ANALISIS RAZONADO

1 de enero 2018 – 30 de septiembre 2018

A continuación, se presenta información financiera y los resultados consolidados de Agrícola Nacional S.A.C. e I. ("Anasac") para el período comprendido entre el 1 de enero de 2018 y el 30 de septiembre 2018. Todas las cifras están expresadas en la moneda funcional (miles de pesos chilenos), de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF (IFRS).

A.- RESUMEN EJECUTIVO

Agrícola Nacional S.A.C. e I. reporta ingresos consolidados de M$ 122.295.744 al 30 de septiembre de 2018, un 1% inferior al período anterior. El resultado operacional llegó a M$ 8.482.508 y el EBITDA a M$ 5.443.671 aumentando en un 28% y 30%, respectivamente. La ganancia neta atribuible a la controladora alcanzó a M$ 770.528 disminuyendo en un 75% respecto al período 2017.

Los resultados por segmento de operación y su variación porcentual con respecto al período anterior y misma variación del EBITDA se presenta a continuación:

Ingresos y EBITDA consolidados por segmentos

	Ingresos sept-18 M$	%	Ingresos sept-17 M$	%	EBITDA sept-18 M$	%	EBITDA sept-17 M$	%
Ganancia (pérdida)								
Local y Tradicional	54.496.146	44,6	51.553.375	41,6	4.300.523	79,0	3.122.960	74,8
Expansión regional	43.013.313	35,1	50.026.528	40,3	(37.399)	(0,7)	671.644	16,1
Negocios en desarrollo	24.786.285	20,3	22.496.896	18,1	1.180.547	21,7	381.666	9,1
Total	**122.295.744**	**100**	**124.076.799**	**100**	**5.443.671**	**100**	**4.176.270**	**100**

Los indicadores de Liquidez Corriente (2,02 veces), Leverage Financiero (0,79 vez) y Cobertura de Gastos Financieros (4,35 veces) reflejan una sólida posición financiera.

Nuestros negocios en Chile representan el 64,9% de los ingresos del grupo de empresas Anasac, alcanzando el segmento Local y Tradicional un 44,6% y los Negocios en desarrollo un 20,3%.

A 1.- ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

Estado de resultados por función	sept-18	sept-17	Variación	Variación
	M$	M$	M$	%
Ingresos de actividades ordinarias	122.295.744	124.076.799	(1.781.055)	(1,0)
Costo de ventas	(74.252.946)	(74.030.541)	(222.405)	0
Ganancia bruta	48.042.798	50.046.258	(2.003.460)	(4)
Costos de distribución	(7.438.962)	(8.123.398)	684.436	(8)
Gasto de administración	(32.492.050)	(32.310.065)	(181.985)	1
Otras ganancias (pérdidas)	370.722	(2.986.273)	3.356.995	(112)
Resultado operacional	**8.482.508**	**6.626.522**	**1.855.986**	**28**
Depreciaciones y Amortizaciones	(3.038.837)	(2.450.252)	(588.585)	24
EBITDA	**5.443.671**	**4.176.270**	**1.267.401**	**30**
Ingresos financieros	1.121.088	1.044.372	76.716	7
Costos financieros	(4.277.882)	(3.457.150)	(820.732)	24
Participación en las ganancias (perdidas) de asociadas	32.768	24.251	8.517	35
Diferencias de cambio	(2.778.263)	298.307	(3.076.570)	(1.031)
Resultado por unidades de reajuste	(39.626)	(1.749)	(37.877)	2.166
Ganancia antes de impuestos	**2.540.593**	**4.534.553**	**(1.993.960)**	**(44)**
Gasto por impuestos a las ganancias	(1.771.932)	(1.373.024)	(398.908)	29
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	**768.661**	**3.161.529**	**(2.392.868)**	**(76)**
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	(1.867)	77.838	(79.705)	(102)
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	**770.528**	**3.083.691**	**(2.313.163)**	**(75)**

B.- INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

Los ingresos consolidados alcanzaron a M$ 122.295.744 al 30 de septiembre de 2018, menor en un 1% (M$ 1.781.055) respecto del período anterior.

Las principales variaciones son las siguientes:

- Aumento del 6% (M$ 2.942.771) en los ingresos del segmento Local y Tradicional.
- Disminución de los ingresos operacionales de un 14% (M$ 7.013.215) en el segmento Expansión Regional explicado por las variaciones negativas de las ventas en los países que mantiene presencia local directa la Sociedad.
- Aumento del segmento Negocios en desarrollo de un 10% (M$ 2.289.389) explicado por un aumento en los ingresos de la línea comercial de este segmento, que se concentran en ventas de mercado nacional, tanto a nivel de locales propios como de distribuidores.

Ingresos consolidados por segmentos

	sept-18	sept-17	Variación	%
	M$	M$		
Ganancia (pérdida)				
Local y Tradicional	54.496.146	51.553.375	2.942.771	5,7
Expansión regional	43.013.313	50.026.528	(7.013.215)	(14,0)
Negocios en desarrollo	24.786.285	22.496.896	2.289.389	10,2
Total	**122.295.744**	**124.076.799**	**(1.781.055)**	

Participación en los ingresos por segmento

	sept-18	sept-17
	%	%
Local y Tradicional	44,6	41,6
Expansión regional	35,1	40,3
Negocios en desarrollo	20,3	18,1
Total	**100,0**	**100,0**

Costos de venta y gastos de administración

El costo de ventas consolidado totalizó M$ 74.252.946 al 30 de septiembre de 2018, registrando un aumento de 0,3% respecto del período 2017.

Los gastos de administración alcanzaron a M$ 32.492.050 al 30 de septiembre de 2018, registrando un aumento de 1% respecto del período 2017, explicado por un aumento en conceptos como seguros, mantenimiento de equipos, ensayos y castigo de productos terminados.

Resultado operacional y EBITDA

El resultado operacional llegó a M$ 8.482.508 aumentando en un 28%. El Margen Bruto como porcentaje de los ingresos, alcanzó a 39% y el Margen Operacional disminuyó en un 2,6%, respecto del período 2017.

El EBITDA alcanzó al 30 de septiembre de 2018 un monto de M$ 5.443.671 aumentando en un 30% con respecto al período anterior. El margen EBITDA (EBITDA en M$ /Ingresos por actividades operacionales) por su parte llegó a 4,45% aumentando en un 32% con respecto al 30 de septiembre del 2017.

