates y Jugos Concentrados.
- Durante el segundo trimestre de 2015, los precios internacionales del azúcar mantuvieron su tendencia a la baja, cayendo 22,9% con respecto al precio promedio de 2014, promediando USD 362,1 por tonelada (contrato LND#5). El impacto de la baja en los precios internacionales del azúcar fue en parte contrarrestada por el programa de cobertura de azúcar que realiza la Compañía, el cual tenía coberturas por 61.900 toneladas de azúcar a un precio promedio de USD 502,5 por tonelada en el periodo. La tendencia a la baja que han mostrado los precios internacionales del azúcar durante los últimos años se explica por el superávit azucarero a nivel mundial durante las últimas 5 temporadas, que ha permitido una importante acumulación de stocks de azúcar tanto en Brasil como en Tailandia, y a la fuerte apreciación del dólar que ha afectado los precios internacionales de todos los commodities, a la que se suma la depreciación del real Brasileño.
- Durante el mes de mayo de este año, 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 2015-2016, fijando el precio máximo a pagar por tonelada de remolacha limpia (base 16% de sacarosa) en USD 52 por tonelada, comparado con los USD 57,5 por tonelada acordados para la temporada 2014-2015. El acuerdo final especifica tramos de precio por antigüedad, además de



beneficios complementarios, orientados a motivar la fidelización de los agricultores. Adicionalmente, Iansa ofreció este año un contrato en pesos, a un tipo de cambio fijo de CLP 625 por dólar, manteniendo la opción de un contrato en pesos reajutable en dólares.

- El 22 de junio de 2015 la empresa Inglesa ED&F Man, actual controlador de Campos Chilenos, compañía que a su vez controla Iansa, anunció su intención de iniciar una Oferta Pública de Acciones para adquirir hasta el 100% de las acciones de ambas Compañías. Este proceso se inició el 20 de julio y estará abierto hasta el 18 de agosto de 2015, y contempla el pago de un premio de un 70% sobre el precio de cierre de ambas acciones al 19 de junio de 2015, es decir CLP 25,84 por acción de Iansa y CLP 33,03 por acción de Campos Chilenos. La oferta de Iansa está sujeta a: i) la eliminación del límite de propiedad accionaria de 55% para un mismo accionista; ii) lograr un mínimo de aceptación de 32,26% de los accionistas minoritarios de la Compañía, de manera que ED&F Man controle directa o indirectamente al menos un 75% de la propiedad accionaria de Iansa; y iii) el éxito de la Oferta de Compra de Acciones de Campos Chilenos.

HECHOS RECIENTES

- **Junta Extraordinaria de Accionistas:** El 21 de julio de 2015 el Directorio de Iansa convocó a una Junta Extraordinaria de Accionistas, a celebrarse el día 5 de agosto. La Junta tiene como objetivo aprobar la modificación a los estatutos que establecen un límite de 55% de propiedad accionaria para un mismo accionista.
- **Venta Planta de Congelados:** Con fecha 23 de julio de 2015, Iansa anunció la firma de una promesa de venta de la planta de congelados ubicada en la comuna de Molina a la empresa Hortifrut, compañía que arrendaba dichas instalaciones. El precio acordado de venta fue de USD 6,0 millones. Dado que la venta de esta planta aún no se ha materializado, lo que se espera ocurra durante el segundo semestre del 2015, la Compañía no está en condiciones de establecer el impacto de esta venta en sus resultados.

