Sociedad de Inversiones Campos Chilenos S.A., es el controlador de Empresas Iansa S.A., con una participación patrimonial del 42,74%

Esta inversión es el principal activo de Campos Chilenos S.A., por lo tanto sus resultados están alineados directamente con el reconocimiento de la participación en los resultados de Empresas Iansa S.A.

Para el presente ejercicio empresas Iansa S.A., alcanzó una utilidad atribuible a los propietarios de la controladora de MUS$3.948

Resumen de Estados de Situación Financiera

SVS Estado de Situación Financiera Clasificado	30-Jun-15 MUSD	31-Dic-14 MUSD
Activos		
Activos Corrientes	401.664	347.759
Activos No Corrientes	290.398	290.250
Total de activos	692.062	638.009
Patrimonio		
Pasivos corrientes	203.743	164.086
Pasivos no Corrientes	108.863	95.957
Patrimonio	162.869	162.004
Total de patrimonio y pasivo	646.720	638.009

Resumen Estado de Flujo Efectivo.

Estado de Flujo de Efectivo Directo	**1-ene-15 30-jun-15 MUSD**	**1-ene-14 30-jun-14 MUSD**
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) Actividades de operación	(43.138)	(17.405)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) Actividades de inversión	(10.751)	(7.592)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) Actividades de financiación	37.366	21.763
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalente al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(16.523)	(3.204)

Indicadores Financieros

Indicadores de Liquidez	30-Jun-13	30-Jun-14	Unidad
Liquidez corriente (activos corrientes/pasivos corrientes)	1,97	1,93	veces
Razón ácida (Activos corrientes-inventarios)/ Pasivos corrientes	1,06	1,08	veces
EBITDA Consolidado	7,9	14	MMUSD

Indicadores de Endeudamiento	30-Jun-15	30-jun-14	Unidad
Razón de endeudamiento (pasivos corrientes +pasivos no corrientes)/ patrimonio Total	0,82	0,83	veces
Porción deuda corto plazo (pasivos corrientes / Pasivos corrientes +pasivos no corrientes)	65,18	65,99	%
Porción deuda largo plazo (pasivos no corrientes / Pasivos corrientes +pasivos no corrientes)	34,82	34,01	%
Cobertura Financiera (Deuda financiera neta/EBITDA)	5,95	3,01	veces
Razón Endeudamiento financiero (Deuda financiera neta/patrimonio total)	0,49	0,39	veces

Indicadores de actividad	30-jun-15	30-jun-14	Unidad
Rotación de Inventarios (costo de ventas / inventarios)	0,78	0,8	Veces

Indicadores de Rentabilidad	30-jun-15	30-jun-14	Unidad
Rentabilidad del patrimonio (Utilidad controladora / patrimonio Controladora promedio)	0,7	0,7	%
Rentabilidad del activo (utilidad controladora / activos promedio)	0,4	0,4	%
Utilidad por acción (utilidad controladora / acciones suscritas y pagadas)	0,0011	0,0011	USD

Información sobre las actividades y negocios de la filial Empresas Iansa S.A.
Azúcar y coproductos.

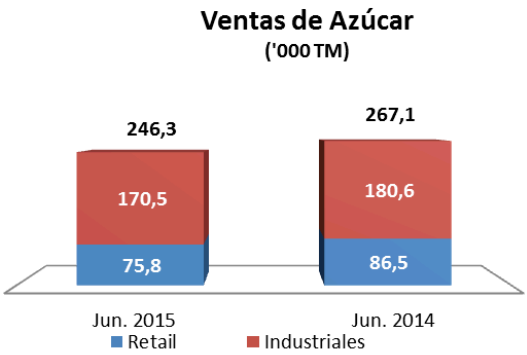
Azúcar y coproductos.

El negocio de azúcar y coproductos obtuvo ingresos ordinarios por USD 156,7 millones al finalizar el primer semestre del 2015, lo que representa el 65,3% de las ventas consolidadas de la Compañía. La disminución de 15,6% en los ingresos en este segmento obedece principalmente a la reducción del precio internacional promedio del azúcar en un 19% (contrato Londres N°5), y su impacto en los precios de venta en el mercado local, y a una disminución en el volumen de ventas de azúcar.

