



# HUMPHREYS

CLASIFICADORA DE RIESGO  
Desde 1988

## Empresas Iansa S.A.

Anual desde el Envío Anterior

### ANALISTAS:

Diego Segovia C.

Patricio Del Basto A.

diego.segovia@humphreys.cl

patricio.delbasto@humphreys.cl

### FECHA

Abril 2026

**Categoría de riesgo<sup>1</sup>**

Tipo de instrumento	Categoría
---------------------	-----------

Línea de efectos de comercio **Nivel 1/A-**  
Tendencia **Estable**

EEFF base 31 de diciembre 2025

**Número y fecha de inscripción de emisiones de deuda**

Línea de efectos de comercio N° 159 de 27.06.2024

<b>Estados de Resultados Consolidados IFRS</b>					
MUSD\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos de actividades ordinarias	486.791	552.326	580.168	564.863	519.022
Materias primas y consumibles utilizados	-393.245	-439.381	-442.111	-432.070	-412.682
Gastos por beneficios a los empleados	-23.037	-22.995	-31.532	-30.688	-31.529
Gastos por depreciación y amortización	-9.950	-8.983	-8.690	-9.850	-10.504
Otros gastos, por naturaleza	-66.262	-71.293	-73.880	-70.745	-68.452
Costos financieros	-5.627	-10.856	-16.766	-17.875	-16.824
<b>Ganancia</b>	<b>-14.289</b>	<b>503</b>	<b>11.335</b>	<b>2.221</b>	<b>-44.849</b>
EBITDA	18.066	33.599	50.086	51.074	27.472

<b>Estados de Situación Financiera Consolidados IFRS</b>					
MUSD\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025
Efectivo y equivalentes al efectivo	17.624	48.699	33.801	21.090	13.863
Activos corrientes	328.828	415.285	376.846	366.677	393.227
Activos no corrientes	271.265	283.661	294.076	303.407	285.558
<b>Total activos</b>	<b>600.093</b>	<b>698.946</b>	<b>670.922</b>	<b>670.084</b>	<b>678.785</b>
Pasivos corrientes	184.968	215.341	180.894	207.502	282.064
Pasivos no corrientes	96.367	160.398	161.045	133.263	115.623
<b>Total pasivos</b>	<b>281.335</b>	<b>375.739</b>	<b>341.939</b>	<b>340.765</b>	<b>397.687</b>
Patrimonio	318.758	323.207	328.983	329.319	281.098
<b>Total patrimonio y pasivos</b>	<b>600.093</b>	<b>698.946</b>	<b>670.922</b>	<b>670.084</b>	<b>678.785</b>
Deuda financiera	186.256	232.202	218.967	204.687	254.401

<sup>1</sup> Metodología utilizada: Metodología Clasificación de Riesgo Corporaciones (29.02.2024).

# Opinión

## Fundamentos de la clasificación

**Empresas lansa S.A. (lansa)**, cuyo origen se remonta al año 1953, es una sociedad del sector agroindustrial dedicada a la producción, distribución y comercialización de azúcar y otros alimentos de origen natural; tales como jugos concentrados, pastas de tomate<sup>5</sup> y nutrición animal, con ventas tanto en Chile como en el exterior.

Durante 2025, **lansa** registró ventas consolidadas por US\$ 519 millones y un EBITDA de US\$ 27,5 millones. Al cierre del ejercicio, la compañía mantenía deuda financiera por US\$ 254,4 millones y un patrimonio de US\$ 281 millones.

Dentro de las principales fortalezas que dan sustento a la clasificación de solvencia de **lansa** en "Categoría Nivel 1/A-", destaca la importante participación de mercado de la compañía en sus diversas marcas de azúcar y alimentos, así como su extensa y probada red de comercialización, que le permite cubrir la totalidad del territorio nacional. Asimismo, en supermercados la marca **lansa** lidera en participación y se posiciona como el principal proveedor de azúcar de fabricantes industriales en el país. En la misma línea, destaca el fuerte posicionamiento de marca que ostentan los productos de la empresa, lo que favorece y apoya, junto con los canales de venta, a su elevada participación de mercado, así como también el crecimiento de las nuevas líneas de negocios que ha lanzado la compañía dentro de los últimos años, en especial el segmento de pasta de tomate donde **lansa** se ha convertido en uno de los mayores productores a nivel mundial y en la línea de endulzantes no calóricos, siendo líder con su producto lansa Cero K.

Los cambios que ha llevado a cabo la administración, relacionados con diversas reestructuraciones operacionales, a través de la desinversión de plantas no estratégicas, ha permitido a la entidad concentrar la totalidad de la producción de azúcar en la planta de Chillán<sup>2</sup> y abrir nuevas líneas de negocio para reducir la exposición al precio internacional del azúcar; además de otras medidas tendientes a una mayor eficiencia en el gasto. Esta clasificadora reconoce que las reestructuraciones y medidas para hacer más eficiente la compañía en los últimos años han sido positivas, comenzando a mostrar resultados relevantes desde 2023.

Otro elemento considerado favorable en la clasificación es la atomización de su cartera de clientes lo cual ayuda a diversificar el riesgo, moderando el impacto por incumplimiento de uno o un grupo reducido de clientes. Adicionalmente, es importante destacar que sus principales clientes poseen un adecuado nivel de solvencia y son empresas reconocidas en el mercado (además, se tienen contratados seguros de créditos). Lo anterior, permite a la compañía tener presencia en todos los canales de venta a lo largo del país como son supermercados, embotelladoras, distribuidores, mayoristas e industriales grandes, medianos y pequeños.

Se destaca también, la amplia base de proveedores con los que opera en sus tres segmentos, permitiendo mantener una buena posición competitiva.

---

<sup>2</sup> Con inversiones que le permiten tener mayores líneas de producción de manera más eficiente.

De la mano con lo anterior, se destaca la existencia de una administración con larga trayectoria en la industria y adecuado conocimiento del sector agrícola y de la producción de azúcar.

Desde otra perspectiva, la clasificación de riesgo se ve restringida, debido a que el azúcar, al ser un *commodity*, está expuesto a fuertes fluctuaciones del precio en el mercado internacional, esto afectaría de manera significativa los ingresos de la compañía teniendo en cuenta que gran parte de ellos proviene de clientes industriales. Sin embargo, este riesgo se ve atenuado por los programas de cobertura de futuros de azúcar con que trabaja la empresa; además, cabe señalar que la empresa declara que su estrategia de desarrollo incluye diversificar sus negocios y reducir su exposición a las fluctuaciones en el precio del azúcar. En línea con lo anterior, ha tomado mayor relevancia en la compañía el segmento de pasta de tomate, que al igual que el azúcar se comporta como un *commodity*, donde sus márgenes están expuestos a los precios de venta internacional de la pasta de tomate y al precio de producción de tomate (insumo).

También se debe tener en cuenta los cambios alimenticios que se han producido en países desarrollados y el apoyo de las autoridades de salud de nuestro país en este tipo de prácticas (por ejemplo, la ley de etiquetado de productos alimenticios) que podría repercutir en disminuciones o crecimientos reducidos en el consumo de azúcar en Chile y el mundo<sup>3</sup>.

Otro elemento que restringe la clasificación asignada a **lansa** es la posibilidad de ocurrencia de eventos climáticos como inundaciones, heladas y sequías que afecten el sector agroindustrial, independiente de si es producción propia o de terceros, lo cual podría mermar, en forma significativa, la producción de remolacha y, por ende, la capacidad de la compañía para satisfacer su demanda dañando tanto el posicionamiento de la marca frente a sus clientes como su participación de mercado.

Por otro lado, **lansa** enfrenta riesgos por tipo de cambio, debido a que su moneda funcional es el dólar americano dado que sus ingresos están vinculados a esa moneda; sin embargo, los gastos y parte de los costos están determinados en pesos. No obstante, la empresa toma coberturas de moneda con bancos que permitirían proteger los flujos ante variaciones en el tipo de cambio, aminorando este riesgo.