El aumento del EBITDA se explica por el incremento en el rubro otras ganancias y pérdidas del período enero a septiembre del año 2018.

Ganancia Atribuible a la Controladora

La utilidad neta atribuible a la controladora al 30 de septiembre de 2018 alcanzó a M$ 770.528, cifra que representa una disminución de 75% con respecto al período 2017.

La disminución en los resultados se origina fundamentalmente por la disminución de las ventas del segmento Expansión Regional.

SINOPSIS DEL MERCADO

En los primeros tres trimestres de 2018 el segmento Local y Tradicional significó aproximadamente un 45% del total de los ingresos y un 79% del EBITDA. La demanda de productos y servicios de este segmento es conducida por la actividad frutícola de exportación, por los cultivos extensivos, por diversos rubros de hortalizas y por los requerimientos de las praderas. Tanto los rubros de exportación como los cultivos extensivos de granos, en general de tipo *commodity*, están condicionados por el T/C dólar en sus precios y en sus márgenes. Por esta razón, un dólar a la baja como ocurrió en el primer semestre de 2018 respecto del primer semestre del año 2017 puede afectar en el corto plazo la venta de productos. En el tercer trimestre del presente año el dólar se fortaleció, lo que permitió disminuir en parte la caída anual del tipo de cambio. De hecho, la venta de los primeros 9 meses del año mostró una caída de 1,0% respecto de los primeros 9 meses del año 2017. Esta situación fue generada por una caída de 14% en las ventas del segmento de expansión regional.

Respecto de la recuperación asociada a menores ingresos potenciales de los clientes, ésta es cubierta con políticas crediticias estrictas que permiten mantener niveles de riesgo dentro de los rangos definidos por la compañía. Otro factor condicionante del margen y de la rentabilidad del negocio agrícola es el impacto de las condiciones climáticas. Durante el cierre de la temporada 2017/18 éstas fueron benignas para la agricultura en general, sin eventos de sequías en verano-otoño ni lluvias fuera de lo que se podría esperar. Las condiciones climáticas siempre varían de zona en zona y por ahora no se ve un impacto fuera de lo normal en América Latina como región.

En los negocios tradicional y en desarrollo no se ven restricciones en el mercado. El valor actual del dólar, si bien bajó un 3,9% en promedio en los primeros 9 meses del año 2018 respecto de igual período de 2017, permitió retornos menores y se vió compensado en varios rubros por volúmenes mayores. Por su parte el sector frutícola muestra tendencia al crecimiento en superficies desde la Región Metropolitana hacia el sur, al igual que la intensificación productiva durante los últimos años. La excepción en superficie y volúmenes producidos es la uva de mesa, que ha estado declinando en las últimas 3 temporadas. Las inversiones permanentes en techos para diversos frutales, así como la introducción de nuevas variedades, son parte de la tecnificación mencionada. Los productos de la compañía juegan un rol importante como insumos claves de esta industria, ya sea para el control de plagas, enfermedades y malezas, como para la nutrición de árboles y frutas en etapas claves de desarrollo.

La fuerte granizada que afectó a la zona central de Chile el día 12 de noviembre generó destrucción importante en algunos huertos de cerezos, de carozos, de pomáceas y de uva de mesa en las regiones de O'Higgins y del Maule, pero especialmente en la primera. A pesar de tan dramática situación en el caso de algunos productores, el daño no fue generalizado y las estimaciones de reducción en exportaciones frutícolas de dichos rubros está en torno al 5%. En este sentido, no se espera un impacto importante para la comercialización de insumos agrícolas, salvo algún efecto menor en la Región de O'Higgins.

En el largo plazo, el recambio de variedades, la incorporación de agricultura de precisión en los campos y la automatización tecnológica se ven como los caminos más probables para fortalecer la estrategia de los fruticultores y abordar su matriz de riesgos. En este camino, los productores no están solos, pues la industria de exportación los asiste para el manejo de sus plantaciones y está a la cabeza de muchas tecnologías.

Otro sector que la compañía atiende es el de la ganadería, en el cual participa principalmente en los rubros de lechería y producción intensiva de carne bovina. La lechería ha registrado un incremento en producción en la última década, a pesar de que las exportaciones están pasando por una fase de baja. Si bien las expectativas de crecimiento se han visto afectadas por las discusiones generadas en la industria a causa de las posiciones encontradas respecto del modelo de cooperativismo vs. empresa privada tradicional, la tasa de renovación de praderas de los dos últimos años permite ver un potencial incremento interesante en el uso de los alimentos y suplementos que ofrece la compañía, al menos en el mediano plazo. Se debe destacar que las condiciones para el establecimiento y crecimiento de praderas en la zona sur han sido excepcionales durante esta primavera, con temperaturas adecuadas y precipitaciones abundantes y frecuentes.

La compañía también atiende clientes finales en el sector Cereales y cultivos industriales en general, correspondiente a la agricultura más tradicional. Este tipo de agricultura se realiza en general en superficies grandes, de producción estable y con altos rendimientos, logradas gracias a mecanización, renovación de variedades, fertilización de precisión y control eficiente de las plagas. Son rubros de menor inversión y riesgo que la actividad hortofrutícola intensiva de exportación, cuya rentabilidad se ve influenciada por los precios internacionales que actualmente se encuentran en niveles estables y dentro de los rangos históricos de precios. El valor actual del dólar tampoco ha mejorado parcialmente a este sector, a pesar de no ser exportador, dado que el precio es un reflejo de los precios internacionales por tratarse de *commodities*. Las condiciones climáticas de la última temporada y las proyecciones de la próxima indican estabilidad en los rendimientos, pero no necesariamente en los márgenes generales, pues se ve una restricción en la demanda de insumos agrícolas debido al ya mencionado sobre-stock de los principales *commodities*. Como una forma de compensar los vaivenes del mercado, la intensificación tecnológica está contribuyendo a disminuir el riesgo climático y a mejorar la calidad.

