



**EMPRESAS IANSA S.A.
Y FILIALES.**

Análisis Razonado de los Estados
Financieros Consolidados
al 30 de Septiembre de 2024.

Empresas Iansa, como sociedad controladora, presentó un resultado operacional de USD 19,3 millones, lo que es superior en USD 0,2 millones al del año anterior en la misma fecha, el cual alcanzó los USD 19,1 millones. La utilidad antes de impuestos y operaciones discontinuadas fue de USD 4,3 millones, inferior en USD 9,6 millones a la utilidad registrada al finalizar tercer trimestre del 2023. Por su parte, la ganancia antes de cargos por intereses, impuestos, depreciación y amortización (Ebitda) fue de USD 41,2 millones al 30 de septiembre de 2024, superior en USD 2,8 millones al monto registrado durante el mismo periodo del 2023, cuando alcanzó a USD 38,4 millones.

I. Análisis Razonado del Estado de Resultados.

Los ingresos ordinarios consolidados acumulados al 30 de septiembre del 2024 alcanzaron USD 436,3 millones, lo que representa una disminución de 1,1% respecto al mismo periodo del año anterior, cuando alcanzaron USD 441,2 millones. Esta disminución de ingresos se explica principalmente por el segmento Pulpas, Pastas y Jugos con una variación de 11,6%, y por el segmento Agrocomercial que disminuyó en un 6,8%. Lo anterior compensado en parte con un aumento de 4,0% en el segmento Azúcar y otras marcas Iansa.

Durante el año 2024 el precio internacional del azúcar refinada ha mostrado una disminución, promediando USD 583 por tonelada (Londres N°5) en comparación con un precio promedio de USD 652 por tonelada a la misma fecha del año 2023, lo que representa una disminución de 10,6%, esta disminución no se refleja 100% en los resultados por la estrategia de cobertura de la Compañía, la que se realiza con 6 a 12 meses de anticipación. En el caso de la pasta de tomate, el precio promedio del año exportado de Chile a septiembre del 2024 fue de USD 1.609 por tonelada, lo que representa una disminución de 10,8% respecto al año 2023.

El costo de ventas consolidado (consumo de materias primas y materiales secundarios) llegó a USD 332,3 millones al 30 de septiembre de 2024, el cual fue inferior al registrado en el mismo período del año anterior, cuando alcanzó a USD 337,3 millones, lo que representa una disminución de un 1,5%. Esto principalmente por una baja en el costo de venta de un 18,3% en el segmento Agrocomercial, específicamente en el negocio de fertilizantes, ya que los inventarios del año anterior habían sido adquiridos a precios superiores.

De este modo, el margen de contribución consolidado antes de gastos ordinarios alcanzó USD 104,0 millones, lo que representa un 23,8% sobre el ingreso de la operación, superior en USD 0,1 millones al margen consolidado del mismo periodo del año anterior, tal como se indica en la Tabla No.1.

Los gastos operacionales, que incluyen gastos de remuneraciones, distribución, mantención operativa, marketing, comercialización, gastos logísticos, indirectos de la operación y provisiones varias, alcanzaron los USD 77,3 millones al 30 de septiembre de 2024, inferiores a los registrados el año anterior donde alcanzaron los USD 78,2 millones, lo que significa una disminución del 1,2%, principalmente en el segmento de Azúcar y Otras Marcas Iansa por menores gastos en publicidad y en gastos variables de venta. La disminución en gastos de publicidad se da porque hubo menor desarrollo de campañas de marketing en los negocios de azúcar y mascotas, mientras que la disminución en el gasto variable de venta se debe a los menores gastos de flete en el negocio de venta de azúcar a clientes industriales.

Con lo anterior, el resultado de la operación consolidada al 30 de septiembre de 2024 mostró una ganancia de USD 19,3 millones, superior en USD 0,2 millones al año anterior en la misma fecha. El favorable desempeño se debe principalmente al segmento de Azúcar y otras marcas Iansa, debido a un mayor margen en la producción y comercialización de azúcar a clientes industriales, seguido del segmento Agrocomercial con un incremento de USD 5,8 millones.

Por otra parte, la ganancia no operacional consolidada presenta una pérdida de USD 15,0 millones al 30 de septiembre de 2024, superior en USD 9,8 millones a la pérdida de USD 5,2 millones obtenida al finalizar el mismo periodo del 2023. Esta diferencia se explica principalmente por la menor utilidad generada en la venta de activos prescindibles durante el año 2024 en comparación con el mismo periodo del año anterior, y al incremento de los costos financieros netos por mayores tasas de interés durante el año 2024.

Con todo, la ganancia (pérdida) antes de impuestos y operaciones discontinuadas consolidada de la Sociedad fue utilidad de USD 4,3 millones al 30 de septiembre de 2024, inferior en USD 9,6 millones a la utilidad de USD 13,9 millones registrada durante el mismo período del año anterior.

Al finalizar el tercer trimestre del año 2024 el gasto por impuestos consolidado es una pérdida de USD 1,6 millones, contra un gasto de USD 3,2 millones obtenida en el mismo periodo del año anterior. La variación responde a que la utilidad antes de impuestos al 30 de septiembre de 2024 de la filial en el extranjero está afecta a una tasa menor a la aplicada en Chile y a la distribución de dividendos que efectuó la filial situada en Perú hacia Chile por USD 7,4 millones.

Resultados por Segmentos (Negocios).

La Tabla No. 1 muestra los resultados por segmentos, utilizando el mismo formato presentado en análisis razonados anteriores, lo que permite realizar una comparación histórica de estos segmentos de negocios.

Tabla No. 1: Resultados por segmentos, Ene – Sep 2024 vs. Ene – Sep 2023

Resultados (No Auditado)	Azucar y Otras Marca Iansa			Agrocomercial			Pulpas, Pastas y Jugos			Administración y Otros			Ajustes de consolidación			Total Consolidado		
(millones de USD)	Sep-24	Sep-23	Dif.	Sep-24	Sep-23	Dif.	Sep-24	Sep-23	Dif.	Sep-24	Sep-23	Dif.	Sep-24	Sep-23	Dif.	Sep-24	Sep-23	Dif.
Ingresos Ordinarios	287,5	276,6	10,9	63,4	68,0	(4,6)	101,5	114,7	(13,2)	1,4	2,5	(1,1)	(17,5)	(20,6)	3,1	436,3	441,2	(4,9)
Consumo de Materias Primas y Materiales Secundarios	(228,9)	(228,6)	(0,3)	(49,0)	(59,9)	10,9	(70,9)	(69,9)	(1,0)	(1,2)	(1,1)	(0,1)	17,7	22,2	(4,5)	(332,3)	(337,3)	5,0
Margen Contribución	58,6	48,0	10,6	14,4	8,1	6,3	30,6	44,8	(14,2)	0,2	1,4	(1,2)	0,2	1,6	(1,4)	104,0	103,9	0,1
Razón Contribución (%)	20,4	17,4	3,0	22,7	11,9	10,8	30,1	39,1	(8,9)	14,3	56,0	(41,7)	(1,1)	(7,8)	6,6	23,8	23,5	0,3
Depreciación y Amortización	(4,4)	(3,5)	(0,9)	(0,6)	(0,5)	(0,1)	(0,9)	(1,1)	0,2	(1,8)	(1,9)	0,1	0,3	0,4	(0,1)	(7,4)	(6,6)	(0,8)
Gastos operacionales	(47,9)	(48,8)	0,9	(9,9)	(9,5)	(0,4)	(11,4)	(11,6)	0,2	(7,7)	(7,6)	(0,1)	(0,4)	(0,7)	0,3	(77,3)	(78,2)	0,9
Ganancia (pérdida) de la operación	6,3	(4,3)	10,6	3,9	(1,9)	5,8	18,3	32,1	(13,8)	(9,3)	(8,1)	(1,2)	0,1	1,3	(1,2)	19,3	19,1	0,2
Costo/Ingresos ⁽¹⁾ Financieros	(7,4)	(4,8)	(2,6)	(1,2)	(1,5)	0,3	(3,1)	(2,8)	(0,3)	(2,0)	(0,3)	(1,7)	0,2	(1,1)	1,3	(13,5)	(10,5)	(3,0)
Otros no operacional	-	-	-	(0,5)	(1,0)	0,5	(0,2)	(1,2)	1,0	7,5	22,5	(15,0)	(8,3)	(15,0)	6,7	(1,5)	5,3	(6,8)
Ganancia (Pérdida) No Operacional	(7,4)	(4,8)	(2,6)	(1,7)	(2,5)	0,8	(3,3)	(4,0)	0,7	5,5	22,2	(16,7)	(8,1)	(16,1)	8,0	(15,0)	(5,2)	(9,8)
Ganancia (pérdida) antes de Impuestos	(1,1)	(9,1)	8,0	2,2	(4,4)	6,6	15,0	28,1	(13,1)	(3,8)	14,1	(17,9)	(8,0)	(14,8)	6,8	4,3	13,9	(9,6)
Impuestos ⁽²⁾	0,3	2,4	(2,1)	(0,6)	1,2	(1,8)	(3,4)	(6,4)	3,0	2,1	(0,4)	2,5	-	-	-	(1,6)	(3,2)	1,6
Ganancia (pérdida) Total	(0,8)	(6,7)	5,9	1,6	(3,2)	4,8	11,6	21,7	(10,1)	(1,7)	13,7	(15,4)	(8,0)	(14,8)	6,8	2,7	10,7	(8,0)
EBITDA	18,7	6,2	12,5	4,8	(1,2)	6,0	25,3	38,7	(13,4)	(7,6)	(6,1)	(1,5)	-	0,8	(0,8)	41,2	38,4	2,8

(1): Ingresos financieros relacionados (2): Distribuido en los segmentos nacionales de acuerdo con la tasa nominal vigente.