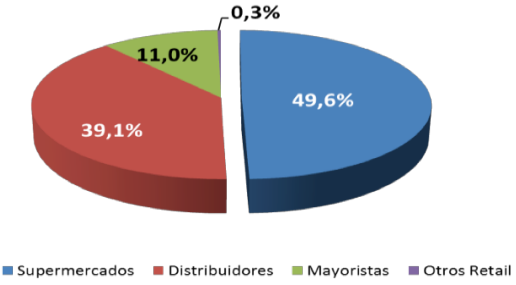
El resultado operacional de este negocio fue de USD 2,6 millones al 30 de junio de 2015, inferior en USD 6,4 millones al registrado a igual fecha del año anterior, como consecuencia de la disminución en los precios internacionales del azúcar refinada, que afectó negativamente el margen del azúcar disponible para la venta. Esta menor rentabilidad del azúcar de producción nacional fue compensada parcialmente por el programa de cobertura de azúcar, que permitió aminorar el impacto en resultados de la baja en los precios internacionales.

El programa de coberturas – cuyo objetivo es estabilizar los márgenes obtenidos por la producción de azúcar local y que se presenta en el costo de ventas – se ha desempeñado de acuerdo a lo esperado, disminuyendo el impacto de las fluctuaciones de los precios internacionales en los resultados operacionales, y asegurando un margen para la Sociedad. Este programa se gestiona anualmente, y ha permitido durante el año 2015 asegurar márgenes más estables para la producción de azúcar de remolacha, compensando parcialmente la caída en los precios internacionales, tal como se indica más abajo, en la sección de Análisis de Riesgos (Participación en mercados de commodities).

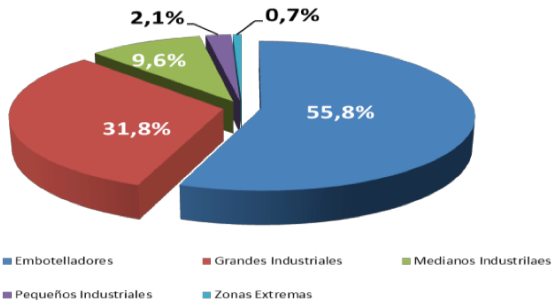
Durante lo que va corrido del año 2015, el volumen total de ventas de azúcar mostró una caída respecto al año anterior, a igual fecha. Las ventas en el segmento retail mostraron una caída de 12%, aproximadamente, mientras que en el segmento industrial disminuyeron en alrededor de 6%. Esta disminución es consistente con una disminución en el consumo per cápita de azúcar que se ha registrado en Chile en los últimos años, y un aumento de los endulzantes no calóricos.



El segmento retail abarca supermercados, distribuidores y otras empresas que se dedican a la comercialización masiva de productos, llegando al consumidor final con azúcar en distintos formatos. El 50% de las ventas retail de este año se canalizaron a través de las grandes cadenas de supermercados del país.



Por su parte, el sector industrial lo componen empresas que se dedican a la producción y comercialización de productos elaborados, y donde el azúcar es uno de sus insumos. Este sector incluye a clientes embotelladores, grandes industriales, medianos industriales, pequeños industriales y zonas extremas. Al finalizar el primer semestre del 2015 el 56% de ventas industriales se realizó a los principales embotelladores de bebidas, y un 32% a grandes industriales.



Durante el primer semestre del 2015 el precio internacional del azúcar refinada continuó con la tendencia decreciente mostrada en los últimos tres años, y promedió USD 371 por tonelada (Londres N°5), en comparación con un precio promedio de USD 458 por tonelada del mismo periodo del año 2014, lo que representa una disminución de 19%. El precio de cierre al 30 de junio de 2015 fue de USD 370 por tonelada, 5,4% inferior al cierre del 2014.

El negocio de azúcar y coproductos también incluye la venta de coseta y melaza que se obtienen de la remolacha, así como la venta de productos no calóricos.

La venta de coseta y melaza registró ingresos por ventas a terceros de USD 8,6 millones durante el primer semestre del 2015, USD 2,1 millones inferiores a las ventas realizadas en el mismo periodo del año anterior. El menor ingreso se debe a un menor volumen de venta de coseta y melaza, respecto de las ventas al 30 de junio de 2014.

Los ingresos del segmento de endulzantes no calóricos alcanzaron USD 2,9 millones, monto levemente superior en dólares al registrado al término del primer semestre del 2014 (USD 2,8 millones). Este negocio ha seguido creciendo en volúmen y en las preferencias de los consumidores, principalmente con la línea “Iansa 0K”, pero sus precios en el mercado local se han visto afectados por una depreciación del peso durante el primer semestre del año 2015, la que promedió un 12%.

Nutrición animal y mascotas.

Este negocio generó ingresos ordinarios por USD 38,9 millones al 30 de junio de 2015, en comparación con los USD 39,5 millones obtenidos el año anterior, a igual fecha, lo que representa una disminución de 1,5%.