Junto a los rubros anteriores, la compañía participa en el mercado de hortalizas, tanto por su venta de semillas como de agroquímicos y productos para nutrición vegetal. Este subsector se caracteriza por agricultores propietarios de menor superficie, los cuales han desarrollado una continua adaptación e implementación de nuevas e innovadoras tecnologías que han permitido el aumento de la productividad, disminuyendo las fluctuaciones de la producción por efecto de condiciones climáticas. A pesar de que están sujetos a cambios en su rendimiento por causas climáticas y por el ingreso esporádico de plagas agresivas, es el subsector de mayor flexibilidad y adaptación frente a cambios externos. Esto se debe al corto ciclo de la mayor parte de los cultivos, que no toma más de tres o cuatro meses, lo que permite cambiar en poco tiempo de rubro o renovar el mismo y abastecer la demanda relativamente inelástica de productos hortícolas. Esto no aplica para tomates indeterminados y otras especies de ciclos largos. Así, reducciones de la oferta de un producto son compensadas por el incremento en precio de productos substitutos. En el mediano plazo, las tecnologías disruptivas asoman como el camino natural de desarrollo de la industria, tal como es el caso de la producción de tomates y sandías injertadas, la producción sin suelo con base en sustratos, el control de climático de invernaderos y el fertirriego de última generación.

ANASAC participa con su oferta de productos en todas las zonas y cultivos del país, lo cual otorga estabilidad, pues si alguna zona o rubro pasa por una temporada difícil, la compañía puede orientar parte de sus esfuerzos en aquellos que están con mejores expectativas.

Un elemento importante para el sector agrícola enfocado en la agroindustria es la disponibilidad de mano de obra, materia en la cual se ha avanzado por medio de la mecanización de las labores e introducción de manejos de agroquímicos en el control de malezas, en los reguladores de crecimiento. Todos estos aspectos representan oportunidades de negocio y crecimiento para ANASAC, dado que lo que mejor define su quehacer es precisamente su foco en incrementar la productividad agrícola. Junto a lo anterior, su modelo de negocios basado en una venta técnica y en un acompañamiento permanente de los clientes, la hace una empresa de alto potencial de crecimiento en la medida que el sector crece. Respecto de la escasez de mano de obra para labores de poda, raleo, cosecha, y otras asociadas a la agroindustria, debe mencionarse que la inmigración de trabajadores no calificados ha permitido paliar en parte la escasez de mano de obra y ha dado más tiempo para que los agricultores adapten su tecnología al nuevo escenario de menor uso intensivo de personal temporal. En este contexto, la incorporación de una masa laboral tan importante ha disminuido el riesgo de los rubros agrícolas intensivos.

La compañía es parte de la cadena productora de alimentos, por lo que se desempeña en una industria de baja elasticidad ingreso de la demanda. En situaciones de desaceleración económica, esto hace que se vea menos afectada en términos relativos a otras industrias. Chile es un país con ventajas comparativas para producir alimentos, y todos los subsectores de la agricultura son económicamente viables, sustentables y de buenas proyecciones futuras, dada la creciente demanda mundial por alimentos. No obstante, la compañía ha desarrollado la apertura de nuevos mercados a través de su segmento Expansión Regional, el que representa un 35% de la venta acumulada y a la fecha del informe tiene un EBITDA negativo, debido a la estacionalidad de la venta. El pobre desempeño de este segmento en el presente año se debe principalmente a altos stock de *commodities* en el mundo, en especial soya, maíz y arroz, todos cultivos que reciben una parte de los insumos generados por la compañía en el segmento de expansión regional. A pesar de lo anterior, el hecho de ser un segmento de estacionalidad complementaria con el segmento tradicional favorece la sustentabilidad de la empresa en el mediano plazo. Por otra parte, el crecimiento del segmento de Negocios en Desarrollo, que hoy equivale al 22% del EBITDA de la compañía y que a la fecha representa un 20% de la venta acumulada anual, le confiere una diversificación adicional para disminuir del riesgo de eventuales situaciones derivadas de volatilidad en los mercados de *commodities* y/o de riesgos climáticos.

C.- ANALÍSIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	sept-18 M$	dic-17 M$	Variación M$	Variación %
Efectivo y equivalentes al efectivo	13.516.447	8.451.241	5.065.206	59,90
Otros activos no financieros, corrientes	3.038.830	1.681.153	1.357.677	80,80
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	87.249.305	85.339.759	1.909.546	2,20
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	553.661	383.749	169.912	44,30
Inventarios	59.269.040	48.155.878	11.113.162	23,1
Activos por impuestos corrientes	6.440.861	7.303.779	(862.918)	(11,80)
Activos corrientes totales	**170.068.144**	**151.315.559**	**18.752.585**	**12,40**
Activos corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	474.806	564.049	(89.243)	(15,8)
Activos corrientes totales	**170.542.950**	**151.879.608**	**18.663.342**	**12,30**
Activos intangibles distintos de la plusvalía	7.099.800	6.766.942	332.858	4,9
Plusvalía	1.873.096	1.873.096	-	0,0
Propiedades, Planta y Equipo	38.897.604	38.395.642	501.962	1,3
Otros activos no corrientes	1.625.606	1.736.280	(110.674)	(6,40)
Activos no corrientes totales	**49.496.106**	**48.771.960**	**724.146**	1,5
Activos Totales	**220.039.056**	**200.651.568**	**19.387.488**	**9,70**
Otros pasivos financieros, corrientes	49.141.344	60.205.144	(11.063.800)	(18,40)
Otros pasivos corrientes	35.465.756	28.020.029	7.445.727	26,60
Pasivos corrientes	**84.607.100**	**88.225.173**	**(3.618.073)**	(4,10)
Otros pasivos financieros, no corrientes	31.269.387	11.448.480	19.820.907	173,10
Otros pasivos no corrientes	1.734.327	651.216	1.083.111	166,30
Pasivos no corrientes	**33.003.714**	**12.099.696**	**20.904.018**	172,80
Pasivos totales	**117.610.814**	**100.324.869**	**17.285.945**	**17,2**
Participaciones no controladoras	1.170.363	1.224.387	(54.024)	(4,4)
Patrimonio neto controladora	**101.257.879**	**99.102.312**	**2.155.567**	**2,20-**
Patrimonio y pasivos totales	**220.039.056**	**200.651.568**	**19.387.488**	**9,7**

Activos

Los activos totales registran un valor de M$ 220.039.056 al 30 de septiembre de 2018, mostrando un aumento del 9,7% (M$ 19.387.488) con respecto a diciembre de 2017, esto explicado por las siguientes variaciones:

- Inventarios que presentan una variación de M$ 11.113.162, un 23,1% mayor que al cierre del 31 de diciembre de 2017, explicado por el incremento de los inventarios para la venta de temporada del año 2018.
- Efectivo y equivalentes al efectivo que presenta un aumento de M$ 5.065.206 explicada por la disminución de los pagos a proveedores y un mayor importe recibido por préstamos bancarios.
- Deudores comerciales que presenta un aumento de M$ 1.909.546 originado en la menor recaudación del período enero a septiembre del año 2018.