Cabe señalar que la empresa, mediante una operación de securitización, tiene obligaciones indirectas de aproximadamente medio millón de UF, lo que solo representa cerca del 5,4% de sus obligaciones financieras y compromete, a diciembre de 2025, alrededor del 23,1% de su cartera bruta.

Adicionalmente, durante el período analizado, se materializó un cambio de controlador con la entrada de Hartree Partners. Este antecedente no altera la evaluación financiera de la compañía ni los fundamentos del análisis. En este contexto, se observa que el nuevo controlador ha acompañado el proceso de transición, incluyendo el otorgamiento de garantías explícitas en determinadas líneas de crédito.

En términos contingentes, **lansa** informó la decisión de no utilizar remolacha como insumo para la producción de azúcar durante la temporada 2026–2027, destinando la capacidad de su planta de San Carlos al procesamiento de azúcar cruda. En opinión de esta clasificadora, dicho ajuste corresponde a una decisión operativa coherente con la flexibilidad productiva de la compañía y con las condiciones actuales del mercado internacional del azúcar, no implicando, por sí mismo, cambios en la clasificación asignada. No obstante, su impacto en la estructura operativa y resultados será monitoreado en futuras evaluaciones.

---

<sup>3</sup> A excepción de países menos desarrollados donde se prevé crecimientos importantes en el consumo (África y Asia).

La tendencia de clasificación de riesgo de **lansa** se califica en “*Estable*”, por cuanto no se observan elementos que en el mediano plazo puedan incidir en la clasificación asignada.

Sin embargo, la mantención de dicha tendencia se encuentra condicionada a que la compañía logre avanzar oportunamente en una reducción significativa de su nivel de endeudamiento y en una recuperación sostenida de sus resultados operacionales. En este sentido, será especialmente relevante la generación de liquidez asociada a la venta de activos no esenciales, junto con el uso de dichos recursos para el pago de deuda, así como el avance en refinanciamientos de mayor plazo que permitan aliviar la presión del perfil de vencimientos. De no materializarse estas medidas, y en caso de persistir un escenario de resultados debilitados y altos niveles de apalancamiento, la clasificación de riesgo podría verse revisada a la baja en el mediano plazo.

En el ámbito ESG<sup>4</sup>, la compañía cuenta con un avanzado compromiso con aspectos de gobernanza, medioambientales y sociales, los cuáles son explicados con detalle en la memoria integrada.

### Resumen Fundamentos Clasificación

#### Fortalezas centrales

- Importante participación de mercado en Chile.
- Extensa red de comercialización (canales de venta).

#### Fortalezas complementarias

- Marcas reconocidas.
- Atomización de clientes y proveedores.

#### Fortalezas de apoyo

- Experiencia en el rubro y adecuada administración.

#### Riesgos considerados

- Exposición a fluctuaciones del precio internacional del azúcar y pasta de tomate.
- Cambios de hábitos alimenticios.
- Exposición a factores climáticos (riesgo medio con probabilidad de impacto medio a muy severo).
- Exposición al tipo de cambio (riesgo administrable).

## Hechos recientes

### Resultados 2025

En el año 2025, los ingresos de **lansa** ascendieron a US\$ 519 millones, mostrando una disminución de 8,1% respecto a 2024, explicado principalmente por menores precios internacionales del azúcar y la pasta de tomate, lo que afectó los ingresos de los segmentos Azúcar y Pulpas, Pastas y Jugos.

Los costos de ventas (consumo de materias primas y materiales secundarios) exhibieron una caída, alcanzando aproximadamente US\$ 417 millones, reflejando menores niveles de actividad y la reducción en los precios de ciertos insumos asociados a los principales negocios de la compañía.

<sup>4</sup> Políticas Medioambientales, Sociales y de Gobernanza.

Los gastos operacionales (Gasto por beneficio a los empleados y Otros gastos, por naturaleza) alcanzaron los US\$ 100 millones, inferior en 1,4% respecto del mismo periodo del año anterior y representando un 19,3% de los ingresos del periodo.

De esta manera, la empresa registró una pérdida de US\$ 44,8 millones en 2025, contrastando con la utilidad de US\$ 2,2 millones obtenida en 2024, explicado principalmente por menores márgenes operacionales y la presencia de cargos no operacionales asociados a deterioros de activos y provisiones.

Dado lo anterior, el EBITDA en el año 2025 alcanzó US\$ 27,5 millones, lo que representó una disminución de 46,2% respecto de 2024, reflejando principalmente el menor margen bruto derivado de la caída en los precios de los principales productos comercializados por la compañía.

La deuda financiera de la compañía fue de US\$ 254,4 millones (incluyendo arrendamientos financieros) y registró un patrimonio de US\$ 281 millones al cierre del periodo.

En enero de 2026, **lansa** informó el reconocimiento de deterioros y ajustes contables por US\$ 40 millones, derivados de una revisión interna junto a nuevos auditores externos. Lo anterior generó un efecto negativo neto en resultados de US\$ 33,4 millones.

## Cambio de controlador

Con fecha 30 de junio de 2025, la sociedad informó mediante hecho esencial que Agman Netherlands B.V., Sofpac B.V. y ED&F Man Chile Limited, conjuntamente con otras entidades relacionadas, celebraron un contrato con Hartree Partners, en virtud del cual Hartree acordó adquirir el 100% de las acciones de ED&F Man Chile Holdings SpA y, en forma paralela, lanzar una oferta pública de adquisición por el 100% de las acciones de la sociedad. Con posterioridad, con fecha 9 de enero de 2026, la fiscalía nacional Económica aprobó la adquisición del control de la sociedad por parte de Hartree. Asimismo, con fecha 1 de febrero de 2026, lansa Acquisition SpA, filial de propiedad de Hartree, lanzó una oferta pública de adquisición por el 100% de las acciones de la sociedad.

## Reorientación productiva

Con fecha 29 de abril de 2026, mediante hecho esencial, **lansa** informó que para la temporada 2026–2027, no se contratará remolacha para la producción de azúcar, reorientando la operación de la planta de San Carlos hacia la elaboración de azúcar a partir de azúcar cruda. La decisión responde a bajos precios en el mercado internacional, en un contexto de alta producción mundial, junto con una mayor presión y volatilidad en los costos a lo largo de la cadena productiva.

# Definición categoría de riesgo

## Categoría Nivel 1 (N-1) (instrumentos de deuda de corto plazo)

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con la más alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

## Categoría A (instrumentos de deuda de largo plazo)

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

"-": Corresponde a aquellos instrumentos con mayor riesgo relativo dentro de su categoría.

## Tendencia Estable

Corresponde a aquellos instrumentos que presentan una alta probabilidad que su clasificación no presente variaciones a futuro.

# Oportunidades y fortalezas

**Posicionamiento de la compañía en el mercado local:** Destaca la importante participación de mercado de la compañía, sobre el 51%<sup>5</sup> en sus diversas marcas de azúcar, y a su vez, en supermercados la marca **lansa** lidera con una participación de más de 45%. Asimismo, La compañía logra ser el principal proveedor de soluciones nutricionales en el rubro de los alimentos para bovinos y equinos en Chile alcanzando una participación de mercado de alrededor de un 35%<sup>6</sup>.

El fuerte posicionamiento de mercado va aparejado por el uso de marcas reconocidas entre los consumidores como lo son, azúcar lansa en sus diferentes formatos, lansa Cero K, Patagoniafresh, Icatom, entre otras, que obliga a los intermediarios a disponer de dichos productos en su gama de oferta.