El negocio de nutrición animal registró una disminución de un 6,3% en los ingresos medidos en dólares, afectado en parte por la devaluación del peso, que no pudo ser traspasada en su totalidad a los precios de venta. El volumen de ventas de este negocio, sin embargo, aumentó en un 1% respecto al mismo periodo del año anterior.

Por su parte, los ingresos del negocio de alimento para mascotas aumentaron 12,3% en dólares, alcanzando USD 10,9 millones en el primer semestre de este año. Por su parte, el volumen de ventas de este negocio mostró un crecimiento de 26% durante el primer semestre 2015, respecto a igual periodo del año anterior. La Compañía continúa enfocada en el posicionamiento de sus marcas propias – Cannes y Minninos – que han ganado gran presencia en este segmento, y en la introducción de productos innovadores al mercado local, para lo cual la Compañía continuará con una activa inversión en marketing y desarrollo.

Gestión agrícola.

El negocio de gestión agrícola involucra la venta de insumos agrícolas, servicios financieros para los agricultores remolacheros y gestión de campos arrendados y propios, los cuales apoyan la producción agrícola de remolacha. Este negocio mostró ingresos por ventas por USD 41,5 millones al 30 de junio de 2015, superior en USD 14,2 millones al registrado en la misma fecha del año anterior, y tuvo ganancias operacionales de USD 0,6 millones, inferior en USD 2,0 millones respecto de igual periodo del año anterior.

Los ingresos por venta de insumos agrícolas para la remolacha, incluyendo fertilizantes, semillas, agroquímicos, cal, y la comercialización de maquinarias agrícolas y equipos de riego, alcanzaron a USD 25,3 millones al término del primer semestre del 2015, en comparación con USD 12,1 millones durante el mismo periodo del año anterior. Este incremento se debe, en parte, a la venta de insumos para otros cultivos distintos de remolacha, que aumentó significativamente durante la presente temporada.

Los ingresos por servicios financieros a agricultores alcanzaron los USD 4,0 millones, cercano al registrado en el mismo periodo del año anterior, cuando alcanzó USD 3,9 millones, manteniéndose como eje principal el apoyo financiero a agricultores remolacheros a través de la línea de crédito para el cultivo de la remolacha, y el financiamiento a largo plazo para riego tecnificado y prestadores de servicios.

La gestión de cultivos propios tuvo ingresos por USD 12,1 millones. Actualmente administra los cultivos de remolacha, trigo, maíz grano y semilleros, entre otros.

Para la actual campaña remolachera se estima un rendimiento promedio cercano a las 94 toneladas por hectárea. El rendimiento estimado estuvo influido por la sequía que perjudicó a todos los cultivos en las zonas central y sur del país, aunque se espera que este efecto sea menor al impacto provocado por la sequía y altas temperaturas del verano en la temporada anterior. Esto se debe en parte a que la menor disponibilidad de agua se ha compensado con los sostenidos programas de riego tecnificado que la empresa propicia y financia, junto a las mejoras en las variedades de semillas y otros elementos asociados a la incorporación de tecnología de punta en el cultivo de la remolacha.

Negocio de pasta de tomates y jugos concentrados.

El negocio de pasta de tomates y jugos concentrados tuvo ingresos por USD 35,1 millones y un resultado operacional positivo de USD 3,9 millones, superior a la utilidad de USD 1,8 millones registrada el año 2014 a la misma fecha.

El negocio de pasta de tomates mostró ingresos acumulados por USD 14,4 millones en el primer semestre de este año, superior a los USD 11,2 millones registrado en igual periodo del año anterior. El significativo aumento en los ingresos obedece a un incremento del volumen de venta de pasta de tomates, y a un mejor margen unitario en el mismo negocio, lo que permitió mejorar significativamente el resultado operacional del negocio de pasta de tomates.

Al 30 de junio de 2015 el negocio de jugos concentrados mostró ingresos por ventas acumulados de USD 20,7 millones, en comparación con ventas de USD 22,7 millones el año anterior, siendo los jugos de manzana y uva los principales productos. El volumen de venta fue un 5% superior al del año anterior, principalmente, por un mayor volumen de venta de jugos concentrados de manzana.

Otros y transacciones relacionadas.

En este segmento la Sociedad agrupa aquellos negocios que no son relevantes para un análisis por separado, y lo componen entre otros, ingresos obtenidos por propiedades clasificadas como de inversión, las transacciones relacionadas, y los gastos de administración no absorbidos por los negocios individuales que se incluyen en las cifras consolidadas.