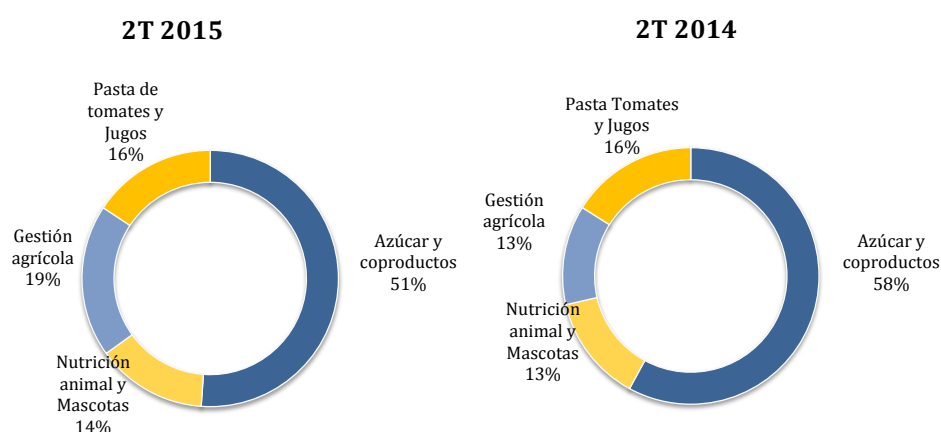
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS CONSOLIDADOS PARA EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2015

	2T15 USD MM	2T14 USD MM	Var.
Ingresos	132,4	141,5	-6,4%
Margen de Contribución	31,0	37,8	-18,1%
EBITDA	6,1	11,9	-48,8%
Ganancia Operacional	1,6	7,7	-79,0%
Utilidad Neta	1,2	4,5	-74,2%

Iansa reportó una **utilidad neta** consolidada de USD 1,2 millones para el segundo trimestre de 2015, comparada con una utilidad de USD 4,5 millones en el mismo periodo de 2014. El resultado se explica principalmente por una menor ganancia operacional durante el segundo trimestre de 2015 de los negocios relacionados al azúcar y coproductos, y gestión agrícola.

Los **ingresos consolidados** registraron una caída de 6,4% en el periodo, alcanzando USD 132,4 millones. Esta reducción se explica principalmente por menores precios de venta de azúcar en el segmento Azúcar y Coproductos en el mercado local, que a su vez se explican por una caída de los precios internacionales del azúcar, los que fueron parcialmente compensados por alzas en los ingresos del segmento de Gestión Agrícola.

Distribución de Ingresos por unidad de negocio



Los **costos de ventas** cayeron 2,2% en comparación con el segundo trimestre de 2014, alcanzando USD 101,4 millones. La caída en los costos se explica por menores costos en el segmento Azúcar y Coproductos como resultado de menores costos de importación de azúcar, producto de la baja en el precio internacional de esta misma; lo cual fue parcialmente compensado por un mayor costo en el segmento de Gestión Agrícola, como resultado de un incremento en las ventas de insumos (fertilizantes y mezclas) a cultivos distintos de la remolacha.

Como resultado, el **margen de contribución** de Iansa durante el segundo trimestre de 2015 registró una caída de 18,1%, alcanzando USD 31,0 millones. Como porcentaje de las ventas consolidadas, el margen cayó 3,3 puntos porcentuales a 23,4%.

Los **gastos operacionales**, registraron una caída de 2,8% en el período, alcanzando USD 27,4 millones. La caída en los gastos operacionales se explica por ahorros de costos, principalmente en el segmento azúcar y coproductos, como resultado de los planes de excelencia operacional, y por una depreciación del peso, que permitió lograr menores costos medidos en USD.



Con todo, el **resultado operacional** alcanzó USD 1,6 millones, lo que representa una caída de 79,0% con respecto a lo reportado en el mismo periodo de 2014, principalmente como consecuencia de una disminución de 22,9% de los precios internacionales del azúcar en el trimestre, y su efecto en los márgenes de contribución en este segmento de negocios.

A nivel **no operacional**, Iansa reconoció un ingreso extraordinario por la resolución de un juicio pendiente en Brasil, lo que sumado a menores costos financieros durante el segundo trimestre de 2015, significó una disminución cercana al 100% en esta línea.

La Compañía registró un cargo por **impuestos** por un total de USD 0,4 millones durante el segundo trimestre de 2015, en comparación con un cargo por impuestos de USD 1,3 millones en el mismo periodo del año anterior. Este resultado se explica principalmente por una disminución del resultado financiero del periodo.