Segmento Azúcar y otras marcas Iansa

Este segmento incluye la producción y comercialización de azúcar y sus derivados, la administración de campos propios, y las líneas de negocio asociados a la Marca Iansa. Los principales productos de este segmento incluyen, el azúcar industrial y retail, endulzantes no calóricos, coproductos para la producción de alimentos (coqueta y melaza) coproductos para nutrición animal, alimentos para despensa, jugos y alimentos para mascotas.

Este negocio generó ingresos ordinarios por USD 287,5 millones al 30 de septiembre de 2024, en comparación con USD 276,6 millones obtenidos el año anterior a igual fecha, lo que representa un aumento de 3,9%. A su vez, alcanzó un EBITDA de USD 18,7 millones, lo que representa una mejora de USD 12,5 millones, en comparación con USD 6,2 millones obtenido el año anterior a igual fecha. Este incremento se debe a, principalmente, mejores costos de producción y a una mejor gestión de la matriz de abastecimiento que ha permitido mejores márgenes promedio. Además, el negocio de endulzantes no calóricos “Iansa OK” aumentó sus ventas, alcanzando una participación de mercado del 31%, en valor, se tiene un mayor volumen de venta del negocio de Despensa, el cual contiene, principalmente, las líneas de producto de Legumbres y Arroz bajo la marca Iansa Agro.

El margen de contribución fue de USD 58,6 millones, superior en USD 10,6 millones a la misma fecha del año anterior, mayoritariamente debido a un mayor margen en producción y a mayores precios de azúcar en el mercado industrial.

Los gastos operacionales disminuyeron en USD 0,9 millones, lo que lleva a una ganancia de la operación de USD 6,3 millones al 30 de septiembre de 2024, que se compara positivamente con una pérdida de USD 4,3 millones registrada en el mismo periodo del año anterior.

Por su parte, el programa de coberturas, cuyo objetivo principal es estabilizar los márgenes obtenidos por la producción de azúcar y que se presenta en el costo de ventas de esta UN, se ha desempeñado de acuerdo con lo esperado, nivelando el impacto de las fluctuaciones de los precios internacionales en los resultados operacionales. Este programa se gestiona anualmente, y permitió asegurar márgenes más estables para la producción de azúcar, compensando parcialmente las variaciones en los precios internacionales, tal como se indica más abajo, en la sección de Análisis de Riesgos (Participación en mercados de commodities).

La estrategia de cobertura de la Compañía consiste en fijar un precio de venta de la producción de azúcar nacional futura de manera anticipada en el mercado financiero con derivados, a través instrumentos de transacción habitual del mercado del commodity azúcar (actualmente contratos swaps).



Fuente: Bloomberg

El gráfico muestra la evolución del precio internacional del azúcar, Londres N°5, desde el año 2013 a la fecha, donde se ve la volatilidad de éste en el tiempo. En el último año se ha visualizado una disminución en los precios de este commodity, comportamiento que tuvo para el 2024 un precio promedio de USD 583 por tonelada, mientras que para el mismo periodo del año anterior alcanzó un precio promedio de USD 652 por tonelada. Sin embargo, los precios de este año 2024 siguen siendo mayores a los que se tuvieron en los años anteriores a 2023 (2017 a 2022).

Segmento Agrocomercial

Este segmento incluye el negocio de nutrición animal con diversas soluciones para bovinos y equinos y la venta de insumos agrícolas como fertilizantes, semillas, cal agrícola, entre otros. Este negocio generó ingresos ordinarios por USD 63,4 millones al 30 de septiembre de 2024, en comparación con los USD 68,0 millones obtenidos el año anterior a igual fecha, lo que representa una disminución de 6,8%, debido en su mayoría por la caída en el precio de venta de nutrición para ganado, que se explica en parte por el efecto del mayor tipo de cambio.

Al 30 de septiembre de 2024 el resultado de la operación de este negocio es superior en USD 5,8 millones al obtenido en el mismo periodo del año anterior, cuando alcanzó USD 1,9 millones de pérdida. Esta ganancia se explica, mayoritariamente en el negocio de insumos agrícolas por un mayor margen de venta de fertilizantes, el que se da por un menor costo de venta unitario comparado con el año anterior, donde se tenía un inventario más costoso debido a compras que se realizaron a un precio más alto.

Urea (USD/TM)

■ Promedio mensual 2021 -2024

*Fuente: Trading Economics*

El gráfico presenta la evolución del precio promedio mensual de exportación FOB de Urea de los últimos 5 años, donde se aprecia una normalización del precio desde 2023, luego de un significativo impacto al alza.

Segmento Pulpa, pasta y jugos

Este segmento incluye la producción y comercialización de pasta de tomates (Chile y Perú), jugos y pulpas de frutas.

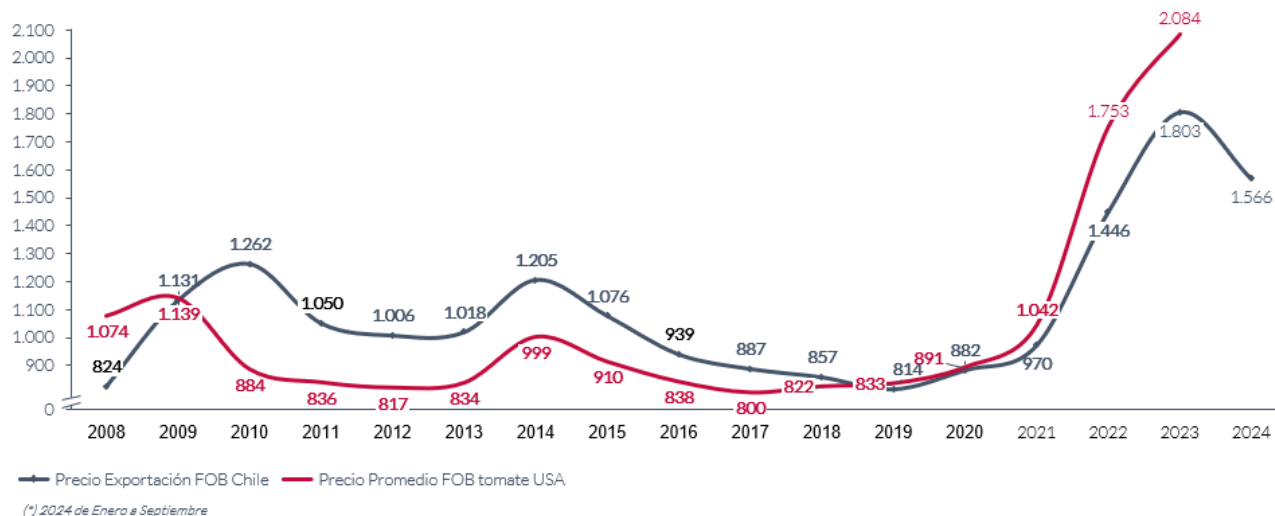
Este negocio generó ingresos ordinarios por USD 101,5 millones al 30 de septiembre de 2024, en comparación con los USD 114,7 millones obtenidos el año anterior, a igual fecha, lo que representa una disminución de 11,5%. Esto explicado principalmente por una normalización del precio de la pasta de tomate en 2024, luego de un periodo de alzas inusuales.

El resultado de la operación de este negocio es una utilidad de USD 18,3 millones en el año 2024, que se compara negativamente con la utilidad de USD 32,1 millones registrada en el mismo periodo del año anterior. Este menor desempeño se debe a la disminución del precio de venta de la pasta de tomate producida tanto en Perú como en Chile.