**Extensa red de comercialización:** La compañía cuenta con una importante red de distribución y comercialización de sus productos que incluye 6 centros de distribución, lo que permite llegar a todas las regiones del país, teniendo la capacidad de abastecer adecuada y oportunamente al comercio protegiéndola, en parte, de la competencia de importaciones. Adicionalmente, en los últimos años, la compañía se ha enfocado en la reorganización de sus actividades logísticas con el objetivo de fortalecer las prácticas de almacenamiento y despacho.

**Atomización de clientes y proveedores:** lansa presenta una cartera de clientes atomizada manteniendo contratos vigentes con importantes empresas de la industria alimenticia. Lo anterior se evidencia en que la compañía no tiene transacciones con ningún cliente externo que representa el 10% o más de los ingresos totales. Adicionalmente, con el objetivo de resguardarse frente a posibles incumplimientos de pagos, la firma tiene contratado un seguro de crédito, el cual cubre el 75% y el 90% de la respectiva deuda por cobrar, en caso de insolvencia.

Además, la compañía cuenta con una base diversificada de proveedores, de modo que ninguno representa más del 10% de las compras totales, lo que evidencia una baja concentración y adecuada atomización en el suministro de bienes y servicios.

---

<sup>5</sup> Información enviada por la compañía.

<sup>6</sup> Informado por la compañía.

**Experiencia en el rubro y adecuada administración:** Participando en el sector agroindustrial, la compañía cuenta con más de 70 años de presencia en el mercado chileno, período durante el cual ha demostrado capacidad para enfrentar y adaptarse a distintos escenarios económicos, así como para capitalizar oportunidades surgidas en su entorno competitivo. Esta trayectoria le ha permitido desarrollar un conocimiento profundo del mercado y una posición relevante dentro de su industria.

A lo largo de su historia, la compañía ha impulsado una estrategia de ampliación de su base de productos, ampliando gradualmente su portafolio más allá del negocio tradicional del azúcar, dentro de los márgenes propios del sector agroindustrial. Este proceso ha contribuido a una mayor flexibilidad operativa y a una reducción de la dependencia de un único segmento de negocio.

## Factores de riesgo

**Producto commodity:** Dado que el azúcar es un *commodity*, se ve expuesto a variaciones en el precio internacional de este. En los últimos años **lansa** se ha visto afectada tanto por periodos de bajo precio internacional como por el aumento de este durante los últimos años, que se dio principalmente por las consecuencias de la Guerra Rusia-Ucrania. Entre los años 2007 y 2025, el precio promedio ha oscilado entre US\$ 309 y US\$ 665 por tonelada. En 2025, el precio promedio fue de US\$ 481 por tonelada (Londres N°5).

La compañía, en el corto plazo, mitiga estos efectos contratando coberturas o fijando el costo de los insumos más importantes en dólares, lo que le permite tener una mayor estabilidad en sus márgenes.

De manera similar, el crecimiento del segmento de pasta de tomate expone a la compañía a la volatilidad de precios en los mercados internacionales. No obstante, dicha exposición es mitigada mediante una estrategia de coberturas, junto con una gestión activa de inventarios tanto de productos terminados como de materias primas y la priorización del cumplimiento de sus compromisos comerciales.

**Cambios de hábitos alimenticios:** El consumo de azúcar en Chile se sitúa en niveles elevados en comparación con las recomendaciones internacionales, promediando cerca de 100 gramos diarios per cápita, cifra que supera ampliamente lo sugerido por la Organización Mundial de la Salud. En este contexto, desde hace varios años las autoridades sanitarias han impulsado de manera sostenida iniciativas orientadas a reducir su consumo, tales como la ley de etiquetado de alimentos y campañas de educación nutricional. En línea con lo anterior, se observa una creciente preocupación de los consumidores por adoptar hábitos de alimentación más saludables, lo que se ha traducido gradualmente en una mayor atención a la composición nutricional de los alimentos y en una disposición a moderar el consumo de productos con alto contenido de azúcar.

Sin embargo, este riesgo se ve mitigado con la diversificación de productos que ha alcanzado la compañía en los últimos años y que a su vez reducen la dependencia del negocio del azúcar. Además, la empresa posee diversas líneas que se enfocan en los consumidores que adoptan un estilo de vida más saludable, tales como, **lansa Life** y **lansa Cero K**.

**Exposición a factores climáticos:** Dentro del proceso productivo, existe la posibilidad de que ocurran eventos de tipo climáticos que pueden afectar la producción de remolacha (concentrada en la región). No obstante, la compañía cuenta con seguros agrícolas que mitigan este riesgo.

**Exposición al tipo de cambio:** La volatilidad del tipo de cambio genera efectos en los resultados de la compañía; en todo caso, la empresa contrata coberturas cambiarias lo que permite atenuar el riesgo de descalce de monedas.

## Antecedentes generales

### La compañía

**Empresas lansa**, formada en 1953 por Corfo y privatizada en 1988, es una de las principales compañías del sector agroindustrial del país, dedicada a la producción, comercialización y distribución de azúcar y coproductos de la remolacha; opera bajo sus tres segmentos; Azúcar y Otras Marcas lansa, Agro comercial y Pulpas, Pastas y Jugos. Su portafolio de productos incluye azúcar en distintos formatos, endulzantes no calóricos, azúcar industrial, nutrición animal, negocio agrícola, alimentos, pasta de tomates y jugos concentrados. En la Ilustración 1 se detalla la malla societaria.

### Composición de los flujos

**Empresas lansa**, opera a través de tres líneas de negocios: “Azúcar y otras marcas lansa”, “Agrocomercial” y “Pulpas, pastas y jugos”. Segmentos de negocios presentados por la compañía desde 2021 en adelante.

Dentro de las líneas de negocios, en términos de ingresos destaca por su elevada importancia el rubro “Azúcar y otras marcas lansa”, el cual, a diciembre de 2025, representó un 61,7% del total, mientras que los segmentos “Agrocomercial” y “Pulpas, pastas y jugos” alcanzaron participaciones de 16,0% y 22,1%, respectivamente<sup>7</sup>; en tanto, a igual fecha, en términos de EBITDA, el segmento “Azúcar y otras marcas lansa” concentró el 49,1% del total, seguido por “Pulpas, pastas y jugos” con un 40,0% y, finalmente, “Agrocomercial” con el 9,9% restante.

En la Ilustración 2 se presenta la estructura de ingresos y en la Ilustración 3 la estructura del EBITDA.

---

<sup>7</sup> El resto pertenece al segmento Administración y Otros, correspondiente a negocios que no son relevantes para un análisis separado.