El **Ebitda** consolidado de Iansa para el segundo trimestre del 2015 alcanzó USD 6,1 millones, con un margen de 4,6% sobre las ventas.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS POR UNIDAD DE NEGOCIOS AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2015

Azúcar y Coproductos

	2T15 USD MM	2T14 USD MM	Var.
Ingresos	73,3	87,7	-16,4%
Margen de Contribución	15,0	21,6	-30,5%
EBITDA	1,8	6,7	-73,5%
Ganancia Operacional	-1,0	4,1	>100%
Utilidad Neta	-1,7	2,3	>100%

El segmento Azúcar y Coproductos generó **ingresos** por USD 73,3 millones en el segundo trimestre de 2015, lo que representa el 51% de las ventas consolidadas de la Compañía durante el periodo. La disminución de 16,4% 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 promedio de 22,9% experimentada por los precios del azúcar a nivel internacional en el periodo, así como por una disminución de 6,9% en los volúmenes de venta de azúcar en el trimestre.

El precio internacional del azúcar continuó con una tendencia a la baja durante el trimestre, como ha ocurrido durante los últimos 3 años, promediando USD 362,1 la tonelada (contrato LND#5), alcanzando un mínimo de USD 344,2 por tonelada en el segundo trimestre de este año. Este promedio trimestral



representa el valor más bajo que ha alcanzado el azúcar desde 2009, y se debe principalmente a los elevados niveles de inventarios que mantiene la industria a nivel mundial, especialmente Brasil y Tailandia, los dos principales productores de azúcar, como resultado de un exceso de oferta por 4 años consecutivos. Asimismo, la apreciación del dólar en el mercado mundial ha impactado a todos los mercados de commodities, y ello debe sumarse la fuerte depreciación del real brasileño que ha aumentado la presión sobre el precio internacional del azúcar dada la preponderancia de este país en la comercialización de azúcar a nivel mundial, ya que mantiene los ingresos en reales de los productores brasileños en niveles estables. Esta presión bajista en los precios internacionales del azúcar se ha mantenido, a pesar de que los ingenios cañeros de Brasil se han inclinado más hacia la producción de etanol, lo que no ha sido suficiente para disminuir la producción y los stocks de azúcar a niveles que impacten positivamente el precio.

A nivel operacional, el segmento Azúcar y Coproductos registró una pérdida de USD 1,0 millón en el segundo trimestre de este año, comparado con una ganancia de USD 4,1 millones registrada en el segundo trimestre de 2014. 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 que fue parcialmente compensada por menores gastos operacionales, al impacto positivo en reducción de costos como resultado del programa de cobertura sobre el precio del azúcar de producción nacional, y menores costos unitarios de azúcar de producción local. La reducción en los gastos operacionales se explica por los esfuerzos de reducción de gastos y la depreciación del peso, la que alcanzó un 11,4% durante el trimestre.

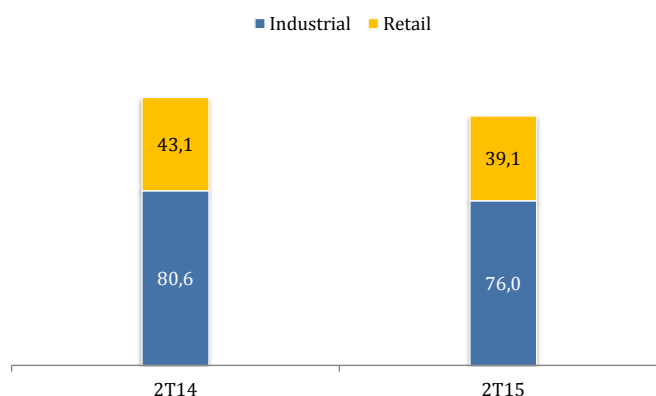
La caída de 11,8% en el costo de venta del segmento azúcar y coproductos durante el segundo trimestre de este año se explica por menores precios del azúcar a nivel internacional, que reduce el costo de las importaciones, sumado a un menor volumen de venta de azúcar en el mercado local. A este efecto se suma una ganancia por cobertura del precio del azúcar, la que generó menores costos por USD 2,7 millones en el periodo.