Durante el año 2024 el precio FOB promedio de Patagoniafresh S.A. para la pasta de tomates es de USD 1.856 por tonelada, lo que significa una disminución de 11,3% con respecto al precio promedio del año anterior. Estos valores consideran, en su mayoría, los resultados obtenidos en la estrategia de cobertura de la Compañía.

La producción de pasta de tomate se contrata con agricultores a un precio de compra fijo en pesos y con condiciones de financiamiento de mercado durante el periodo de septiembre a septiembre de cada año. La pasta de tomate se produce entre octubre y marzo del año siguiente en Perú, y entre febrero y abril del año siguiente en Chile, cuando se realiza la cosecha del tomate industrial. La Compañía vende la pasta de tomate a precio de mercado a través de un contrato de abastecimiento, donde se estipula el volumen y fechas de despacho del producto, que en promedio son de 10 meses y se suelen fijar en torno al inicio de la temporada de cosecha. Por esto, puede existir un rezago entre la información pública de los precios y el precio de venta, debido a que los valores fueron acordados con anterioridad y dependen de las condiciones contractuales con cada cliente y el plan de despacho de los productos.

Precios de exportación FOB pasta de tomate
-- USD/ton



Fuente: Servicio nacional de aduanas; Morning Star Statistic Report (2024)

El gráfico presenta la evolución del precio de exportación FOB de Chile y USA de pasta de tomates de los últimos 16 años. Se visualiza que en los últimos años existe un incremento significativo en los precios en ambos países, respecto a los precios promedios históricos.

Segmento Administración y otros.

En este segmento la Sociedad agrupa aquellos negocios que no requieren un análisis por separado, y lo componen entre otros, ingresos obtenidos por propiedades clasificadas como de inversión, gastos de administración no absorbidos por los negocios individuales que se incluyen en las cifras consolidadas, administración del patrimonio separado N°7 y servicios financieros.

Este segmento generó ingresos ordinarios por USD 1,4 millones al 30 de septiembre de 2024, en comparación con USD 2,5 millones obtenidos el año anterior a igual fecha, lo que representa una disminución de 44,0%. La principal razón de esta variación son menores intereses de la línea de descuento cobrados por Agromás registrado al cierre de septiembre 2024, respecto del mismo periodo del año anterior.

Ajustes de consolidación.

Bajo este grupo se presentan todas las transacciones realizadas entre empresas relacionadas, que no deben ser consideradas al momento de emitir Estados Financieros Consolidados.

El comportamiento de los activos y pasivos al 30 de septiembre de 2024, en comparación con las cifras al cierre del ejercicio 2023, se muestra en la Tabla No. 2, y el Flujo de Efectivo en la Tabla No. 3.

Tabla No. 2: Estado de Situación Financiera Consolidada

(millones de USD)	Variación		
	30-sep-24	31-dic-23	Sep-24/Dic-23
Activos			
Activos corrientes	374,2	376,8	(2,6)
Activos no corrientes	302,0	294,1	7,9
Total de activos	676,2	670,9	5,3
Patrimonio y pasivos			
Pasivos corrientes	200,4	180,9	19,5
Pasivos no corrientes	147,2	161,0	(13,8)
Patrimonio	328,6	329,0	(0,4)
Total de patrimonio y pasivos	676,2	670,9	5,3

El activo corriente de Empresas Iansa S.A. consolidado presentó una disminución de USD 2,6 millones respecto al cierre del ejercicio 2023, como se muestra en la Tabla No. 2. Esta variación se explica, principalmente, por:

- En efectivo y equivalente al efectivo se presenta una disminución de USD 9,8 millones que responde, principalmente, a vencimiento de inversiones por MUS\$ 6,6 realizadas y a menor saldo en cuentas de bancos por USD 3,2 millones.
- En el rubro Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar existe una disminución de USD 13,4 millones, relacionada, principalmente, con la disminución del remanente de crédito fiscal por USD 7,2 millones, y con la estacionalidad de las ventas, pues está originando menor cantidad de cuentas por cobrar USD 6,2 millones.

- En el rubro inventarios el incremento de USD 28,6 millones se explica, principalmente, por el aumento en los segmentos Azúcar y otras marcas Iansa y Pastas, pulpas y jugos por USD 32,9 millones, que se compensa con la disminución que se presenta en el segmento Agrocomercial por USD 4,9 millones.
- En el rubro de activos biológicos se produce una disminución de USD 8,6 millones, que responde a la estacionalidad de los cultivos que se poseen, ya que la mayoría son cosechados en el primer trimestre.

Por su parte, el activo no corriente mostró un incremento de USD 7,9 millones al 30 de septiembre de este año, lo que se explica principalmente por:

- En Propiedades, plantas y equipos se presenta un incremento de USD 2,5 millones, que responde, principalmente, a altas netas de bajas por USD 17,0 millones, que compensa la depreciación del periodo por USD 14,8 millones.
- En Activos por derecho de uso se presenta un incremento de USD 3,8 millones, producto de nuevos o renovación de contratos, netos de bajas, por USD 9,6 millones, que compensa la amortización del periodo por USD 6,1 millones.

El pasivo corriente, que representa el 57,7% del total del pasivo exigible, aumentó en USD 19,5 millones al 30 de septiembre de 2024, en comparación con las cifras al cierre del ejercicio 2023. La fluctuación en los pasivos corrientes se debe, principalmente a:

El rubro Pasivos financieros corrientes aumentó en USD 17,1 millones, producto, principalmente, a la obtención de nuevos créditos por USD 71,9 millones, traspaso desde el pasivo financiero no corriente por USD 5,7 millones, devengo de intereses por USD 7,5 millones, mayor valor de derivados de cobertura, diferencia de cambio y retrocompra por USD 15,5 millones que compensan los pagos por USD 82,5 millones.

- El rubro Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar disminuyó en USD 2,5 millones, que obedece, principalmente, al pago de obligaciones contraídas por los segmentos Azúcar y otras marcas Iansa y Pastas, pulpas y jugos durante el primer semestre del año 2024 por USD 45,1 millones, que compensa las nuevas obligaciones, vigentes al 30 de septiembre de 2024.
- En Cuentas por pagar a empresas relacionadas la disminución de USD 2,3 millones corresponde al pago de dividendo realizado por Empresas Iansa S.A. durante mayo 2024.
- En otros pasivos no financieros corrientes el aumento de USD 5,4 millones corresponde, principalmente, al incremento de ventas no realizadas en el segmento de Azúcar y otras marcas Iansa durante el año 2024.

El pasivo no corriente, por su parte, alcanzó a USD 147,2 millones al 30 de septiembre de 2024, mostrando una disminución de USD 13,8 millones comparado con diciembre 2023. Esta variación en los pasivos no corrientes se explica, principalmente, por:

Una disminución de USD 19,4 millones en Pasivos financieros no corrientes, producto, principalmente, del pago de cupones del Bono securitizado y créditos bancarios por USD 14,1 millones y traspaso a pasivo financiero corriente por USD 5,7.

- Un aumento de USD 3,3 millones en Pasivos por arrendamientos no corrientes, producto, principalmente, de nuevos o renovación de contratos por USD 11,3 millones, intereses devengados en el año 2024 por USD 1,1 millones, que compensa los pagos realizados en el año 2024 por USD 8,1 millones, y diferencia de cambio por USD 0,6 millones.

El patrimonio consolidado de Empresas Iansa S.A. al 30 de septiembre de 2024 asciende a USD 328,6 millones, inferior en USD 0,3 millones al informado al cierre del ejercicio 2023. Durante el año 2024 el patrimonio de la Sociedad se ha visto incrementado por la utilidad obtenida en el periodo y por los derivados de cobertura en USD 7,8 millones, que compensa la disminución de diferencia de cambio de conversión y provisión de dividendo mínimo por USD 8,2 millones.

II. Variaciones en el flujo de efectivo

Tabla No. 3: Resumen del Estado de Flujo de Efectivo

(millones de USD)	01-ene-24	01-ene-23
	30-sept-24	30-sept-23
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	50,2	41,3
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(17,2)	(8,0)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(41,6)	(45,5)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(8,6)	(12,2)

El flujo de efectivo mostró un flujo negativo de USD 8,6 millones al concluir el tercer trimestre del año 2024. Este flujo es más favorable respecto del presentado en el mismo periodo del año anterior, cuando alcanzó un flujo negativo de USD 12,2 millones, tal como se muestra en la Tabla No. 3. Cada componente del flujo se explica a continuación.

El flujo de actividades de operación, netos de la recaudación de deudores, muestra un flujo positivo de USD 50,2 millones, en comparación con un flujo positivo de USD 41,3 millones en el mismo periodo del año anterior. Esto se explica, principalmente por mayor recaudación de clientes, compensado por menor flujo por concepto de impuestos durante el año 2024, respecto del mismo periodo del año 2023.