Pasivos

Los pasivos totalizaron un monto de M$ 117.610.814, presentando un aumento de M$ 17.285.945, respecto del 31 de diciembre de 2017, explicada por las siguientes variaciones:

- Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes, presentan un aumento neto de M$ 8.757.107, con un aumento de 12.22% respecto diciembre de 2017.
- Cuentas por pagar empresas relacionadas, presentan una disminución de M$ 2.447.562, explicado por la menor provisión de dividendos para el año 2018.

Patrimonio

El Patrimonio Consolidado Atribuible a la Controladora alcanzó un valor de M$ 101.257.879 al 30 de septiembre de 2018 y las principales variaciones se explican por el resultado del período 2018 y los efectos de conversión de las filiales extranjeras.

Estado Financieros por segmentos

Estado de resultados por funcion
Segmento Local y Tradicional

	sept-18	sept-17	Variación	Variación
	M$	M$	M$	%
Ingresos de actividades ordinarias	54.496.146	51.553.375	2.942.771	6
Costo de ventas	(31.271.668)	(30.314.844)	(956.824)	3
Ganancia bruta	23.224.478	21.238.531	1.985.947	9
Costos de distribución	(1.008.914)	(1.085.020)	76.106	(7)
Gasto de administración	(16.825.045)	(16.246.365)	(578.680)	4
Otras ganancias (pérdidas)	96.739	(31.225)	127.964	(410)
Resultado operacional	**5.487.258**	**3.875.921**	**1.611.337**	**42**
Depreciaciones y Amortizaciones	(1.186.735)	(752.961)	(433.774)	58
EBITDA	**4.300.523**	**3.122.960**	**1.177.563**	**38**
Ingresos financieros	47.801	13.829	33.972	246
Costos financieros	(1.169.060)	(805.425)	(363.635)	45
Participación en las ganancias (perdidas) de asociadas	0	0	0	0
Diferencias de cambio	(704.027)	821.399	(1.525.426)	(186)
Resultado por unidades de reajuste	24.482	46.122	(21.640)	(47)
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	**3.686.454**	**3.951.846**	**(265.392)**	**(7)**
Gasto por impuestos a las ganancias	(645.523)	(1.029.332)	383.809	(37)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	**3.040.931**	**2.922.514**	**118.417**	**4**
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	-	-	-	-
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	**3.040.931**	**2.922.514**	**118.417**	**4**

Los ingresos operacionales de este segmento presentan un aumento del 6% al comparar el período 2018 con el mismo período del año 2017, explicado por un ligero aumento en las ventas de las líneas de negocio Nutrición animal y exportación de semillas.

El financiamiento de este segmento está dado por Obligaciones con bancos nacionales (82%) y obligaciones con leasing (18%).

Estado de resultados por funcion
Segmento Expansión Regional

	sept-18	sept-17	Variación	Variación
	M$	M$	M$	%
Ingresos de actividades ordinarias	43.013.313	50.026.528	(7.013.215)	(14)
Costo de ventas	(28.751.243)	(30.912.051)	2.160.808	(7)
Ganancia bruta	14.262.070	19.114.477	(4.852.407)	(25)
Costos de distribución	(5.368.853)	(6.122.056)	753.203	(12)
Gasto de administración	(8.232.207)	(8.534.842)	302.635	(4)
Otras ganancias (pérdidas)	151.856	(3.003.888)	3.155.744	(105)
Resultado operacional	**812.866**	**1.453.691**	**(640.825)**	**(44)**
Depreciaciones y Amortizaciones	(850.265)	(782.047)	(68.218)	9
EBITDA	**(37.399)**	**671.644**	**(709.043)**	**(106)**
Ingresos financieros	1.055.416	978.589	76.827	8
Costos financieros	(2.675.282)	(2.242.563)	(432.719)	19
Participación en las ganancias (perdidas) de asociadas	32.768	24.251	8.517	-
Diferencias de cambio	(2.070.982)	(532.837)	(1.538.145)	289
Resultado por unidades de reajuste	(585)	(10)	(575)	-
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	**(2.845.799)**	**(318.879)**	**(2.526.920)**	**792**
Gasto por impuestos a las ganancias	(808.825)	(638.579)	(170.246)	27
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	**(3.654.624)**	**(957.458)**	**(2.697.166)**	**282**
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	(2.480)	93.709	(96.189)	(103)
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	**(3.652.144)**	**(1.051.167)**	**(2.600.977)**	**247**

Los ingresos operacionales de este segmento presentan una disminución del 14% al comparar el período de 2018 con el período del año 2017, explicado por una disminución de negocio Fitosanitarios y Nutrición vegetal en el mercado externo.

El financiamiento de este segmento está dado por Obligaciones con bancos (99%) y obligaciones con leasing (1%).