## Estructura societaria

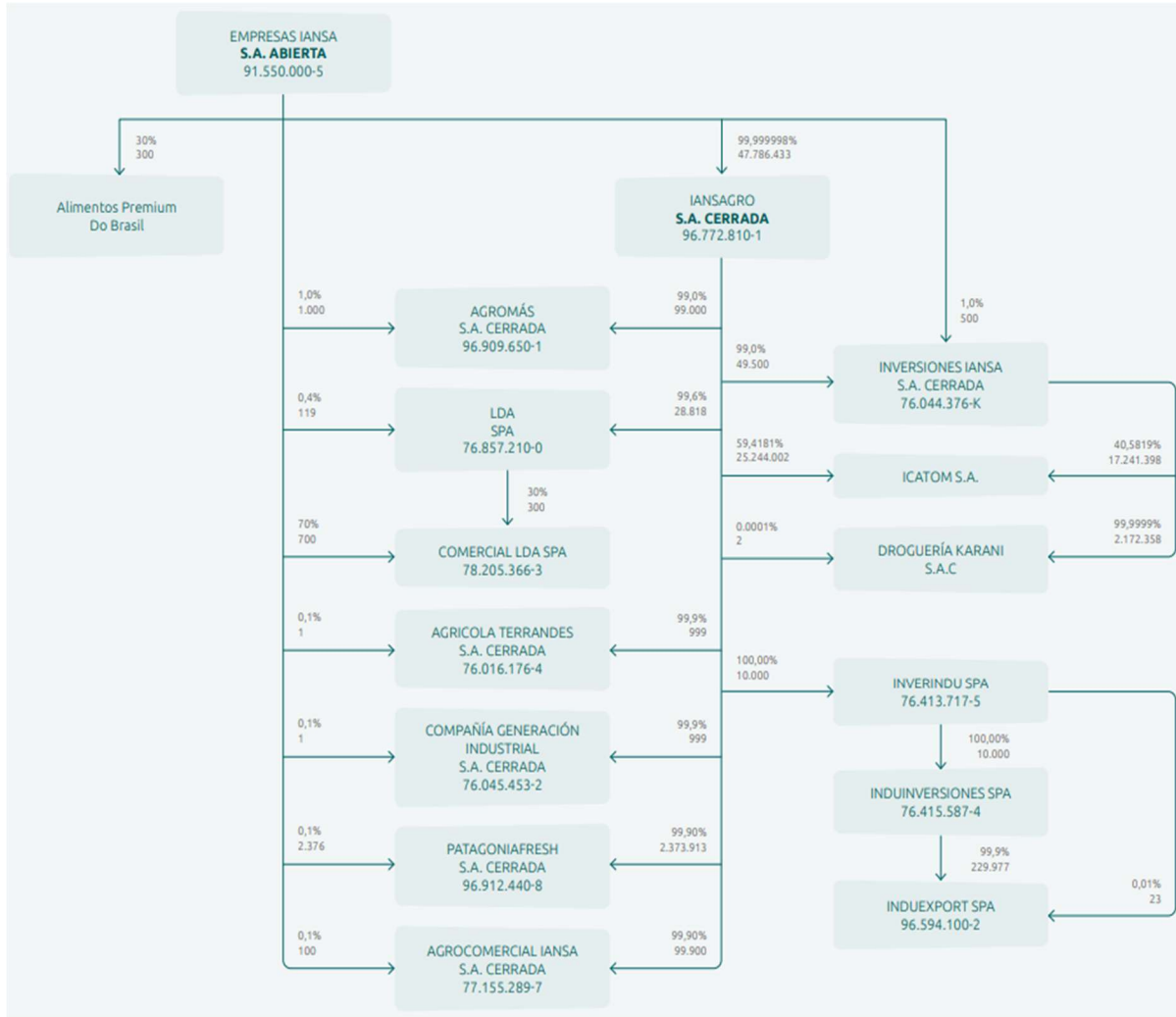
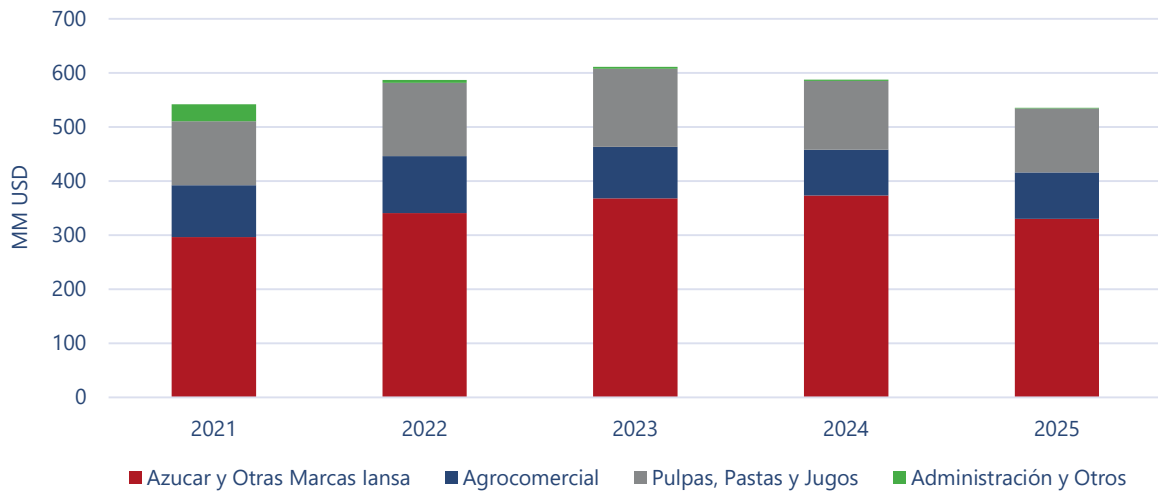
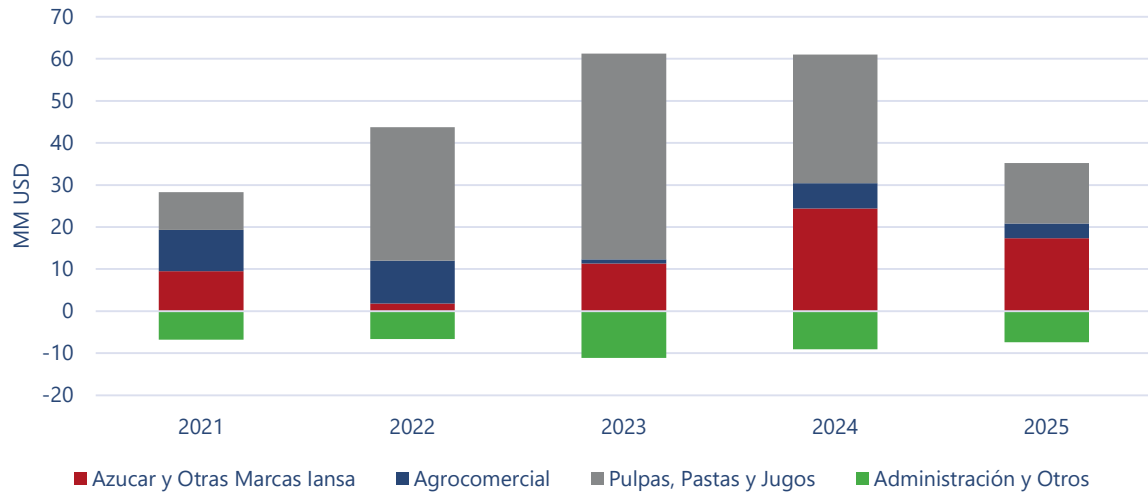


Ilustración 1: Malla societaria



*Ilustración 2: Estructura de ingresos Empresas Iansa*



*Ilustración 3: Estructura EBITDA Empresas Iansa*

## Descripción líneas de negocios

Los negocios de **lansa**, como ya se mencionó, se agrupan en tres segmentos: “Azúcar y otras marcas lansa”, “Agrocomercial” y “Pulpas, Pastas y Jugos”.

### Azúcar y otras marcas lansa

El segmento comprende la producción y comercialización de azúcar y sus derivados, la administración de campos propios y las líneas de negocio asociadas a la marca **lansa** a clientes industriales y *retail*.

#### Evolución de los ingresos y EBITDA

En el año 2025, Azúcar y otras marcas lansa representaron aproximadamente el 61,7% de los ingresos totales de la compañía (63,5% en 2024), generando US\$ 330 millones; por su parte, el EBITDA alcanzó un valor de US\$ 17,3 millones (US\$ 24,4 millones en 2024), mostrando un decrecimiento importante respecto el año anterior, explicado principalmente por una caída importante en el precio de la azúcar a nivel mundial.