Por su parte, el flujo de inversión muestra un flujo negativo de USD 17,2 millones, inferior al flujo obtenido en el mismo periodo del año anterior, cuando alcanzó un flujo negativo de USD 8,0 millones. El flujo del año 2024 se explica por desembolsos de USD 18,7 millones por compras de Propiedades plantas y equipos e intereses recibidos por USD 0,9 millones.

Finalmente, al 30 de septiembre de 2024, se observa un flujo negativo de las actividades de financiamiento por un monto de USD 41,6 millones, que se compara favorablemente con un flujo negativo de USD 45,5 millones. Esta variación se explica principalmente por la mayor obtención de créditos por USD 25,3 millones, que compensa menores pagos realizados, incluidos intereses y pago de dividendos, por USD 21,2 millones.

Indicadores Financieros

Tabla No. 4: Indicadores de Liquidez

Indicadores de Liquidez	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
Liquidez corriente			
A. Activos corrientes	374.207	378.901	MUSD
B. Pasivos corrientes	200.428	248.666	MUSD
Índice: Liquidez corriente	1,87	1,52	veces
Fórmula: A/B			
Razón Ácida			
A. Activos corrientes	374.207	378.901	MUSD
B. Inventarios	192.945	169.709	MUSD
C. Pasivos corrientes	200.428	248.666	MUSD
Índice: Razón Ácida	0,90	0,84	veces
Fórmula: (A-B)/C			

Al 30 de septiembre de 2024 el indicador de liquidez corriente y razón ácida es superior a los calculados el año anterior, en el mismo periodo debido, principalmente, a la disminución relativa de los pasivos corrientes.

Tabla No. 5: Indicadores de Endeudamiento

Indicadores de Endeudamiento	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
Razón de Endeudamiento			
A. Pasivos corrientes	200.428	248.666	MUSD
B. Pasivos no corrientes	147.142	94.363	MUSD
C. Patrimonio Total	328.645	326.607	MUSD
Índice: Razón de endeudamiento	1,06	1,05	veces
Fórmula: (A+B)/C			
Razón de Endeudamiento financiero			
A. Otros pasivos financieros corrientes	76.662	119.764	MUSD
B. Pasivos por arrendamientos corrientes	8.226	5.152	MUSD
C. Otros pasivos financieros no corrientes	118.445	75.562	MUSD
D. Pasivos por arrendamientos no corrientes	19.532	12.304	MUSD
E. Efectivo y equivalente al efectivo	23.959	36.487	MUSD
F. Patrimonio Total	328.645	326.607	MUSD
Índice: Razón de endeudamiento financiero	0,61	0,54	veces
Fórmula: (A+B+C+D-E)/F			

Al 30 de septiembre de 2024 el indicador de endeudamiento y endeudamiento financiero son superiores a los informados en el mismo periodo del año anterior, producto de mayores pasivos, compensado con menor saldo de efectivo y equivalente al efectivo, además de un mayor patrimonio por los mejores resultados obtenidos.

Indicadores de Endeudamiento	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
Porción deuda corriente			
A. Pasivos corrientes	200.428	248.666	MUSD
B. Pasivos no corrientes	147.142	94.363	MUSD
Índice: Porción deuda corriente	57,67	72,49	%
Fórmula: $A/(A+B)$			
Porción deuda no corriente			
A. Pasivos corrientes	200.428	248.666	MUSD
B. Pasivos no corrientes	147.142	94.363	MUSD
Índice: Porción deuda no corriente	42,33	27,51	%
Fórmula: $B/(A+B)$			

El incremento en la deuda no corriente se debe a la reestructuración de la deuda de la Compañía, lo que influye directamente en que el índice de Porción deuda corriente al 30 de septiembre de 2024 sea inferior al calculado al finalizar el tercer trimestre del año 2023, y además que el indicador Porción deuda no corriente sea superior al finalizar septiembre de 2024, respecto del mismo periodo del año anterior.

Concepto	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
Depreciación activada			
A. Total, depreciación propiedades, plantas y equipos	14.862	13.696	MUSD
B. Total, depreciación propiedades de inversión	4	18	MUSD
C. Total, depreciación intangible distintos a la plusvalía	845	696	MUSD
D. Total, depreciación activos por derechos de uso	6.136	4.903	MUSD
E. Gastos por depreciación	7.370	6.579	MUSD
Índice: Depreciación activada (1)	14.477	12.734	MUSD
Fórmula: $(A+B+C+D)-E$			

(1) Índice utilizado en cálculo de Ebitda.

Ebit	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
A. Ingresos de actividades ordinarias	436.339	441.176	MUSD
B. Materias primas y consumibles utilizados	(332.289)	(337.302)	MUSD
C. Gastos por beneficios a los empleados	(23.596)	(20.893)	MUSD
D. Gastos por depreciación y amortización	(7.370)	(6.579)	MUSD
E. Otros gastos por naturaleza	(53.734)	(57.289)	MUSD
Índice: Ebit (2)	19.350	19.113	MUSD
Fórmula: (A+B+C+D+E)			
Ebitda			
A. Ebit (2)	19.350	19.113	MUSD
B. Gastos por depreciación	7.370	6.579	MUSD
C. Depreciación activada (1)	14.477	12.734	MUSD
Índice: Ebitda (3)	41.197	38.426	MUSD
Fórmula: (A+B+C)			

(1) Cálculo realizado en página anterior.

(2) Cálculo utilizado en indicador de Ebitda y Rendimiento de activos operacionales.

(3) Cálculo utilizado en indicador de Cobertura de intereses últimos 12 meses.

El Ebitda calculado al 30 de septiembre de 2024 es superior al del mismo periodo del año anterior, principalmente, por el mejor margen de contribución generado por el negocio de producción y venta de azúcar a clientes industriales debido al aumento en el precio de venta, considerando las actuales condiciones de mercado. Además, se obtuvo un mayor margen en la venta de insumos a agricultores, principalmente por una estabilización de costos versus el año 2023. Lo anterior parcialmente compensado por un menor Ebitda en los negocios de pasta de tomate ocasionado por una menor demanda del producto en el mercado internacional, generando una baja en los precios.

Indicadores de Endeudamiento	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
Cobertura de intereses últimos 12 meses			
A. Ebitda (3)	41.197	38.426	MUSD
B. Ebitda mismo periodo año anterior	38.426	22.948	MUSD
C. Ebitda diciembre año anterior	50.086	33.599	MUSD
(1) Ebitda últimos 12 meses (A-B+C)	52.857	49.077	MUSD
D. Costos financieros	14.683	12.257	MUSD
E. Costos financieros mismo periodo año anterior	12.257	7.437	MUSD
F. Costos financieros diciembre año anterior	16.766	10.856	MUSD
(2) Costos financieros últimos 12 meses (D-E+F)	19.192	15.676	MUSD
G. Ingresos financieros	1.146	1.710	MUSD
H. Ingresos financieros mismo periodo año anterior	1.710	285	MUSD
I. Ingresos financieros diciembre año anterior	3.307	1.663	MUSD
(3) Ingresos financieros últimos 12 meses (G-H+I)	2.743	3.088	MUSD
Índice: Cobertura de intereses	3,21	3,90	veces
Fórmula: (1)/((2)-(3))			

(3) Cálculo realizado en página anterior.

Al 30 de septiembre de 2024 la Cobertura de intereses de los últimos 12 meses es inferior a la del mismo periodo del año anterior, debido al mayor Ebitda obtenido al 30 de septiembre de 2024, que compensa, parcialmente, el mayor costo financiero registrado durante el año 2024, respecto del mismo periodo del año 2023.

Activos libres de gravámenes/Deuda financiera neta	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
A. Total de activos	676.215	669.636	MUSD
B. Activos con gravámenes o en garantía	150.854	90.949	MUSD
C. Otros pasivos financieros corrientes	76.662	119.764	MUSD
D. Pasivos por arrendamientos corrientes	8.226	5.152	MUSD
E. Otros pasivos financieros no corrientes	118.445	75.562	MUSD
F. Pasivos por arrendamientos no corrientes	19.532	12.304	MUSD
G. Efectivo y equivalente al efectivo	23.959	36.487	MUSD
Índice: Activos libres de gravámenes/Deuda financiera neta	2,64	3,28	veces
Fórmula: (A-B)/(C+D+E+F-G)			

El indicador Activos libres de gravámenes determinado al 30 de septiembre de 2024 es inferior al informado en el mismo periodo del año anterior, principalmente por el incremento en el total de activos en garantía, que compensa parcialmente la disminución del efectivo y equivalente al efectivo al finalizar el tercer trimestre del 2024, respecto del mismo periodo del año 2023.