Estado de resultados por funcion
Segmento Negocios en desarrollo

	sept-18	sept-17	Variación	Variación
	M$	M$	M$	%
Ingresos de actividades ordinarias	24.786.285	22.496.896	2.289.389	10
Costo de ventas	(14.230.035)	(12.803.646)	(1.426.389)	11,1
Ganancia bruta	**10.556.250**	**9.693.250**	**863.000**	**9**
Costos de distribución	(1.061.195)	(916.322)	(144.873)	16
Gasto de administración	(7.434.798)	(7.528.858)	94.060	(1)
Otras ganancias (pérdidas)	122.127	48.840	73.287	150
Resultado operacional	**2.182.384**	**1.296.910**	**885.474**	**68**
Depreciaciones y Amortizaciones	(1.001.837)	(915.244)	(86.593)	9
EBITDA	**1.180.547**	**381.666**	**798.881**	**209**
Ingresos financieros	17.871	51.954	(34.083)	(66)
Costos financieros	(433.540)	(409.162)	(24.378)	6
Diferencias de cambio	(3.254)	9.745	(12.999)	(133)
Resultado por unidades de reajuste	(63.523)	(47.861)	(15.662)	33
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	**1.699.938**	**901.586**	**798.352**	**89**
Gasto por impuestos a las ganancias	(317.584)	294.887	(612.471)	(208)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	**1.382.354**	**1.196.473**	**185.881**	**16**
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	613	(15.871)	16.484	(104)
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	**1.381.741**	**1.212.344**	**169.397**	**14**

Los ingresos operacionales de este segmento presentan un aumento del 10% al comparar el período 2018 con el mismo período del año 2017, explicado por un aumento en las ventas de las líneas de negocio Fitosanitarios, productos para Sanidad ambiental y Cuidado de mascotas y la línea de productos de Higiene y desinfección de uso médico y hogar.

El financiamiento de este segmento está dado por Obligaciones con bancos (68%) y Obligaciones por leasing (32%).

D.- INDICADORES FINANCIEROS CONSOLIDADOS

		sept-18	dic-17	Variacion %
LIQUIDEZ				
Liquidez corriente (Activos Corrientes/Pasivos Corrientes)	veces	2,02	1,72	17,4%
Razon Acida ((Activos Corrientes-Inventarios)/Pasivos Corrientes)	veces	1,32	1,18	11,9%
Capital de Trabajo (Activos Corrientes-Pasivos Corrientes)	M$	85.935.850	63.654.435	35,0%

Indicadores de Liquidez

La liquidez corriente al 30 de septiembre de 2018 presenta un aumento respecto a diciembre de 2017, explicada por la disminución tanto de las obligaciones con bancos corrientes como de las cuentas por pagar empresas relacionadas.

La razón acida a junio 2018, presenta un aumento debido a la disminución en las obligaciones con bancos corrientes del período.

El aumento del capital de trabajo al mes de septiembre 2018 está explicado por una disminución de las obligaciones con bancos corrientes (18,4%) y de las cuentas por pagar empresas relacionadas (91,3%).

INDICADORES FINANCIEROS CONSOLIDADOS		sept-18	dic-17	Variacion %
ENDEUDAMIENTO				
Deuda corto plazo (Pasivos Corrientes/Pasivos Totales)	veces	0,72	0,88	-18,2%
Deuda largo plazo (Pasivos No Corrientes/Pasivos Totales)	veces	0,28	0,12	133,3%
Cobertura de Gastos Financieros ((Ganancia Bruta-Gastos de Adm +Dep y amort) / Gastos financieros)	veces	4,35	6,92	-37,1%
Leverage ((Pasivos Corrientes+Pasivos No corrientes)/ Patrimonio)	veces	1,16	1,01	14,9%
Leverage Financiero ((Otros pasivos Finan Ctes+Otros Pasi Fina no Corr)/Patrimonio)	veces	0,79	0,72	9,7%

Indicadores de Endeudamiento

Los indicadores de financiamiento presentan un aumento del pasivo con respecto al patrimonio, explicado principalmente por el aumento de los contratos de leasing y obligaciones con bancos, no corrientes en el período enero a septiembre de 2018.

INDICADORES FINANCIEROS CONSOLIDADOS		sept-18	dic-17	Variacion %
RENTABILIDAD				
Rentabilidad del Patrimonio (Ganancia Atribuible a la Controladora(*)/Patrimonio Atribuible a la Controladora(**))	%	1,03	9,33	-89,0%
Rentabilidad de Activos (Ganancia Atribuible a la Controladora(*)/Activos Totales)	%	0,47	4,51	-89,6%
Utilidad por acción (Ganancia Atribuible a la Controladora(*)/Nº de Acciones)	M$	0,05	0,41	-88,6%

(*) Corresponde a cifra anualizada

(**) Corresponde al Patrimonio promedio de los periodos terminados al 30/09/2018 y 31/12/2017 para septiembre 2018 y terminados al 31/12/2017 y 31/12/2016 para diciembre 17.

Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad disminuyeron al comparar septiembre 2018 con el año 2017, se visualiza una menor ganancia atribuible a la controladora explicada principalmente por una menor venta proporcional, acompañado de un incremento del gasto por diferencia de cambio y los costos financieros para el período de nueve meses de enero a septiembre 2018.

E.- ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

El saldo final de Efectivo y Equivalentes al efectivo alcanzó a M$ 13.516.447, al 30 de septiembre de 2018 que se compara con los M$ 5.806.975 al 30 de septiembre de 2017.

El flujo de actividades de inversión alcanzó a M$ (3.407.420) originado principalmente en la compra de activos fijos efectuadas durante el periodo enero a septiembre de 2018, flujo que presenta una variación del 3% con respecto al 30 de septiembre 2017.

El flujo de actividades de financiamiento presenta un saldo de M$ 1.681.157 el que se explica principalmente por el pago de los dividendos a los accionistas y los préstamos y sus intereses asociados en el período 2018.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DIRECTO	sept-18	sept-17	Variación	Variación
	M$	M$	M$	%
Flujo originado por actividades de la operación	6.125.792	7.398.938	(1.273.146)	17
Flujo originado por actividades de inversión	(3.407.420)	(3.511.963)	104.543	(3)
Flujo originado por actividades de financiamiento	1.681.157	(5.937.440)	7.618.597	(128)
Incremento neto en el Efectivo y Equivalentes al efectivo	**4.399.529**	**(2.050.465)**	**6.449.994**	**(315)**
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	665.677	(337.522)	1.003.199	297
Incremento en el Efectivo y Equivalentes al efectivo	**5.065.206**	**(2.387.987)**	**7.453.193**	**(312)**
Efectivo y Equivalentes al Efectivo al principio del periodo	8.451.241	8.194.962	256.279	3
Efectivo y Equivalentes al Efectivo al final del periodo	**13.516.447**	**5.806.975**	**7.709.472**	**133**

F.- GESTION DE RIESGO

Agrícola Nacional S.A.C. e I. y sus subsidiarias están expuestas a un conjunto de riesgos de mercado, financieros, operacionales y medio ambientales inherentes a sus negocios. El Directorio y la Administración buscan identificar y manejar dichos riesgos de la manera más adecuada, con el objetivo de minimizar potenciales efectos adversos sobre la operación y rentabilidad del grupo de empresas. Los riesgos más relevantes son:

1.- Riesgos financieros

Los principales riesgos financieros a que Agrícola Nacional S.A.C. e I. y sus subsidiarias están expuestas son aquellos que surgen de los cambios en las condiciones de los mercados, principalmente asociados a los precios de commodities, además de los riesgos por tipo de cambio, de tasa de interés, de crédito y de liquidez.