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. Durante el segundo trimestre de 2015, la Compañía tenía cubiertas 61.900 toneladas de azúcar a un precio promedio de USD 502,5, generando menores costos por USD 2,7 millones en el periodo, aproximadamente. Para lo que resta de 2015, la Compañía tiene cubiertas 27.800 toneladas, aproximadamente, a un precio promedio de USD 516,5 por tonelada.

Durante el segundo trimestre de 2015, el volumen de ventas de azúcar alcanzó 115.154 toneladas, lo que representa una disminución de 6,9% con respecto al segundo trimestre de 2014. En cuanto al volumen de ventas en el segmento retail, este registró una menor venta de 9,2%, mientras que las ventas del segmento industrial mostraron una caída de 5,7%.



Distribución de las ventas Azúcar (en miles de toneladas)



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

La venta de coqueta y melaza registró ingresos por ventas de USD 4,7 millones durante el segundo trimestre de este año, lo que representa una caída de 6,7%, y un margen bruto de USD 4,6 millones, un 2,0% más bajo que el registrado en el mismo periodo de 2014. La disminución en los ingresos de este negocio se explica por una caída de 18,2% en el volumen de venta, la que fue parcialmente compensada por un alza de 14,0% en los precios de venta.

Los ingresos del segmento de endulzantes no calóricos alcanzaron USD 1,6 millones durante el trimestre, un alza de 7,1% con respecto a lo registrado en el segundo trimestre de 2014. Medidos en pesos, los ingresos de esta línea de negocios crecieron un 19,4% como resultado de un alza de 9,4% en los volúmenes de venta.

En relación a los costos de este segmento, la internalización de la producción de la línea CeroK en la planta inaugurada en Chillán durante 2014 continúa mostrando eficiencias, las cuales se reflejan en una disminución de los costos unitarios de producción de 18,5% en comparación con el segundo trimestre de 2014.

Nutrición Animal y Mascotas

	2T15 USD MM	2T14 USD MM	Var.
Ingresos	20,0	20,4	-2,0%
Margen de Contribución	4,8	5,0	-3,5%
EBITDA	1,9	1,6	16,6%
Ganancia Operacional	1,4	1,2	13,4%
Utilidad Neta	0,8	0,7	16,1%



Este segmento generó **ingresos** por USD 20,0 millones durante el segundo trimestre de 2015, en comparación con los USD 20,4 millones obtenidos en el mismo periodo del año anterior, lo que representa una disminución de 2,0%. Esta disminución se explica por una caída de 9,2% en los ingresos del negocio de Nutrición Animal, generado por menores precios de venta medidos en USD. Esta caída fue parcialmente compensada por un incremento de 2,0% en los volúmenes de venta durante el trimestre, impulsado por el lanzamiento de la línea *Balance Liquid Feed*, el único alimento líquido en Chile para bovinos, posicionando al segmento de Nutrición Animal a la vanguardia de la industria.

Por su parte, el negocio de Alimento para Mascotas registró un alza de 21,0% en sus ingresos, medidos en dólares, durante el segundo trimestre de 2015, impulsados por un alza de 21,1% en los volúmenes de venta en el periodo. Al igual que el segmento de endulzantes no calóricos, las ventas del negocio de Alimento para Mascotas se vieron afectadas por la depreciación de 11,4% del peso durante el trimestre. Medidos en pesos, los ingresos de este segmento crecieron 34,8% como resultado de alzas en los precios de venta, así como por un alza en los volúmenes de venta durante el trimestre. La Compañía continúa enfocada en el posicionamiento de sus marcas propias – Cannes y Minninos – por lo que la planta de mascotas destina la mayor parte de su capacidad productiva actual a la elaboración de estos productos.

El resultado operacional del segmento registró un alza de 13,4% alcanzando USD 1,4 millones. El alza se debe principalmente a menores costos operacionales, como resultado de menores costos en publicidad, así como por menores costos de mantención como resultado del proceso de ampliación de la planta de mascotas.

