Iansa y el avance de su plan de diversificación de ingresos: “Tenemos la cifra más balanceada de la historia”.

**Gerente general de la compañía destaca el regreso a resultados operacionales positivos luego de que la menor exposición al negocio del azúcar comenzó a dar frutos.**

Cuatro años atrás, Empresas Iansa se replanteó su visión del negocio. Los resultados caían sostenidamente y la compañía desarrolló un plan estratégico con dos focos principales: diversificar sus ingresos y modernizar sus operaciones.
“Teníamos una concentración más alta que lo razonable en el negocio azucarero y nuestros propios consumidores también demandaban otros productos”, comenta el gerente general de la compañía Pablo Montesinos.
A pesar de que este martes Iansa reportó al regulador pérdidas acumuladas por US$ 1,1 millón a septiembre de este año –menores a los US$ 5,5 millones que informaba hace un año atrás-, el ejecutivo dice estar satisfecho y afirma que finalmente el plan de la compañía comenzó a dar frutos.
Y es que la compañía volvió a obtener un resultado operacional positivo, algo que no lograba desde 2017, con una utilidad de US$ 5,1 millones en los primeros nueve meses del año. Asimismo, el Ebitda de la compañía creció un 60%, llegando casi a los US$ 23 millones.
“Hoy vemos un negocio sano, y vamos en línea con el plan estratégico. Una muy buena señal es ya lograr resultados positivos a nivel operacional y, obviamente después viene la última línea, después de impuestos, en que ya estamos prácticamente cruzando hacia resultados positivos (…) Seguramente los próximos meses vamos a tener una representación de eso”, sostiene Montesinos.
Cuatro líneas de negocios
El plan estratégico de Iansa, que finaliza en 2023, incluyó una inversión de US$ 54 millones en diversificación y US$ 53 millones en eficiencia y organización. Respecto al primer pilar, el ejecutivo señala que hoy las ventas de azúcar representan más o menos la mitad de los ingresos de la empresa, “la cifra más balanceada en la historia de Iansa”.
Para bajar la exposición al mercado azucarero, la compañía se ha centrado en otras tres líneas de negocio, entre las que destaca la agroindustrial, donde operan a través de sus filiales Patagoniafresh e Icatom, con las que comercializan pulpa de fruta y pasta de tomate.
De hecho, Iansa completará en febrero próximo una ampliación en su capacidad de producción con la que esperan quedar entre las 25 productoras de pasta de tomate más grandes a nivel mundial. Montesinos indica que el segmento agroindustrial está representando un 24% de los ingresos de la compañía y que se ha duplicado en tamaño en los últimos cinco años.
Respecto al negocio de retail, que incluye marcas como Iansa Agro, Iansa Cero K y productos como legumbres y platos listos, afirma que también ha multiplicado por dos sus ingresos en ese periodo. El cuarto mercado es el de alimentación animal, en el que hace tres años invierten en conjunto con una empresa norteamericana para incorporar tecnología en la producción en Chile.
Por su parte, el negocio azucarero impulsó positivamente a la compañía en el último trimestre en particular, ya que el precio internacional de este producto aumentó un 17% entre julio y septiembre.
Con todo esto, Montesinos proyecta un buen rendimiento para 2023, lo que también justifica en contratos que ya están cerrados. “En la agroindustria existe un rezago de la representación en los resultados respecto a las decisiones y negocios que se hacen. Los cierres de negocio que hemos hecho estos meses van a verse representados en los próximos diez meses. Por ejemplo, el 60% de la producción de pasta de tomate ya la tenemos vendida, aunque los despachos van a ocurrir entre los próximos seis y nueves meses”, explica.
Ajustes en las plantas
Además de la diversificación, Iansa también reestructuró sus operaciones para tener más eficiencia. Tras cerrar sus plantas de Linares y Los Ángeles, la empresa centralizó los procesos de producción de azúcar en Chillán.
En tanto, la distribución también se centralizó en Santiago. Actualmente Iansa está trabajando en un nuevo centro en El Noviciado, en Pudahuel, que contará con 20.000 m2 de almacenamiento y una inversión de US$ 20 millones.
“Ya no estamos moviendo camiones por todos lados y permite concentrar nuestros esfuerzos en modernizar un gran centro versus tenerlo repartido en varios lugares”, argumenta Montesinos.
Para las otras líneas de negocios, Iansa tiene otras siete plantas a lo largo de Chile y una en Perú, país en el que opera Icatom.
La industria alimentaria
Los encadenamientos logísticos en el transporte marítimo, el cambio climático y las alzas en los precios de los insumos agrícolas -particularmente de los fertilizantes- producto de la invasión de Rusia a Ucrania, han encendido las alarmas de una crisis alimentaria a nivel global.
Al respecto, Montesinos opina que “más que una crisis alimentaria, lo que hay es una necesidad de un trabajo conjunto entre las empresas y los distintos representantes de la sociedad para asegurar el abastecimiento de alimentos en los países donde operan”. En esa línea, la compañía ha participado en la Comisión de Seguridad y Soberanía Alimentaria encabezada por el Ministerio de Agricultura. “Hemos tenido bastante buen avance, hay una cobertura amplia de cada uno de ellos y creo que ha sido un diálogo abierto y productivo”, afirma el ejecutivo.

Fuente: Diario Financiero