Activos libres de gravámenes/Deuda financiera neta sin garantías	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
A. Total, de activos	676.215	669.636	MUSD
B. Activos con gravámenes o en garantía	150.854	90.949	MUSD
C. Otros pasivos financieros corrientes	76.662	119.764	MUSD
D. Pasivos por arrendamientos corrientes	8.226	5.152	MUSD
E. Otros pasivos financieros no corrientes	118.445	75.562	MUSD
F. Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes con garantía	124.079	63.812	MUSD
G. Pasivos por arrendamientos no corrientes	19.532	12.304	MUSD
H. Efectivo y equivalente al efectivo	23.959	36.487	MUSD
Índice: Activos libres de gravámenes/Deuda financiera neta sin garantías	7,02	5,14	veces
Fórmula: (A-B)/(C+D+E-F+G-H)			

El indicador Activos libres de gravámenes/Deuda financiera neta sin garantías determinado al 30 de septiembre de 2024 es superior al informado en el mismo periodo del año anterior, principalmente por el incremento en el total de activos en garantía y por la disminución del efectivo y equivalente al efectivo total de activos al 30 de septiembre de 2024, respecto del mismo periodo del año 2023.

Tabla No. 6: Indicadores de actividad (inventarios) y rentabilidad

Rotación de inventarios	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
A. Costo de ventas	332.289	337.302	MUSD
B. Inventarios	192.945	169.709	MUSD
C. Inventarios del mismo periodo año anterior	169.709	152.961	MUSD
Índice: Rotación de inventarios	1,83	2,09	%
Fórmula: $A/((B+C)/2)$			

La Rotación de inventarios determinada al 30 de septiembre de 2024 es inferior a la informada en el mismo periodo del año anterior a causa del mayor saldo de inventarios informado al 30 de septiembre de 2024.

Rentabilidad del patrimonio Controladora	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
A. Utilidad controladora	2.718	10.704	MUSD
B. Patrimonio	328.645	326.607	MUSD
C. Patrimonio del mismo periodo año anterior	326.607	316.347	MUSD
Índice: Rentabilidad del patrimonio controladora	0,83	3,33	%
Fórmula: $A/((B+C)/2)$			

Al 30 de septiembre de 2024 este indicador es inferior al calculado en el mismo periodo del año anterior, debido, principalmente, a la menor utilidad obtenida al finalizar el tercer trimestre del 2024 respecto del mismo periodo del año anterior.

Rentabilidad del activo	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
A. Utilidad controladora	2.718	10.704	MUSD
B. Total activos	676.215	669.636	MUSD
C. Total activos del mismo periodo año anterior	669.636	614.026	MUSD
Índice: Rentabilidad del activo	0,40	1,67	%
Fórmula: $A/((B+C)/2)$			

La Rentabilidad del activo es inferior al 30 de septiembre de 2024, respecto del mismo periodo del año anterior, producto del menor resultado obtenido durante el año 2024.

Indicadores de Rentabilidad	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
Rendimiento de activos operacionales			
A. Ebit (1)	19.350	19.113	MUSD
B. Total activos	676.215	669.636	MUSD
C. Total activos mismo periodo año anterior	669.636	614.026	MUSD
D. Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	-	-	MUSD
E. Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación del mismo periodo del año anterior	-	300	MUSD
F. Plusvalía	12.771	15.718	MUSD
G. Plusvalía del mismo periodo año anterior	15.718	15.718	MUSD
H. Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas, Corriente	-	-	MUSD
I. Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas, Corriente del mismo periodo del año anterior	-	781	MUSD
Índice: Rendimiento de activos operacionales	2,94	3,06	%
Fórmula: $A/((B+C-D-E-F-G-H-I)/2)$			

(1) Cálculo realizado en página 15.

El indicador Rendimiento de activos operacionales es inferior al informado al 30 de septiembre de 2023 principalmente, porque el total de activos promedio calculado en el año 2024 es superior al informado en el mismo periodo del año anterior.

Resultado por acción	30-09-2024	30-09-2023	Unidad
A. Utilidad (Pérdida) controladora	2.717.959	10.703.907	USD
B. Cantidad de acciones suscritas y pagadas	3.983.886.864	3.983.886.864	
Índice: Resultado por acción	0,0007	0,0027	USD
Fórmula: A/B			

La utilidad al 30 de septiembre de 2024 es inferior a la informada en el mismo periodo del año anterior, lo que desfavorece el indicador de resultado por acción calculado al finalizar el tercer trimestre del 2024.

III. Análisis de Riesgos.

Empresas Iansa y sus afiliadas están expuestas a un conjunto de riesgos inherentes a sus negocios. La Política y Procedimiento de Gestión de Riesgos de Empresas Iansa y sus afiliadas busca identificar y gestionar los riesgos principales que puedan afectar la estrategia y los objetivos del negocio, incorporando un monitoreo de riesgos. El Directorio establece el marco general para la gestión de los riesgos y monitorea la correcta implementación de la Política. También se establecen comités específicos que atienden temáticas relacionadas a distintos aspectos, como el Comité de Auditoría, Integridad, el Comité de Finanzas y el Comité de Sostenibilidad. Cada gerencia es responsable de la prevención y mitigación de los principales riesgos identificados. Adicionalmente, por medio de su Política y Estrategia de Sostenibilidad, Empresas Iansa da cuenta del compromiso adquirido con el cuidado del medio ambiente, hemos definido tres temas foco a abordar desde nuestras operaciones: reducir las emisiones de gases efecto invernadero, reducir el uso del recurso hídrico y aumentar la revalorización, reciclabilidad y reúso de residuos mediante la promoción de la economía circular.

1) Riesgo de mercado

El principal riesgo de mercado para Empresas Iansa proviene de las fluctuaciones en el precio del azúcar, un factor clave en su negocio. Entre 2022 y 2023, el precio internacional del azúcar tuvo un aumento significativo debido a un déficit de oferta y un aumento en el consumo mundial. Durante 2024, el precio ha disminuido, no obstante, aún se encuentra en niveles históricamente altos. Esta volatilidad en los precios puede afectar los márgenes de la compañía.

Factores Impactantes:

- **Oferta y demanda global:** La producción de azúcar ha fluctuado en los últimos años, con un aumento significativo en la producción en Brasil, lo que ha compensado las caídas en otros países como India y Tailandia. Se proyecta un superávit en la campaña 2023-2024, lo que podría estabilizar los precios. Primeras estimaciones para la campaña 2024-2025 proyectan nuevamente un superávit, algo más moderado considerando que Brasil tendría nuevamente una campaña importante pero no de los niveles de la campaña 2023-2024.
- **Tipo de cambio:** La cotización del real brasileño frente al dólar también puede afectar los precios del azúcar a nivel internacional.
- **Producción de etanol:** Las decisiones de los productores de caña de azúcar sobre la proporción de producción destinada a azúcar o etanol, según los precios de ambos productos, son otro factor por considerar.

Para mitigar este riesgo, Empresas Iansa ha implementado un programa de coberturas diseñado para estabilizar los márgenes de venta, reduciendo el impacto de la volatilidad de los precios internacionales.

Otros Productos:

Empresas Iansa también comercializa coproductos como coseta y melaza, los cuales enfrentan riesgos asociados a la volatilidad de los precios de los commodities en mercados globales inciertos. Además, participa en el mercado de jugos concentrados y pulpas de frutas, que también se comportan como commodities. La volatilidad en los precios internacionales de estos productos puede afectar negativamente los márgenes de la empresa. La compañía gestiona este riesgo mediante un control estricto de los inventarios y la exposición a los precios del mercado.

Finalmente, el desempeño de la economía mundial puede influir en los precios y volúmenes de venta. Para manejar este riesgo, Empresas Iansa reduce al mínimo sus inventarios, controla su endeudamiento y mantiene márgenes de contribución adecuados en sus distintos negocios.

2) Riesgo de precios de commodities.

Empresas Iansa, cuya principal fuente de ingresos proviene del negocio de Azúcar y otras marcas Iansa, está expuesta a las fluctuaciones de los precios del azúcar en los mercados internacionales y nacionales. Para mitigar este riesgo, la compañía ha implementado un programa de cobertura de futuros de azúcar. Este programa, gestionado anualmente, tiene como objetivo proteger los márgenes de producción del azúcar de remolacha frente a las variaciones de precio en el mercado internacional, lo que, a su vez, impacta los precios de ventas locales. Gracias a este programa de cobertura, Empresas Iansa ha logrado mantener una estabilidad financiera, asegurando la rentabilidad de su negocio de azúcar y otras marcas Iansa en el corto plazo. Adicionalmente, se realiza un análisis de sensibilidad que muestra cómo las variaciones en los precios del azúcar impactan los resultados, evidenciando la efectividad del programa de coberturas.

En su gestión de riesgos, la compañía también se enfoca en equilibrar los compromisos de venta y los niveles de stock de productos terminados y de abastecimiento de materias primas, para evitar que caídas abruptas en los precios internacionales afecten significativamente el margen de ventas.