Gestión Agrícola

	2T15 USD MM	2T14 USD MM	Var.
Ingresos	27,6	19,0	45,2%
Margen de Contribución	3,9	4,3	-10,4%
EBITDA	-0,1	1,8	>100%
Ganancia Operacional	-0,1	1,7	>100%
Utilidad Neta	-0,9	1,0	>100%

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 27,6 millones en el segundo trimestre de 2015, en comparación con ingresos de USD 19,0 millones en la misma fecha del año anterior. El alza de 45,2% en los ingresos se explica por la mayor venta de insumos agrícolas, principalmente por la incorporación de insumos y fertilizantes para cultivos distintos a la remolacha, así como por el crecimiento en los ingresos de Terrandes y Agromás. El costo de venta de este segmento creció un 61,6% como consecuencia de mayores costos por la venta de insumos a cultivos distintos de la remolacha, en línea con el posicionamiento de la Compañía en esta nueva área de negocio,



para la cual adquirió durante el primer trimestre de este año una plata mezcladora de fertilizantes en la Octava Región. Por su parte, el margen de contribución del segmento cayó 10,4%, llegando a USD 3,9 millones durante el segundo trimestre de 2015.

Los ingresos por servicios financieros a agricultores alcanzaron los USD 1,8 millones, en comparación con los USD 1,3 millones registrados el segundo trimestre del año anterior, manteniéndose como eje principal el apoyo financiero a agricultores remolacheros a través de la línea de crédito para el cultivo de la remolacha, y el financiamiento a largo plazo para riego tecnificado y prestadores de servicios.

La gestión de cultivos propios, que administra el cultivo de remolacha, trigo, maíz grano y semilleros, entre otros, tuvo ingresos por USD 10,8 millones en comparación con USD 9,8 registrados en el segundo trimestre de 2014. El crecimiento en los ingresos se explica por un aumento en los ingresos percibidos por venta de remolacha en comparación con el mismo periodo de 2014, como resultado de un mayor número de hectáreas destinadas a este cultivo, en comparación con la campaña 2013-2014.

La cosecha de remolacha correspondiente a la campaña 2014-2015 comenzó durante el segundo trimestre, como es habitual. Durante la presente temporada los cultivos de remolacha no estuvieron ajenos a las sequías que afectaron todos los cultivos de la zona central. De este modo, la nueva estimación de rendimientos para la actual campaña remolachera se encuentra cercano a las 94 toneladas de remolacha limpia por hectárea, la cual supera la obtenida la temporada pasada, y a los rendimientos obtenidos en años anteriores con condiciones climáticas similares. Este mejor rendimiento agrícola se debe principalmente al aumento de la superficie con riego tecnificado, que Iansa promueve y financia, 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 2015, 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 2015-2016, fijando el precio máximo a pagar por tonelada de remolacha limpia (base 16% de sacarosa) en USD 52 por tonelada. Este precio es inferior, en dólares, al precio de USD 57,5 por tonelada acordados para la temporada 2014-2015. El acuerdo final especifica, además, tramos de precio por antigüedad y porcentaje de superficie sembrada, y otros beneficios complementarios orientados a motivar la fidelización de los agricultores. Adicionalmente, Iansa ofreció este año un contrato en pesos, a un tipo de cambio fijo de CLP 625 por dólar.

Pasta de Tomates y Jugos Concentrados

	2T15 USD MM	2T14 USD MM	Var.
Ingresos	22,5	24,3	-7,3%
Margen de Contribución	7,0	7,0	-0,1%
EBITDA	3,8	3,4	12,0%
Ganancia Operacional	2,8	2,3	22,4%
Utilidad Neta	2,0	1,7	13,4%



El negocio conjunto de Pasta de Tomates y Jugos Concentrados tuvo **ingresos** por USD 22,5 millones y un crecimiento de 22,4% en el resultado operacional, alcanzando USD 2,8 millones durante el segundo trimestre de 2015.