1.1.- Riesgo de cambio en las condiciones de mercado

La característica de empresa local, con importantes operaciones de importación y exportación, además de su fuerte presencia con subsidiarias en los mercados regionales (principalmente Latinoamérica), expone a la compañía a los vaivenes de los mercados internacionales.

En el año en curso, la empresa ha tenido que hacer frente a la inestabilidad de los mercados que surge de la incertidumbre por la situación de alto endeudamiento de las economías desarrolladas (Estados Unidos, Europa, Japón) y su capacidad para mantener sus proyecciones de crecimiento. A la fecha aún persiste un grado importante de incertidumbre respecto del impacto que la pérdida de dinamismo en estos países pueda implicar en otros países como China, India y otras economías en desarrollo.

A la fecha, el estable crecimiento de los países en desarrollo, ha cambiado el orden de la economía mundial, en el sentido de reducir en parte la dependencia de Estados Unidos y Europa como base del crecimiento de la economía global.

¡ Riesgo de precios de commodities:

En este escenario antes descrito, los precios de los commodities agrícolas han tenido un comportamiento fuertemente influenciado por aspectos especulativos por una parte y también por una mayor demanda real dada por el importante crecimiento de China e India y de otras economías en desarrollo.

Alineado a esto, los precios de los insumos agrícolas demandados por estos mercados, han tenido un alza consistente en lo que va corrido de este año.

En la medida que los precios de los commodities agrícolas (granos, leche, otros) se mantengan altos, el aumento de los precios de los insumos y servicios comercializados por la compañía será factible de ser traspasado a precio de venta, sin riesgos de pérdida significativa de margen.

La sociedad no realiza operaciones de cobertura de precios de commodities agrícolas, por no estar expuesta directamente a dichos mercados.

Por lo anterior, al 30 de septiembre de 2018 y el 31 de diciembre de 2017 no existen instrumentos financieros relacionados con operaciones de control de exposición a los cambios de precio.

1.2.-Riesgo de tipo de cambio

Es política de la compañía, la cual se extiende a sus distintas subsidiarias operativas, cubrir este riesgo exhaustivamente y sin especular mediante una estrategia que contempla principalmente dos mecanismos:

a) Implementar una gestión de hedge operacional calzando en lo posible sus activos con pasivos en moneda extranjera y
b) Utilizar derivados (principalmente operaciones de Forward) como cobertura de los saldos y flujos futuros que quedan expuestos.

i. Riesgo operaciones financieras

Al 30 de septiembre de 2018 y 31 de diciembre de 2017 la Sociedad mantiene solo instrumentos financieros valorizados, según la jerarquía de valor razonable dispuesta en NIIF 13, siendo su clasificación nivel 2, es decir, información proveniente de fuentes distintas a los valores de cotización del nivel 1, pero observables en mercados en forma directa o indirecta

La compañía mantiene vigentes al 30 de septiembre de 2018 instrumentos de cobertura de tipo de cambio, de acuerdo al siguiente detalle:

Institución Financiera	Operación	Número de operación	Fecha suscripción	Fecha vencimiento	Moneda	Monto en moneda extranjera	Tipo de cambio	MTM
						USD	**$**	**M$**
Banco de Bogotá	Forward Compra	2.871.517	21-05-2018	26-12-2018	Dólar	140.000	2.941,75	1.142
Banco de Bogotá	Forward Compra	2.844.834	30-04-2018	10-01-2019	Dólar	400.000	2.847,55	11.688
Bancolombia	Forward Compra	8.892.018	26-06-2018	13-11-2018	Dólar	200.000	2.946,50	1.176
Bancolombia	Forward Compra	8.794.939	30-05-2018	16-01-2019	Dólar	200.000	2.917,12	2.822
Bancolombia	Forward Compra	8.836.471	12-06-2018	25-02-2019	Dólar	100.000	2.899,26	1.917
Bancolombia	Forward Compra	8.681.782	30-04-2018	22-01-2019	Dólar	400.000	2.847,78	11.790
COLPATRIA	Forward Compra	76.004	30-04-2018	19-10-2018	Dólar	200.000	2.827,00	6.418
COLPATRIA	Forward Compra	76.366	10-07-2018	04-01-2019	Dólar	50.000	2.902,90	852
COLPATRIA	Forward Compra	76.805	30-07-2018	25-02-2019	Dólar	50.000	2.912,92	820
COLPATRIA	Forward Compra	76.744	26-07-2018	28-01-2019	Dólar	50.000	2.920,99	690
ITAU	Forward Compra	132940-1	23-03-2018	11-10-2018	Dólar	75.398	2.887,99	1.399
ITAU	Forward Compra	137526-1	26-06-2018	27-12-2018	Dólar	100.000	2.954,09	544
ITAU	Forward Compra	135974-1	21-05-2018	28-01-2019	Dólar	100.000	2.947,57	774
ITAU	Forward Compra	125461-3	16-11-2017	20-02-2019	Dólar	621.924	3.150,77	(22.374)
ITAU	Forward Compra	125466-3	16-11-2017	20-03-2019	Dólar	323.500	3.161,16	(12.012)
ITAU	Forward Compra	138956-1	30-07-2018	20-05-2019	Dólar	200.000	2.927,11	3.068
ITAU	Forward Compra	138296-1	13-07-2018	22-04-2019	Dólar	200.000	2.912,48	3.583
ITAU	Forward Compra	133720-1	05-04-2018	22-10-2018	Dólar	181.012	2.826,53	5.822
ITAU	Forward Compra	138096-1	10-07-2018	22-01-2019	Dólar	100.000	2.911,03	1.559
ITAU	Forward Compra	138968-1	30-07-2018	13-02-2019	Dólar	100.000	2.909,62	1.652
ITAU	Forward Compra	138867-1	27-07-2018	25-04-2019	Dólar	200.000	2.927,09	2.962
ITAU	Forward Compra	133721-1	05-04-2018	29-10-2018	Dólar	150.720	2.828,79	4.773
ITAU	Forward Compra	1.945.170	30-04-2018	14-12-2018	Dólar	3.900.000	607,63	(189.545)
Banco BCI	Forward Venta	6.488.404	20-08-2018	24-10-2018	Dólar	1.270.000	670,70	18.226
Banco BCI	Forward Venta	6.504.338	30-08-2018	30-10-2018	Dólar	960.000	675,05	18.025
Banco BCI	Forward Venta	6.488.408	20-08-2018	23-11-2018	Dólar	1.270.000	670,70	18.451
Banco Security	Forward Venta	6.504.345	30-08-2018	29-11-2018	Dólar	960.000	675,05	18.117
Banco Scotiabank	Forward Venta	125.772	10-09-2018	30-05-2019	Dólar	5.500.000	693,10	197.813
Banco Scotiabank	Forward Venta	500.064	10-09-2018	30-05-2019	Dólar	5.500.000	670,10	179.074
Banco Scotiabank	Forward Compra	500.064	10-09-2018	30-05-2019	Dólar	5.500.000	734,00	(36.013)
Totales						**29.002.554**		**255.213**