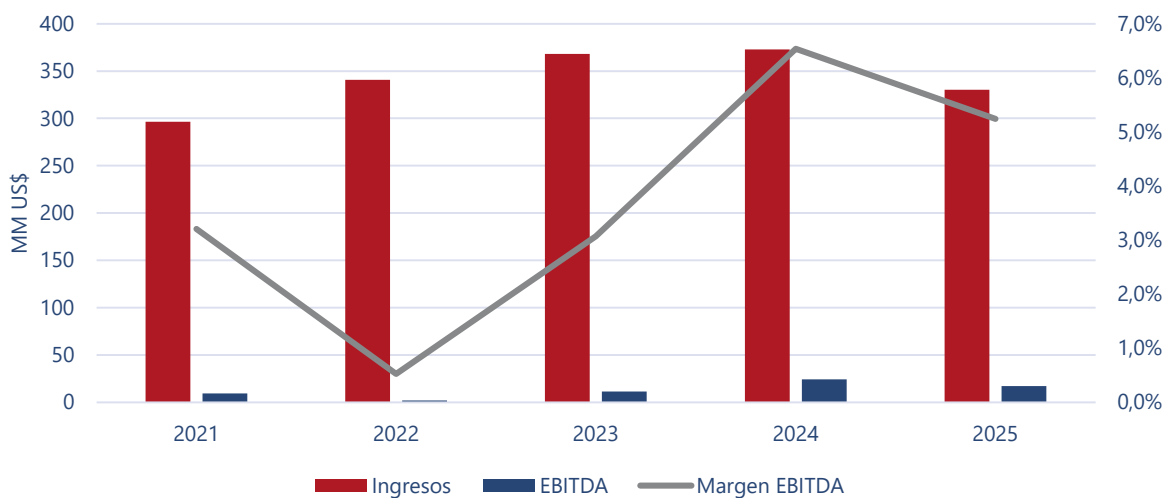


Ilustración 4: Evolución Ingresos, Margen Bruto, EBITDA Azúcar y otras marcas lansa

### Agrocomercial

El segmento Agrocomercial abarca la producción y comercialización de nutrición animal e insumos agrícolas.

#### Evolución de los ingresos y EBITDA

Agrocomercial representó aproximadamente el 16,0% de los ingresos totales de la compañía en el año 2025 (14,4% en 2024), generando US\$ 85 millones. En el mismo año, el EBITDA de este segmento exhibe un valor de US\$ 3,5 millones (US\$ 6,0 millones en 2024), con un margen EBITDA de 4,1%, exhibiendo un deterioro con respecto al comparativo anual.

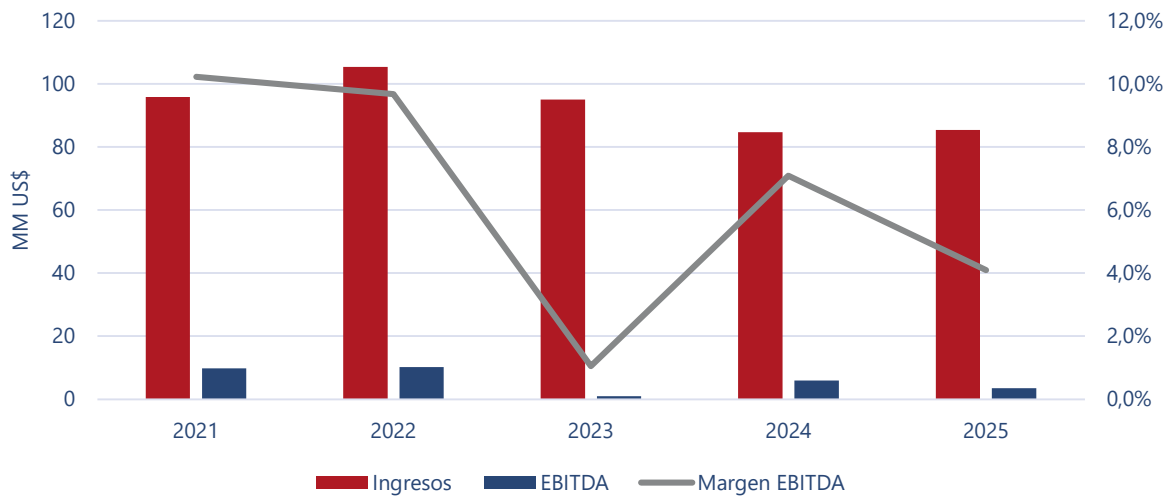


Ilustración 5: Evolución Ingresos, Margen Bruto, EBITDA Agrocomercial

## Pulpas, pastas y jugos

Este segmento se dedica a la producción y comercialización de pulpas, jugos y pasta de tomates, esto último en Chile y en Perú. Dicha unidad de negocio incluye Patagoniafresh e Icatom.

### Evolución de los ingresos y EBITDA

Pulpas, pasta y jugos representó aproximadamente el 22,1% de los ingresos totales de la compañía en el año 2025 (21,7% en 2024), alcanzando los US\$ 118 millones, dado esto, en el mismo año, el EBITDA exhibe un valor de US\$ 14,4 millones, frente a los US\$ 30,6 millones en 2024, explicado esencialmente por la disminución en el precio de exportación de la pasta de tomate. En consecuencia, el margen EBITDA alcanzó un 12,2%.

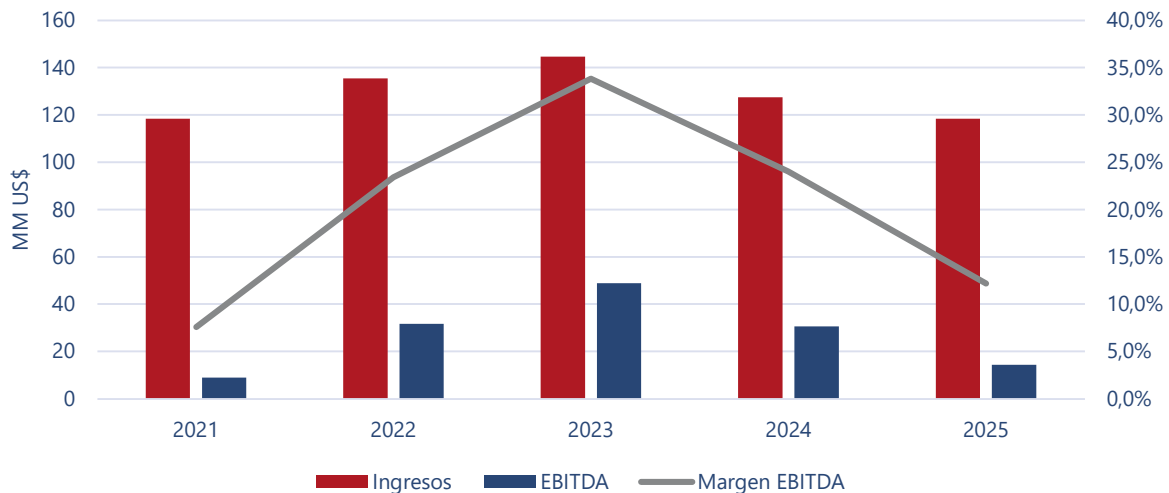


Ilustración 6: Evolución Ingresos, Margen Bruto, EBITDA Pulpas, pastas y jugos

## Precios internacionales

A continuación, se muestra como ha fluctuado el precio del azúcar internacional, los precios de exportación de la pasta de tomate y el EBITDA de la compañía. Si bien se observa, aunque con cierto rezago, cierta correlación directa entre estas variables dista de ser perfecta debido a los programas de cobertura con los que opera la empresa y por el hecho que los precios de venta al *retail* demoran algunos meses en ajustarse.