Análisis de sensibilidad al precio del azúcar

Efecto de la variación del Precio Internacional - Londres N°5		
Producción azúcar de remolacha 2024	102,0	000 TM Azúcar
Cobertura (asignable campaña 2024)	72,0	000 TM Azúcar
Volumen sin cobertura	30,0	000 TM Azúcar
Desfase en transferencia de precios spot	14,0	000 TM Azúcar
Volumen Expuesto	16,0	000 TM Azúcar
Precio Internacional cierre septiembre 2024	577,5	US\$/TM
Variación U12M de 11,6% en el precio (*)	67,0	US\$/TM
Utilidad / (Pérdida) máxima	1,1	millones US\$
Resultado Controladora (últimos 12m)	3,3	millones US\$
Efecto sobre el Resultado	32,0%	
EBITDA (últimos 12m)	52,9	millones US\$
Efecto sobre el Ebitda	2,0%	
Ingresos (últimos 12m)	575,3	millones US\$
Efecto sobre los Ingresos	0,2%	

(*): Corresponde a desviación estándar del Precio Internacional de los últimos 12 meses.

3) Riesgo de sustitución.

Los productos “edulcorantes no calóricos” se han convertido en los principales sustitutos del azúcar, y su consumo ha mostrado un leve aumento en los últimos años. Si bien existen otros sustitutos, como el jarabe de alta fructosa, su uso en ciertos sectores industriales, como las bebidas gaseosas, no representa un riesgo significativo para Empresas Iansa debido al bajo nivel de consumo en el país. Para enfrentar el riesgo de sustitución del azúcar, la compañía ha desarrollado un negocio de edulcorantes, diversificando su oferta y mitigando posibles impactos en la demanda de azúcar.

Las importaciones de “edulcorantes no calóricos” en el país han experimentado fuertes fluctuaciones, con variaciones notables tanto al alza como a la baja en los últimos años. Paralelamente, el consumo de alimentos con bajo contenido de azúcar o bajos en calorías ha sido promovido por las autoridades de salud, quienes han implementado campañas para fomentar hábitos y estilos de vida más saludables. Estas iniciativas han incluido la reducción del consumo de sal, azúcar y grasas saturadas, y se han visto reforzadas por medidas como el incremento del impuesto adicional a las bebidas azucaradas en 2014 y la posterior implementación de la ley de etiquetado de productos alimenticios.

Estas regulaciones y cambios en las preferencias del consumidor reflejan un entorno en evolución para el mercado del azúcar, donde la capacidad de adaptación de Empresas Iansa, a través de su negocio de edulcorantes, resulta clave para mitigar los riesgos asociados a la sustitución del azúcar en su portafolio de productos.

4) Riesgo de abastecimiento de materia prima.

Empresas Iansa depende de dos materias primas principales para la fabricación de azúcar refinada: la remolacha y el azúcar cruda.

Remolacha:

El abastecimiento de remolacha para las plantas de Iansa depende de la disponibilidad de suelos para su siembra y de los rendimientos agrícolas. En los últimos años, las hectáreas sembradas han experimentado cambios significativos. En la temporada 2018-2019, con tres plantas productivas, se sembraron aproximadamente 11.400 hectáreas. Para la temporada 2022-2023, la superficie sembrada disminuyó a 6.284 hectáreas, operando con una sola planta productiva. A pesar de la reducción en la superficie sembrada, los rendimientos agrícolas han mejorado notablemente, pasando de 80 toneladas por hectárea en el periodo 2005-2009 a un promedio de 101,5 toneladas por hectárea en las últimas cinco temporadas. Sin embargo, las temporadas recientes han enfrentado desafíos climáticos significativos. En la campaña 2021-2022, el rendimiento bajó a 96,6 toneladas por hectárea debido a una de las sequías más severas en años, afectando a toda la agricultura nacional. En la campaña 2022-2023, el rendimiento fue similar, con 96,2 toneladas por hectárea, afectado por enfermedades radicales y golpes de calor superiores a 40°C.

Dado que la superficie futura de siembra de remolacha es difícil de proyectar con precisión debido a la volatilidad de los márgenes de cultivos alternativos, tipo de cambio, condiciones climáticas y precios internacionales del azúcar, Empresas Iansa ha implementado un plan permanente de apoyo a los agricultores remolacheros. Este plan incluye asesoría técnica, nuevas tecnologías de cosecha, riego tecnificado, variedades de semillas de alto rendimiento, contratos a precios conocidos, y financiamiento de costos de producción y maquinaria. Este apoyo busca incentivar a los agricultores a optar por la siembra de remolacha en lugar de otros cultivos.

Azúcar Cruda:

Empresas Iansa también ha implementado una planta de refinación de azúcar cruda, transformándola en azúcar refinada apta para el consumo humano. Además, la compañía importa azúcar refinada directamente desde ingenios extranjeros para satisfacer la demanda interna de sus clientes.

Abastecimiento de Fruta y Tomate Industrial:

Para el suministro de fruta, la estrategia comercial y de abastecimiento sigue una política de máxima exposición durante la temporada, definida por el Directorio. En cuanto al tomate industrial, utilizado en la producción de pasta de tomate, Empresas Iansa enfrenta desafíos similares a los de la remolacha, como la competencia por suelos y el abastecimiento de agua. La producción de tomate se lleva a cabo tanto mediante la contratación de agricultores como a través de la producción propia, especialmente en la filial peruana Icatom y la chilena Patagoniafresh.

En la temporada 2023-2024, la producción propia de tomate en Chile, con una plantación propia de 150 hectáreas y 355 hectáreas de la filial Terrandes, las cuales representan, en conjunto, aproximadamente el 30% del abastecimiento total, en comparación con 495 hectáreas en la temporada anterior. Los contratos con agricultores para el tomate se establecen en condiciones de financiamiento similares a los de los agricultores remolacheros, y también incluyen asistencia técnica especializada para asegurar un desarrollo óptimo de las plantaciones. A pesar de las posibles variaciones en la superficie cultivada, históricamente se ha logrado abastecer las plantas productivas con las materias primas necesarias para cumplir con el plan de producción anual.

5) Riesgo agrícola.

Empresas Iansa opera principalmente en el sector de Azúcar y otras marcas Iansa, lo que la hace susceptible a diversos riesgos climáticos y fitosanitarios que podrían afectar sus niveles de producción.

Riesgos Climáticos y Fitosanitarios en el Cultivo de Remolacha:

La remolacha, principal materia prima para la producción de azúcar, enfrenta riesgos significativos debido a problemas climáticos como inundaciones, heladas y sequías, así como riesgos fitosanitarios, incluyendo plagas y enfermedades. Para mitigar estos riesgos, la producción de remolacha se dispersa en distintas regiones, y se aplican altos niveles tecnológicos en su cultivo. Entre las medidas clave se encuentra el riego tecnificado, que mejora la resistencia de los cultivos frente a las sequías, y el uso de variedades de semillas tolerantes a enfermedades como Rhizoctonia y esclerocio.

Además, los agricultores que trabajan con financiamiento de Empresas Iansa están protegidos por una póliza de seguro agrícola frente a riesgos climáticos y ciertas enfermedades del cultivo. Este seguro cubre una parte significativa de los costos directos de producción, y sus términos y condiciones se licitan anualmente para asegurar las mejores condiciones disponibles en el mercado asegurador local.

Riesgos en el Abastecimiento de Tomate:

Similar al cultivo de remolacha, los contratos de compra de tomate para la producción de pasta de tomate se establecen en condiciones de financiamiento similares, incluyendo asistencia técnica especializada para garantizar un óptimo desarrollo de las plantaciones. Aunque la superficie cultivada puede variar anualmente debido a factores climáticos y de mercado, históricamente Empresas Iansa ha logrado asegurar el abastecimiento necesario para cumplir con el plan de producción anual. Los contratos vigentes con los agricultores aseguran un suministro constante de materia prima, lo que permite a la compañía mantener la estabilidad en su producción de tomate.

6) Riesgo financiero.

6.1) Riesgo de tipo de cambio.

Dado que los ingresos de los principales negocios de Empresas Iansa —azúcar y coproductos de la remolacha, insumos agrícolas, jugos concentrados y pasta de tomates— están denominados en dólares, ya que dependen del precio alternativo de importación o exportación, la compañía ha adoptado políticas específicas para gestionar el riesgo cambiario.

Fijación de Precios de Materias Primas: Para mitigar el impacto de las fluctuaciones en el tipo de cambio sobre los márgenes, Empresas Iansa establece los precios de compra de materias primas en dólares o utiliza coberturas cambiarias. Por ejemplo, para la campaña 2023-2024, todos los contratos de compra de remolacha, el principal insumo para la producción de azúcar, se expresaron en dólares. Esto asegura una alineación directa entre los ingresos y los costos en la misma moneda, protegiendo así los márgenes operacionales.