La compañía mantiene vigentes al 31 de diciembre de 2017 los siguientes instrumentos de cobertura de tipo de cambio, los cuales se presentan a continuación:

Institución Financiera	Operación	Número de operación	Fecha suscripción	Fecha vencimiento	Moneda	Monto en moneda extranjera	Tipo de cambio	MTM
						USD	**$**	**M$**
Banco de Chile	Forward Venta	200.786.429	21-11-2017	30-04-2018	Dólar	1.200.000	620,47	4.986
Banco de Chile	Forward Venta	200.788.368	21-12-2017	31-05-2018	Dólar	700.000	621,55	3.482
Banco Itaú	Forward Venta	1.620.310	06-11-2017	29-03-2018	Dólar	2.950.000	634,16	56.259
Banco Itaú	Forward Venta	1.588.774	16-10-2017	13-04-2018	Dólar	3.000.000	621,00	17.534
Banco Itaú	Forward Venta	1.620.316	06-11-2017	30-04-2018	Dólar	2.100.000	634,47	39.985
Banco Itaú	Forward Venta	1.643.104	20-11-2017	30-04-2018	Dólar	1.200.000	636,41	25.158
Banco Security	Forward Venta	114.707	04-10-2017	31-01-2018	Dólar	2.000.000	631,37	31.763
Banco Security	Forward Venta	116.456	05-12-2017	31-01-2018	Dólar	1.000.000	652,65	37.113
Banco Security	Forward Venta	114.703	04-10-2017	28-02-2018	Dólar	2.150.000	631,86	34.741
Banco Security	Forward Venta	116.453	05-12-2017	28-02-2018	Dólar	1.000.000	652,90	37.109
Banco Security	Forward Venta	116.455	05-12-2017	29-03-2018	Dólar	1.000.000	653,05	36.912
Banco Security	Forward Venta	116.454	05-12-2017	13-04-2018	Dólar	1.500.000	653,13	55.259
Totales						**19.800.000**		**380.301**

Dichos contratos de derivados se registran con cambios en el fair value directamente a resultados del período y no se utiliza la opción de la contabilidad de coberturas. Al 30 de septiembre de 2018, el “mark to market” de dichos contratos representa un monto por cobrar neto de M$ 255.213 (Por cobrar neto M$ 380.301 al 31 de diciembre de 2017) que se presenta en el rubro otros pasivos financieros corrientes.

Respecto a instrumentos para efectos de cubrir riesgo tipo de tasas de interés al 30 de septiembre de 2018 y 31 de diciembre de 2017 no hay instrumentos vigentes.

Con respecto a las subsidiarias en el extranjero, Anasac Colombia Ltda. y Hortus S.A presentan operaciones para cubrir el riesgo de tipo de cambio, esta última subsidiaria tomó estas operaciones a objeto de cubrir un contrato de arrendamiento financiero nominado en nuevos soles a través de un SWAP de moneda, dicho contrato se redenomina en dólares norteamericanos. Los efectos de este contrato han sido registrados es el estado de resultados como establecen las normas sobre instrumentos financieros. En el caso de Anasac Colombia Ltda., se adquirieron forward de moneda para cubrir los descalces existentes entre activos y pasivos en monedas distintas al peso colombiano.

El impacto de las variaciones en el tipo de cambio históricamente ha representado efectos en los resultados de la compañía en un nivel no superior del 2% de los ingresos anuales, los cuales se registran en la línea del estado de resultado "Diferencias de Cambio".

ii. **Exposición riesgo tipo de cambio inversión en Argentina**

A partir del 1 de enero de 2014, la Administración de la subsidiaria en Argentina (Gleba S.A.), en consideración a la revisión del fondo económico de sus operaciones, procedió a reconsiderar la moneda funcional que mejor representa sus negocios, por tal razón según los requisitos dispuestos en la Norma Internacional de Contabilidad N°21 en sus párrafos números 35 y 36 a partir de esa fecha se ha definido el dólar estadounidense como moneda funcional. Los efectos del cambio se aplican de manera prospectiva de esa fecha según la dispone las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), por lo cual la empresa convirtió todas las partidas de sus activos, pasivos y resultados a la nueva moneda funcional utilizando el tipo de cambio a esa fecha.

Al 30 de septiembre de 2018, la Sociedad mantiene una inversión neta de M$ 5.864.043 en Argentina, compuesta por el reconocimiento de activos por M$ 23.393.209 y pasivos por M$ 21.529.166. La subsidiaria en Argentina reporta el 12,27% de los ingresos por ventas totales de las empresas de Anasac.

Por lo anterior, la devaluación del peso chileno respecto al dólar estadounidense, ha significado un incremento en los efectos de la conversión de la inversión a la moneda de presentación (peso chileno), efecto que se registra según las Normas Internacionales de Contabilidad N° 21, con abono a "Otras Reservas por Conversión" en el patrimonio.