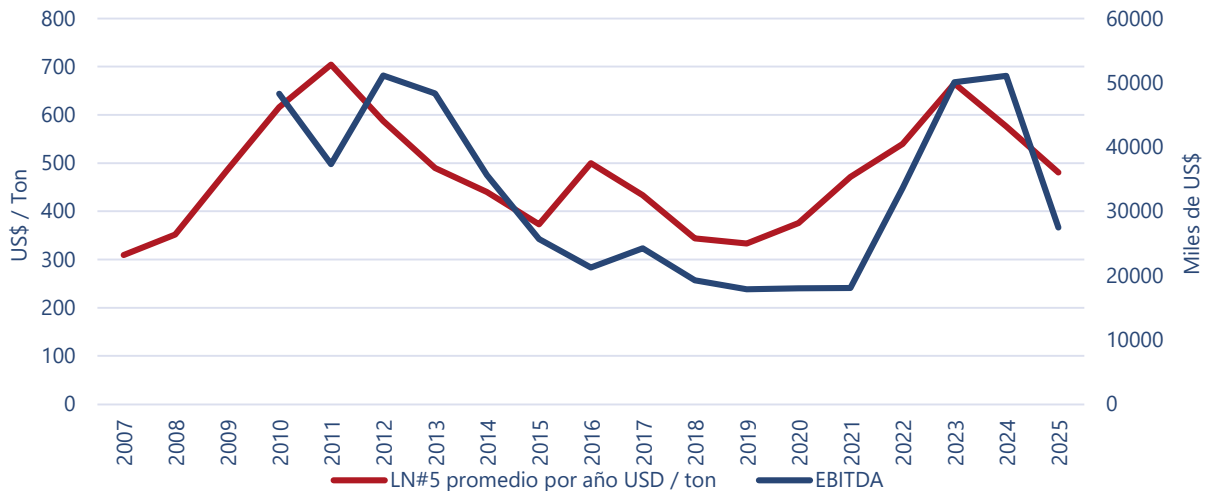


Ilustración 7: Precio internacional del azúcar

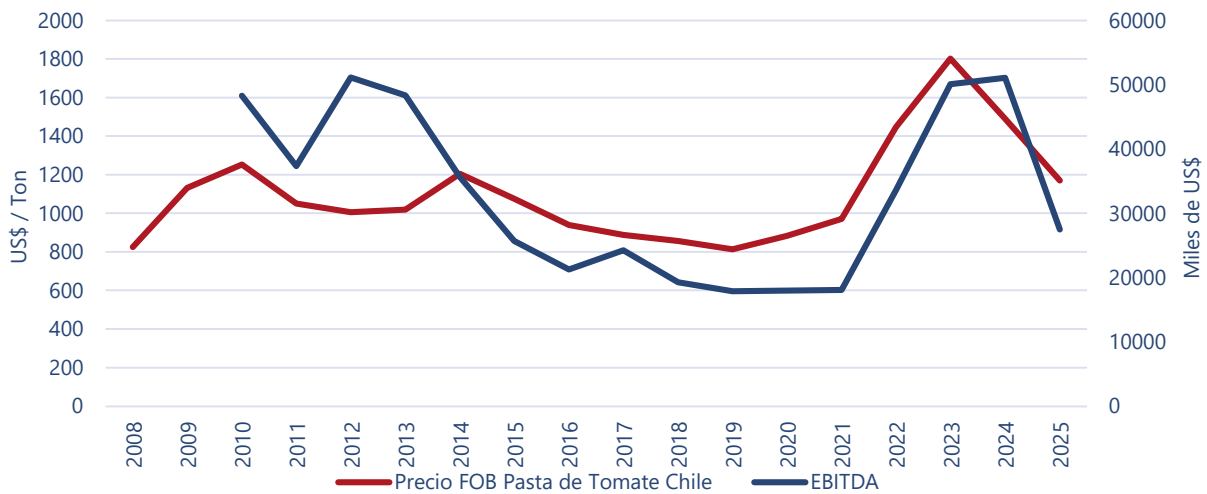


Ilustración 8: Precio internacional de la pasta de tomate

## Análisis financiero

A continuación, se presenta un análisis de la evolución financiera de **lansa** abarcando los ejercicios anuales comprendidos entre 2021 y 2025.

### Evolución de los ingresos y EBITDA

Entre 2021 y 2023 los ingresos consolidados de **lansa** mostraron una marcada tendencia al alza, pasando de US\$ 486,8 millones en 2021 a un máximo de US\$ 580,2 millones en 2023. Posteriormente, en 2024 se observa una leve disminución hasta US\$ 564,9 millones, impactada en gran medida por la normalización en los precios de exportación de la pasta de tomate, los cuales habían alcanzado niveles históricamente altos en el periodo previo. Esta tendencia se profundiza en 2025, donde los ingresos caen hasta US\$ 519,0 millones, en un contexto de menores precios internacionales, que afectaron a los principales segmentos de negocios de la firma.

Respecto al EBITDA, este mostró una recuperación relevante a partir de 2021, pasando de niveles cercanos a US\$ 18,1 millones en dicho año a US\$ 50,1 millones en 2023, manteniéndose en niveles similares durante 2024 (US\$ 51,1 millones), con un margen EBITDA de 9,0% (8,6% en 2023). Esta evolución se encuentra alineada con el mayor nivel de ingresos observado en el periodo. No obstante, en 2025 el EBITDA disminuye de forma significativa hasta US\$ 27,5 millones, reflejando el deterioro de los precios antes mencionados, lo que se traduce en una contracción del margen hacia niveles cercanos a 5%.

Para 2024, el flujo de actividades de la operación alcanza el valor de US\$ 71,4 millones, mostrando un crecimiento significativo respecto de los US\$ 24,3 millones registrados en 2023, alcanzando uno de los niveles más altos de los últimos periodos. Este incremento se explica, en parte, por una mayor generación operacional, así como por efectos favorables en capital de trabajo. Sin embargo, en 2025 este indicador presenta una caída relevante hasta US\$ 16,1 millones, en línea con la menor generación operacional del ejercicio.

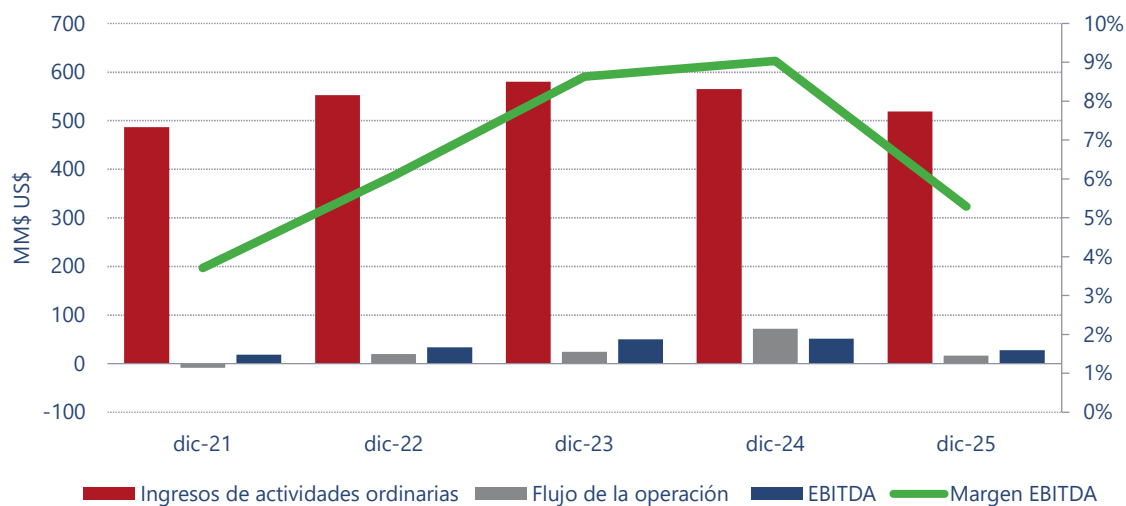


Ilustración 9: Ingresos Totales, Ebitda y Margen Ebitda

## Evolución del endeudamiento

Como se puede observar en la Ilustración 10, la razón de pasivo exigible sobre patrimonio aumentó en 2022 hasta 1,16 veces (0,88 veces en 2021), para luego disminuir y estabilizarse en torno a 1,0 vez durante 2023 y 2024, evolución que se explica por una combinación entre la reducción de pasivos (principalmente deuda financiera) y el fortalecimiento del patrimonio producto de los resultados del periodo. No obstante, en 2025 el indicador se incrementa de forma significativa hasta 1,41 veces, reflejando un deterioro en la posición patrimonial relativa, en un contexto de menor generación de resultados y/o mayor presión en los niveles de endeudamiento. Sin embargo, se espera que este indicador exhiba disminuciones en adelante, considerando la venta de activos no esenciales y pago de deuda programados hacia 2026.