El segmento de Pasta de Tomates mostró ingresos por USD 7,6 millones, comparado con USD 7,3 millones registrado en el mismo periodo del año anterior. El alza en los ingresos de este segmento se explica principalmente por un alza de 6,2% en los precios de venta, alza que fue parcialmente compensada por una caída de 1,6% en el volumen de venta. La baja en los volúmenes de venta se explica por la normalización de la industria de pasta de tomates, la cual se vio fuertemente afectada el año pasado, presentando una oportunidad para Icatom de entrar en nuevos mercados y suplir el déficit de oferta de pasta de tomates en los mercados en los que anteriormente ya operaba.

El negocio de Jugos Concentrados mostró ingresos por ventas de USD 14,8 millones durante el segundo trimestre de este año, en comparación con ventas de USD 17,0 millones durante el año anterior. Los resultados de este segmento se vieron impactados por menores volúmenes de venta de jugo de manzana, lo que fue parcialmente compensado por mayores volúmenes de venta de jugo de uva. La baja en los volúmenes de venta de jugo de manzana se debe a una menor disponibilidad de manzana en la actual temporada, ya que el año anterior había tenido una temporada récord de producción local.

ESTADOS FINANCIEROS Y LIQUIDEZ

A continuación se resumen los indicadores del balance consolidado de Iansa al 30 de Junio de 2015, en millones de dólares estadounidenses

		Al 30 de Junio, 2015	Al 31 de Diciembre, 2014
Total Activos	US mill.	691,3	637,3
Total Pasivos	US mill.	313,0	260,2
Total Patrimonio	US mill.	378,3	377,1
Total Pasivos & Patrimonio	US mill.	691,3	637,3

		Al 30 de Junio, 2015	Al 31 de Diciembre, 2014
Calculo Deuda Neta			
Otros Pasivos financieros Corrientes	US mill.	105,2	73,6
Otros Pasivos financieros No Corrientes	US mill.	101,0	87,8
Efectivo y equivalentes al efectivo	US mill.	19,9	34,3
Deuda Neta Total	US mill.	186,4	127,1



El **activo corriente** de Iansa presentó un aumento de USD 53,9 millones respecto al cierre del ejercicio 2014. Este incremento se explica por el aumento en los inventarios por USD 66,6 millones, que compensa la disminución en el efectivo y equivalente al efectivo por USD 14,4 millones.

El **activo no corriente** mostró un incremento de USD 0,1 millones, lo que se explica principalmente por adiciones de propiedades, plantas y equipos por USD 11,8 millones, contrarrestado por la depreciación del periodo de USD 8,8 millones, y una disminución de las cuentas por cobrar, por un monto de USD 2,6 millones. El **pasivo corriente**, que representa aproximadamente el 65% del total del pasivo exigible, aumentó en USD 40,0 millones al 30 de junio de 2015, producto de la contratación de créditos de corto plazo para financiar el capital de trabajo de la temporada actual.

El **pasivo no corriente**, que alcanzó USD 108,8 millones al 30 de junio de 2015, presenta un incremento de USD 12,8 millones comparado con diciembre 2014 como consecuencia de la restructuración de pasivos implementada durante el primer trimestre del 2015, luego de la contratación de un crédito de largo plazo con Corpbanca en condiciones competitivas, y que mejora significativamente la estructura de deuda de la Compañía.

El **patrimonio consolidado** de Iansa al 30 de junio de 2015 asciende a USD 378,3 millones, en comparación con un patrimonio de USD 377,1 millones al cierre del ejercicio 2014. Este aumento responde a los positivos resultados obtenidos durante el primer semestre del año 2015, que compensa la disminución del valor justo de los instrumentos de cobertura (incluyendo cobertura de azúcar, cambiaria y de tasas de interés), y la distribución de dividendos referida al ejercicio anterior.

Principales indicadores financieros

		Al 30 de Junio, 2015	Al 31 de Diciembre, 2014
Efectivo y equivalentes como % ingresos últimos 12 meses	%	3,4%	5,7%
Deuda bruta	US mill.	186,4	127,1
Deuda bruta/EBITDA (12 meses)	veces	0,5	0,3
Deuda Neta	US mill.	3,3	3,5
Deuda Neta/EBITDA (12 meses)	veces	9,4	10,2

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.