Capital de Trabajo y Financiamiento: Dado que la moneda funcional de la compañía es el dólar americano, gran parte de su capital de trabajo (como azúcar importada, fertilizantes, otros insumos agrícolas y materias primas para la producción de productos de nutrición animal) y sus ingresos están denominados en esa moneda. Para gestionar el riesgo cambiario, la compañía prefiere financiar sus pasivos en dólares. Si las condiciones de mercado sugieren una alternativa, la empresa podría optar por un financiamiento en una moneda diferente, y de ser necesario, utilizar forwards y/o swaps para convertir estos pasivos a dólares. Además, cualquier diferencia no cubierta de esta manera se maneja a través de forwards, manteniendo un calce de balance por moneda.

Gastos en pesos: Algunos gastos, como remuneraciones, otros gastos fijos y ciertos costos variables, están denominados en pesos chilenos, lo que los deja expuestos a las variaciones en el tipo de cambio. La compañía mitiga este riesgo a través de programas de coberturas cambiarias, asegurando que las fluctuaciones del tipo de cambio no afecten significativamente su estructura de costos.

6.2) Riesgo de tasa de interés.

Empresas Iansa utiliza una combinación de instrumentos de financiamiento a corto y largo plazo para gestionar su estructura de deuda, con un enfoque en minimizar el riesgo asociado a las fluctuaciones en las tasas de interés.

- i. **Financiamiento a Tasa Fija:** La Compañía prefiere contratar financiamiento a tasa fija para evitar la exposición al riesgo de variación en las tasas de interés. Esto asegura una mayor previsibilidad en los costos financieros, contribuyendo a la estabilidad en los resultados financieros de la empresa. No obstante, la Compañía puede contratar deuda a tasa variable si las condiciones de mercado lo ameritan.
- ii. **Coberturas para Financiamiento a Tasa Variable:** En los casos en que el financiamiento es a tasa variable, Empresas Iansa evalúa la contratación de derivados financieros, como swaps de tasas de interés, para convertir esas tasas variables en tasas fijas. Esto ayuda a eliminar la volatilidad que podría impactar los estados financieros debido a cambios en las tasas de interés del mercado.

- iii. **Monitoreo de Condiciones Macroeconómicas:** La Compañía realiza un seguimiento constante de las condiciones macroeconómicas globales y locales. Este monitoreo incluye el análisis de las decisiones de política monetaria tanto de la Reserva Federal de EE.UU. como del Banco Central de Chile, dado que estas decisiones impactan directamente las tasas de interés y, por ende, los costos de financiamiento.
- iv. **Riesgo de Tasa de Interés en Financiamiento de Corto Plazo:** Los financiamientos de corto plazo que eventualmente deban renovarse están expuestos a las fluctuaciones en las tasas de interés del mercado. Empresas Iansa gestiona esta exposición monitoreando las tasas de interés y las condiciones macroeconómicas para decidir cuándo y cómo asegurar o renovar estos financiamientos de manera eficiente.

Análisis de sensibilidad a la tasa base de interés internacional

Efecto de la variación del 0,5% de la tasa de interés (préstamos en USD)					
	Sept 2024			Sept 2023	
Deuda*	211,9	millones US\$	Deuda*	200,2	millones US\$
Arrendamiento financiero	0,3	(tasa fija)	Arrendamiento financiero	1,2	(tasa fija)
Bancaria	102,3		Bancaria	36,0	
Bancaria (tasa fija)	44,8	(tasa fija)	Bancaria (tasa fija)	60,6	(tasa fija)
No Bancaria (tasa fija UF)	10,3	(tasa fija)	No Bancaria (tasa fija UF)	50,1	(tasa fija)
Pasivos por derecho de uso	27,8		Pasivos por derecho de uso	17,4	
Bono Securitizado	26,4		Bono Securitizado	35,4	
Caja	(24,0)	millones US\$	Caja	(36,5)	millones US\$
Deuda Total Neta	187,9	millones US\$	Deuda Total Neta	163,7	millones US\$
Deuda Neta Expuesta	102,3	millones US\$	Deuda Neta Expuesta	36,0	millones US\$
Variación 0,5% en la tasa	0,5	millones US\$	Variación 0,5% en la tasa	0,2	millones US\$

(*): Al 30 de septiembre de 2024 no considera otros pasivos financieros por USD 10,9 millones (USD 6,7 millones al 30 de septiembre de 2023), que corresponden al valor de mercado de instrumentos de cobertura vigentes al cierre de los estados financieros.

7) Riesgo de Liquidez.

El riesgo de liquidez es un aspecto crítico en la gestión financiera de Empresas Iansa, y se refiere a la posible incapacidad de la Compañía para cumplir con sus obligaciones económicas en los plazos estipulados.

- i. **Cumplimiento Oportuno de Obligaciones:** Empresas Iansa otorga alta prioridad al pago oportuno de sus obligaciones tanto con el sistema financiero como con sus proveedores. Esto se extiende a la gestión eficiente de las cuentas por cobrar, asegurando que los clientes cumplan con sus pagos dentro de los plazos establecidos, lo que a su vez facilita la capacidad de la Compañía para cumplir con sus propios compromisos.
- ii. **Diversificación de la Estructura de Financiamiento:** Para mitigar el riesgo de liquidez, Empresas Iansa diversifica su estructura de financiamiento entre obligaciones a corto y largo plazo. Esta diversificación permite a la Compañía manejar de manera más efectiva sus necesidades de capital de trabajo y sus inversiones a largo plazo, reduciendo la dependencia de fuentes de financiamiento de corto plazo que podrían estar sujetas a condiciones de mercado más volátiles.
- iii. **Refinanciamiento Anticipado:** La Compañía también gestiona proactivamente el refinanciamiento de sus obligaciones, asegurándose de hacerlo con la suficiente anticipación y en condiciones favorables de mercado. Esta estrategia permite minimizar la exposición a riesgos de liquidez y a fluctuaciones inesperadas en las condiciones financieras globales y locales.

Empresas Iansa implementa una estrategia financiera prudente y diversificada para mitigar el riesgo de liquidez. A través de un enfoque en el cumplimiento oportuno de sus obligaciones, la diversificación del financiamiento, y el aumento del financiamiento a largo plazo, la Compañía asegura su capacidad para enfrentar desafíos financieros y mantener una posición de liquidez saludable, respaldada por sólidos indicadores financieros.

Descomposición de pasivos financieros por plazo de vencimiento

30 de septiembre de 2024							
Importes nominales de Clases de Pasivos Expuestos al Riesgo Liquidez por vencimiento							
Tipo de Pasivos (miles de USD)	Hasta 3 Meses	3 a 12 Meses	1 a 2 años	2 a 3 años	3 a 4 años	4 a 5 años	Más de 5 años
Préstamos bancarios	37.322	15.511	20.666	25.277	16.885	15.742	42.826
Pasivo por arriendo financiero	50	160	198	198	22	9	27
Mutuos Hipotecarios	239	717	956	956	957	956	11.473
Compromiso de retrocompra	10.424	-	-	-	-	-	-
Bono Securitizado	2.640	7.918	10.558	5.280	-	-	-
Pasivos por arrendamientos	1.720	7.331	9.184	5.510	2.330	1.804	4.082
Total	52.395	31.637	41.562	37.221	20.194	18.511	58.408

30 de septiembre de 2023							
Importes nominales de Clases de Pasivos Expuestos al Riesgo Liquidez por vencimiento							
Tipo de Pasivos (miles de USD)	Hasta 3 Meses	3 a 12 Meses	1 a 2 años	2 a 3 años	3 a 4 años	4 a 5 años	Más de 5 años
Préstamos bancarios	19.905	30.447	21.302	13.600	-	-	-
Pasivo por arriendo financiero	277	198	41	9	9	9	26
Bono de oferta pública	-	48.143	-	-	-	-	-
Mutuos Hipotecarios	229	687	915	915	915	915	11.895
Bono Securitizado	2.526	7.578	10.104	10.104	5.053	-	-
Pasivos por arrendamientos	1.406	5.467	5.884	4.851	2.967	1487	3.087
Total	24.343	92.520	38.246	29.479	16.242	2.411	15.008

8) Riesgo de crédito.

El riesgo de crédito se refiere a la posibilidad de que Empresas Iansa enfrente pérdidas debido al incumplimiento de pago por parte de sus clientes. Este riesgo es particularmente relevante para las cuentas por cobrar, ya que el no pago de estas podría afectar negativamente la posición financiera de la Compañía.