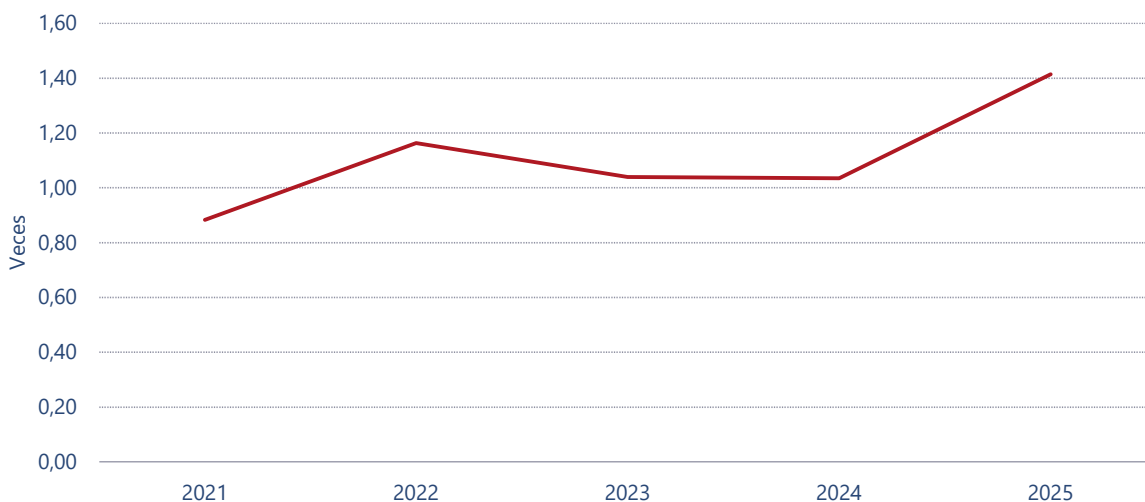


Ilustración 10: Pasivo exigible sobre Patrimonio

A diciembre de 2025, la deuda financiera ascendió a US\$ 254,4 millones, aumentando en un 24,3% respecto de los US\$ 204,7 millones registrados en 2024 (incluyendo pasivos por arrendamiento en ambos periodos). Este incremento se da en un contexto de menor generación operacional, lo que presiona los niveles de endeudamiento de la compañía.

Como se aprecia en la Ilustración 11, los indicadores de endeudamiento relativo, tales como Deuda Financiera/EBITDA y Deuda Financiera/Flujo de Caja de Largo Plazo, evidencian alzas relevantes en 2025, alcanzando niveles de 9,3 veces y 12,1 veces, respectivamente, (4,0 veces y 8,8 veces, respectivamente en 2024). Este comportamiento se explica principalmente por la caída en el EBITDA, explicado anteriormente. Sin embargo, si se ajusta el indicador de deuda financiera sobre FCLP, descontando una porción de la deuda de corto plazo que podría ser cubierta con la venta de inventarios, el *ratio* alcanzaría las 6,8 veces (y, si se considera además la venta de activos no esenciales junto con el pago de deuda proyectado hacia 2026, podría converger a niveles en torno o inferiores a 4,1 veces).

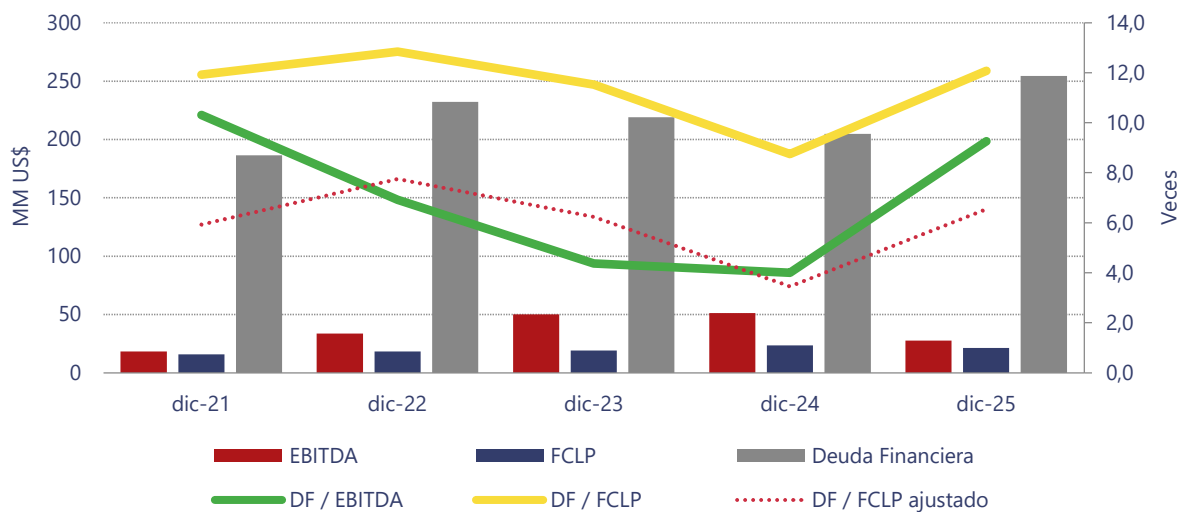


Ilustración 11: Endeudamiento Relativo

El perfil de vencimientos de la compañía presenta una alta concentración de la deuda en 2026, con vencimientos por aproximadamente US\$ 130,5 millones, incluyendo deuda bancaria, bono securitizado y compromisos de retrocompra, lo que genera una presión relevante en el corto plazo.

En este contexto, la compañía registra un EBITDA estimado de US\$ 27,5 millones y un Flujo de Caja de Largo Plazo que, a diciembre de 2025, alcanzó los US\$ 21,1 millones, los cuales, en conjunto con una posición de caja disponible cercana a US\$ 21,1 millones, activos clasificados como disponibles para la venta por un monto de similar magnitud e inventarios por US\$ 197,8 millones, entregan un soporte financiero relevante. Si bien el calendario de vencimientos excede la generación interna de flujos en el corto plazo, la estructura de activos y la flexibilidad financiera de la compañía proporcionan alternativas concretas para su adecuada gestión. En este sentido, la administración ha señalado que la prioridad para el ejercicio es continuar avanzando en la reducción de la deuda neta y en la estructuración de un refinanciamiento de largo plazo de la deuda vigente.

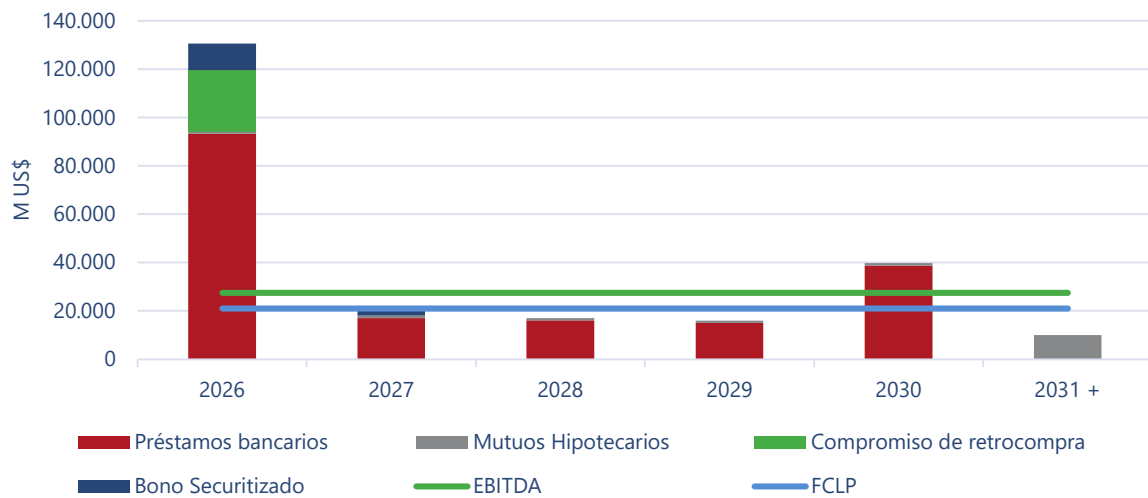


Ilustración 12: Calendario de Vencimientos Actual

## Evolución de la liquidez

La liquidez, medida como razón corriente, a diciembre de 2025 alcanzó 1,39 veces, inferior a lo exhibido en 2024 donde alcanzaba las 1,77 veces, pero manteniendo siempre valores ampliamente sobre la unidad.