Actualmente, han cambiado las políticas cambiarias con mayor apertura al mercado internacional y otros factores macroeconómicos en Argentina, sin embargo, los efectos cambiarios que se pudiesen generar en Argentina no tienen un impacto significativo en el sector Agroindustrial donde opera nuestra subsidiaria; toda vez que principalmente las operaciones de esta industria son denominadas principalmente en dólares estadounidenses y nuestra subsidiaria controla su negocio en esta moneda.

1.3 Riesgo de tasa de interés

Las colocaciones de Agrícola Nacional S.A.C. e I. respecto de sus excedentes de caja son poco habituales y normalmente poco significativas en monto respecto del volumen de operación. Estas están preferentemente tomadas a tasas de interés fija y a corto plazo en depósitos Money Market que permitan alta liquidez.

Respecto al riesgo de tasa de interés sobre los pasivos, estas se encuentran estructuradas con tasas de interés fija, mitigando en consecuencia el riesgo ante eventuales variaciones en las tasas de mercado.

La Sociedad determina periódicamente la exposición de las tasas respecto de las monedas en que se ha contraído la deuda. La composición de la deuda por monedas es la siguiente:

- CLP 22%
- USD 71%
- Otras 7%

La subsidiaria Hortus S.A., mantiene vigente al 30 de septiembre de 2018 un contrato de "Cross Currency", con vencimiento en febrero de 2019, el cual corresponde a un instrumento complementario de una operación especifica de financiamiento vía leasing para la compra de vehículos efectuada en febrero de 2014. Por lo tanto, el MTM de este instrumento se presenta rebajado de la cuenta por pagar que se mantiene por este leasing. El valor razonable de este contrato (MTM) al 30 de septiembre de 2018, no difiere significativamente del valor libros.

El valor razonable de estos instrumentos financieros es atribuible a jerarquía de Nivel 2, según lo establecido en NIIF 13.

1.4 Análisis de sensibilidad

Los principales riesgos a los que se ve enfrentada la Compañía son: riesgo cambiario y riesgo de tasa de interés.

En primer lugar, ante cualquier variación de tipo de cambio (US$) la Compañía se ve afectada de acuerdo a la posición de cierre en los estados financieros y las variaciones que afectan en las materias primas se ven influenciadas vía traspaso en el precio.

Por otro lado, las variaciones en las tasas de interés se ven reducidas en su riesgo, producto que la mayoría de las tasas de créditos tomadas corresponden a tasas fijas, y ante cualquier variación dependerá de la posición de deuda a esa fecha.

Tipos de cambio

La Compañía estima que, si el dólar se aprecia en un 10% con respecto a las principales monedas locales, podría tener un impacto negativo de aproximadamente 0,143 millones de dólares en el resultado neto consolidado de la Compañía. Por el contrario, una depreciación del dólar de igual magnitud generaría una pérdida por diferencias de cambio de aproximadamente 0,143 millones de dólares.

1.5 Riesgo de crédito

El riesgo de crédito surge principalmente de la eventual insolvencia de algunos clientes y, por tanto, de la capacidad de recaudar cuentas por cobrar pendientes. Las potenciales pérdidas por este concepto, se minimizan mediante una adecuada distribución y diversificación de las ventas, y por medio de la contratación seguros de crédito en los mercados en que éstos están disponibles a costos razonables para cubrir las operaciones locales y en el extranjero. Dichos seguros de crédito cubren en promedio el 85% del total asegurado por cliente. Estos seguros son contratados con empresas especializadas y de gran respaldo como son: Coface, Continental y HDI.

Estos seguros están vigentes en Chile, Argentina, Perú, Colombia y Brasil.

El monto de la cartera bruta asegurada representa el 86,07% de los saldos totales por cobrar al 30 de septiembre de 2018, (83,7% al 31 de diciembre de 2017). Para los casos de clientes no asegurados, la empresa mantiene estrictas medidas de control para resguardar su recuperación, que llegan en algunos casos a ser avalados los saldos con Letras de cambio y otras garantías.

La Sociedad mantiene como política registrar una provisión para cubrir eventuales riesgos de incobrabilidad de cuentas o documentos por cobrar a clientes, calculada en base al comportamiento histórico de recuperación de la cartera de clientes y el análisis permanente de la situación de cuentas impagas que excedieron el período normal de cobranza.

Al 30 de septiembre de 2018 no existe evidencia objetiva de nuevos deterioros de la cartera, no estimando necesario registrar mayores provisiones para cubrir eventuales documentos incobrables, basado en el análisis de la cartera y a la existencia de una adecuada cobertura de seguro de crédito que permite minimizar este riesgo. Este seguro cubre las cuentas por cobrar tanto en el mercado nacional como en el internacional, causado por insolvencia declarada (quiebra, cesación de pago con otros acreedores, etc.) o por créditos impagos.

Los índices de incobrabilidad no superan el 1,27% de la cartera a nivel nacional y se mantienen bajo el 4,90% a nivel internacional. En la medida que la compañía aumenta su grado de conocimiento y participación de los mercados externos, este indicador tiende a disminuir.

1.4 **Riesgo de liquidez**

Este riesgo se generaría en la medida que la Compañía no pudiese cumplir con sus obligaciones, como resultado de liquidez insuficiente o por la imposibilidad de obtener créditos a tasas adecuadas.

La fuerte posición financiera dada por su alta capitalización, la capacidad para mantener los flujos provenientes de las cuentas por cobrar, determinado además por la calidad de nuestra cartera y la excelente relación mantenida por años con las instituciones financieras locales e internacionales, han permitido no sólo asegurar un flujo regular de financiamiento, sino que además aumentar significativamente el nivel patrimonial y con ello mantener un reducido nivel de endeudamiento.

Además, la sólida solvencia de Anasac S.A.C e I. se fundamenta en una estructura de costos competitiva a nivel de sus subsidiarias operativas, lo que le permite enfrentar la volatilidad de los precios de los productos que estas comercializan.

La sociedad mantiene una holgada posición de liquidez sustentada por su política de dividendos, que privilegia una alta tasa de reinversión de utilidades y una política de bajo nivel de endeudamiento (bajo leverage).