- i. **Comité de Crédito: Evaluación y Asignación de Líneas de Crédito:** En los segmentos de Azúcar y otras marcas Iansa, Agrocomercial y Pulpas, pastas y jugos, el riesgo de crédito es cuidadosamente evaluado por un Comité de Crédito. Este comité es responsable de determinar el nivel de exposición crediticia de cada cliente, asignándole una línea de crédito específica. Las líneas de crédito asignadas son revisadas regularmente para ajustar la exposición según el comportamiento de pago y la situación financiera de los clientes, asegurando que la Compañía mantenga un control riguroso sobre el riesgo de crédito.
- ii. **Seguros de Crédito:** Para mitigar el riesgo asociado a las cuentas por cobrar, Empresas Iansa utiliza seguros de crédito, especialmente para aquellos segmentos de clientes que presentan un mayor riesgo. Estos seguros ofrecen una cobertura que protege a la Compañía contra pérdidas derivadas del incumplimiento de sus clientes.

La conveniencia de mantener estos seguros de crédito es revisada de manera periódica, asegurando que la Compañía esté protegida en las mejores condiciones disponibles en el mercado. La póliza se contrata con una compañía aseguradora líder en este rubro, garantizando así una cobertura robusta.

- iii. **Provisiones para Cuentas Deterioradas:** Para protegerse contra cuentas deterioradas, Empresas Iansa realiza una segmentación de sus clientes utilizando un modelo crediticio simplificado de pérdida esperada. Este modelo ayuda a identificar aquellos clientes que presentan un riesgo significativo de incumplimiento. En base a la segmentación, se constituyen provisiones específicas para los clientes que tienen una morosidad significativa o que representan un riesgo crediticio elevado. Estas provisiones permiten a la Compañía anticiparse a posibles pérdidas y mantener un balance financiero sólido. Este riesgo está referido a la posibilidad que la Compañía sufra una pérdida como consecuencia del incumplimiento de pago por parte de sus clientes.

9) Riesgo medioambiental.

Empresas Iansa S.A. ha mantenido una gestión ambiental proactiva en diversas áreas:

- i. **Gestión de Riesgos Climáticos y Plan de Adaptación:**

Trabajo Coordinado: Se ha concluido el trabajo conjunto con el área de auditoría interna para identificar y estandarizar los aspectos ambientales asociados a posibles delitos económicos y atentados contra el medio ambiente, en cumplimiento con la Ley N°21.595.

Reconocimiento de Riesgos Climáticos: A partir del segundo semestre, se inicia la etapa de reconocimiento de riesgos climáticos utilizando el estándar TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures).

ii. Plan de Gestión Energética:

Se han mantenido las certificaciones de Sistema de Gestión de la Energía (SGE) en base a la norma ISO 50.001 en instalaciones de PatagoniaFresh. Por otra parte, nuestra filial Iansagro, se culminó el proceso de auditoría de comprobación de SGE (no certificado) según el reglamento de la Ley 21.305 sobre eficiencia energética.

iii. Plan de Descarbonización:

En base a nuestra nueva ambición de reducción de huella de carbono en un 29% al 2030, se sigue trabajando en proyectos que consoliden el objetivo. Se ha concluido el proceso de participación en el programa HuellaChile del MMA (sello de cuantificación) para el periodo 2023.

iv. Plan de Gestión Hídrica:

Auditoría y Certificación: Se ha completado la auditoría en las plantas de Ñuble y Quepe respecto al Acuerdo de Producción Limpia (APL) Certificado Azul de la ASCC. Se espera la respuesta sobre la certificación.

v. Plan de Gestión de Residuos y Economía Circular:

Programas Zero Waste: Se continúa con los programas Zero Waste y de innovación para la gestión de residuos. Se están cumpliendo las obligaciones de la Ley N° 20.290 de Responsabilidad Extendida del Productor (Ley REP).

En relación con el desempeño de sus filiales:

IANSA S.A.:

La fábrica azucarera de Ñuble, finalizó exitosamente a inicios de septiembre su campaña de elaboración de azúcar de remolacha. En concordancia con lo anterior, se mantiene el control del tratamiento de sus residuos líquidos para los parámetros normados por el D.S. n° 90/00, cumpliendo con la declaración mensual de autocontroles a la Superintendencia de Medio Ambiente.

Respecto al impuesto verde de la Ley N° 20.780, fábrica azucarera Ñuble, continúa reportando trimestralmente la cuantificación de consumos de combustibles de sus fuentes fijas afectas (calderas, hornos secadores de coqueta y grupos electrógenos), a la Superintendencia de Medio Ambiente.

Sobre el plan de inversiones ambientales 2023 – 2024, éste se ha desarrollado con normalidad continuando en la recuperación y protección de activos de la Planta de Tratamiento de RILes dados eventos asociados a la crecida del Río Ñuble en el invierno 2023.

Los desembolsos en gastos fijos relacionados con temas medio ambientales, con cargo a resultados del período enero – septiembre de 2024, ascendieron a USD 651.349. Estos gastos correspondieron en su mayoría a la operación de sistemas de tratamiento de residuos industriales líquidos, las cuales operan como otra sección de la fábrica donde se poseen equipos, personal a cargo, vigilancia, mantenimiento, materiales de operación, arriendo equipos, obras civiles, además de otros servicios relacionados como asesorías ambientales y monitoreo de descargas con entes autorizados según el DS n° 90/00.

Respecto a riesgos climáticos se destaca lo siguiente:

- Si bien el riesgo de sequía y la desertificación en la zona central del país es latente, la Compañía ha podido mitigarlo a través del aumento de riego tecnificado, disminuyendo el requerimiento hídrico y fortaleciendo relaciones con agricultores que cuentan con suministro en el largo plazo.
- Los accidentes climáticos extemporáneos, como las lluvias intensas en épocas no habituales producto de El Niño, podrían significar un riesgo de pérdida de producción. El mayor riesgo es no poder cosechar la remolacha por la dificultad de acceso a los campos, sin embargo, esto se ha mitigado con el aumento de la proporción presupuestada para cosecha a módulo en las próximas temporadas. En paralelo, el plan estratégico proyecta invertir en cosechadoras a módulo propias para poder tener mayor capacidad de respuesta frente a estos eventos climáticos.

PATAGONIAFRESH S.A.:

Se cumple con las mediciones normativas según Decreto Supremo 90, para las plantas de Molina y San Fernando, este decreto regula la emisión de contaminantes asociados a las descargas de residuos líquidos, aguas marinas y continentales superficiales información la cual se declara mensualmente en la Superintendencia de medio ambiente (SMA).

En referencia a los residuos sólidos, la filial cumple programa de manejo estandarizado para todas sus plantas, consistente en una segregación de residuos donde los residuos orgánicos industriales no peligrosos se disponen en plantas de compostaje, engorda animal, mejoramiento de suelo en predios autorizados y rellenos sanitarios autorizados (basura domiciliaria) y los residuos industriales peligrosos son transportados y dispuesto por empresas especializadas con los permisos respectivos para estos fines. Asimismo, se cumple con la declaración en el Sistema Nacional de Declaración de Residuos No Peligrosos (SINADER) mensual y anual.

Las plantas utilizan sistemas modernos de tratamiento de residuos industriales líquidos (Riles) con lodos activados y aireación.

Durante el primer semestre se negoció el Acuerdo de Producción Limpia (APL) V. El 19 de junio, Patagoniafresh firma el APL V, consolidándose como un paso hacia la carbono neutralidad. Las inversiones al cierre de septiembre 2024 suman MUSD 163, representando un 92% del presupuesto.

La baja disponibilidad hídrica se mitiga con riego tecnificado. Las lluvias fuera de temporada y olas de calor pueden afectar la cosecha y calidad de materia prima, mitigados mediante planificación de siembra y cosecha.

ICATOM:

La empresa cumple con su Programa de Adecuación y Manejo Ambiental (PAMA), aprobado por la Resolución Directoral N°818-2019-PRODUCE. Esto incluye mantenimiento de equipos, capacitaciones, señalizaciones e inspecciones técnicas para prevenir alteraciones en aire, ruido, suelo y agua. Se ejecutan planes de minimización de residuos sólidos, responsabilidad social empresarial y monitoreo ambiental, y se realiza el reúso de efluentes industriales tratados, autorizado por Resolución Directoral N°690-2020-ANA-AAA-CH.CH.

Con relación a la disponibilidad Hídrica, la falta de agua puede limitar la contratación de hectáreas de tomate. Esto se mitiga con un plan para adquirir 400 hectáreas con acceso a agua en 8 años, reduciendo la dependencia de terceros. Además, eventos como el fenómeno del Niño pueden aumentar plagas y afectar el desarrollo de las plantas, lo cual se controla parcialmente mediante monitoreo constante de los cultivos.