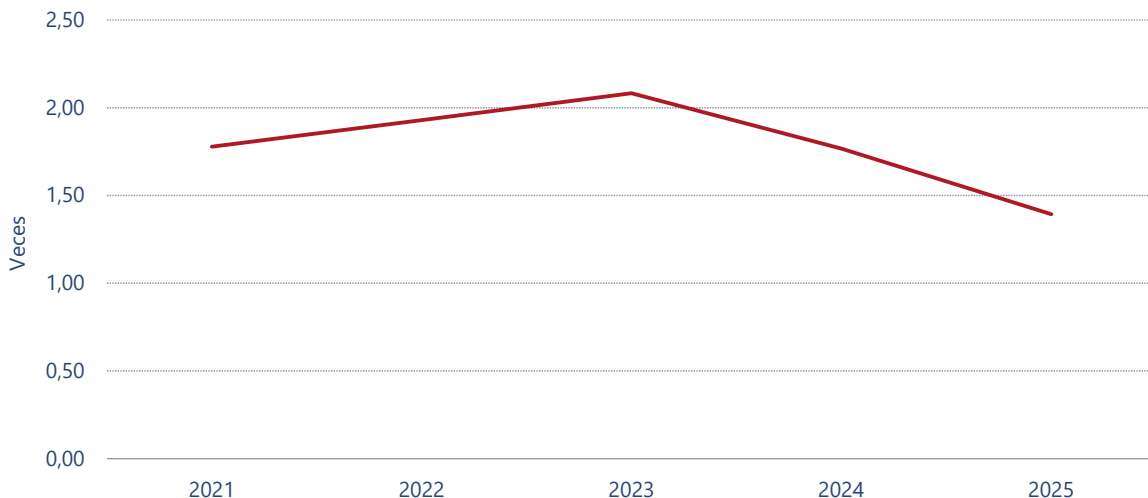


Ilustración 13: Razón Circulante

## Evolución de la rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad se recuperan a partir de 2022, año en que las tres métricas vuelven a ser positivas de forma simultánea, tendencia que se profundiza en 2023 y se mantiene, con cierta moderación, en 2024, con niveles de 0,3% en rentabilidad del activo, 9,0% operacional y 0,7% sobre el patrimonio. Sin embargo, en 2025 se observa un deterioro relevante, con una rentabilidad del activo de -6,5% y sobre el

patrimonio de -14,4%, mientras que la rentabilidad operacional cae a 4,7%, reflejando una menor capacidad de generación de resultados en un entorno menos favorable, en línea con la naturaleza cíclica del negocio.

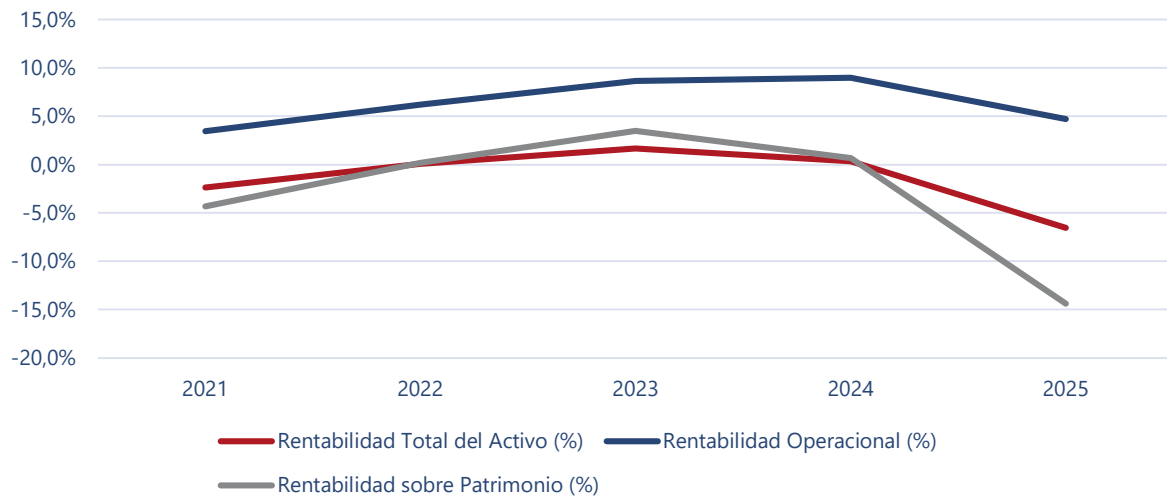


Ilustración 14: Evolución Rentabilidad

## Ratios financieros

Ratios de liquidez	2021	2022	2023	2024	2025
Liquidez (Veces)	1,78	1,93	2,08	1,77	1,39
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	1,77	1,92	2,08	1,77	1,39
Razón Ácida (veces)	0,94	1,17	1,17	0,83	0,69
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	4,16	3,95	3,96	4,70	3,89
Promedio Días de Cuentas por Cobrar (días)	87,73	92,46	92,26	77,65	93,91

Ratios de endeudamiento	2021	2022	2023	2024	2025
Endeudamiento (veces)	0,47	0,54	0,51	0,51	0,59
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	0,88	1,16	1,04	1,03	1,41
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	1,92	1,34	1,12	1,56	2,44
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	10,31	6,91	4,37	4,01	9,26
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,10	0,14	0,23	0,25	0,11
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	66,20%	61,80%	64,04%	60,07%	63,97%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	5,74%	6,25%	0,95%	0,25%	0,00%

<b>Ratios de rentabilidad</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Margen Bruto (%)	19,22%	20,45%	23,80%	23,51%	20,49%
Margen Neto (%)	-2,94%	0,09%	1,95%	0,39%	-8,64%
Rotación del Activo (%)	81,12%	79,02%	86,47%	84,30%	76,46%
Rentabilidad Total del Activo (%)	-2,39%	0,08%	1,69%	0,33%	-6,55%
Inversión de Capital (%)	59,52%	62,04%	60,12%	63,11%	68,63%
Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	3,38	2,76	2,96	3,55	4,67
Rentabilidad Operacional (%)	3,47%	6,19%	8,64%	8,98%	4,71%
Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	-4,35%	0,16%	3,51%	0,67%	-14,37%
Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	4,73%	4,16%	5,43%	5,32%	6,07%
ROCE (Return Over Capital Employed) (%)	5,49%	10,53%	15,51%	15,50%	8,80%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos (%)	3,71%	6,08%	8,63%	9,04%	5,29%

<b>Otros indicadores</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	0,22%	0,25%	0,00%	0,00%	0,00%
Terrenos sobre Pasivos Totales (%)	4,49%	3,37%	3,67%	5,73%	5,36%
Invers. Valor Patrim. Proporción sobre Activos (%)	0,05%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%
Capital sobre Patrimonio (%)	77,22%	76,16%	74,82%	74,75%	87,57%

"La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión para el Mercado Financiero y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma."